



ҚР ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ ЖОҒАРЫ БІЛІМ МИНИСТРЛІГІ
КАСПИЙ ҚОҒАМДЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ
ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ БАСҚАРУ ЖОҒАРЫ МЕКТЕБІ

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН
КАСПИЙСКИЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

THE MINISTRY OF SCIENCE AND EDUCATION OF THE REPUBLIC OF
KAZAKHSTAN
CASPIAN UNIVERSITY
HIGHER SCHOOL OF ECONOMICS AND MANAGEMENT

ЖАҒАНДЫҚ ЭКОНОМИКА: ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ СЫН-ҚАТЕРЛЕР МЕН
ТРЕНДТЕР

Халықаралық ғылыми-практикалық конференция материалдары
2024 жылғы 28 қараша
1 бөлім

Глобальная экономика: современные вызовы и тренды
Материалы международной научно-практической конференции
28 ноября 2024 г.
1 часть

GLOBAL ECONOMY: MODERN CHALLENGES AND TRENDS
Materials of the international scientific and practical conference
November 28, 2024
Part 1

Алматы 2024

УДК 339
ББК 65.5

Редакционная коллегия:

Н.А.Аманкелді, Р.С.Парманова, Г.Ш.Калиакпарова, Е.Е.Гриднева,
М.Куандыкова (отв. секретарь сборника)

Жаһандық экономика: қазіргі заманғы сын-қатерлер мен трендтер =
Глобальная экономика: современные вызовы и тренды = Global economy:
modern challenges and trends: Материалы международной научно-
практической конференции. – Алматы: Каспийский Общественный
Университет, 2024. – Ч.1. - 354 с. - каз., рус., англ.

ISBN 978-601-7993-47-4

В сборнике представлены доклады участников Международной научно-
практической конференции «Глобальная экономика: современные вызовы и
тренды». В работе конференции приняли участие ученые, практики,
преподаватели, магистранты и студенты не только ВУЗов Казахстана, но и
зарубежья.

Материалы конференции представляют интерес, как для профессорско-
преподавательского состава ВУЗов, так и для представителей бизнес-среды,
организаторов государственных программ экономического развития страны.

УДК 339
ББК 65.5

ISBN 978 -601-7993-47-4

© КОУ, 2024

Приветственное слово участникам конференции

Здравствуйтесь уважаемые участники! Приветствую вас на нашей международной научно-практической конференции «Глобальная экономика: современные вызовы и тренды», благодарю за проявленное внимание и участие!

Современная глобальная экономика сталкивается с многочисленными вызовами и нестабильностью в условиях быстрого технологического прогресса и геополитических перемен. Рост мировой экономики на сегодняшний день напрямую зависит от ряда факторов, которые определяют ее развитие. Один из наиболее значимых факторов - быстрый технологический прогресс, так как в современном обществе технологические инновации становятся движущей силой экономического роста, способствуя повышению производительности и эффективности процессов, проникая во все сферы деятельности, от промышленности до финансового сектора, и открывают новые возможности для создания благоприятных условий для развития экономики.

Считаю, что необходимость проведения конференции заключается в обмене передовым опытом и знаниями в сфере экономики, технологий и образования. Надеюсь, что полученные сегодня результаты будут полезны всем участникам, а предложенные рекомендации найдут свое применение в практической деятельности.

На конференции будут рассмотрены:

- теория капитала на практике;
- масштабирование компаний в современных условиях;
- современные реалии пенсионной системы;
- инвестирование и развитие бизнеса;
- финансовая независимость;
- методы совершенствования менеджмента и маркетинга;
- и др.

Желаю вам крепкого здоровья, успехов в научно-исследовательской работе и практической деятельности.

Декан ВШЭиУ, PhD,

ассоциированный профессор КОУ



Аманкелді Н.А.

СОДЕРЖАНИЕ

Вандышева О.П. Инвестиции в сферу образования и научных исследований как фактор интенсификации экономического роста	7
Качур О.В., Челнаков Р.В. Сравнение систем налогообложения Российской Федерации и стран Центральной Азии.....	12
Новикова Т. В., Гуторов С. С. Аспекты управления деятельностью предприятия на основе внедрения информационных технологий	17
Новикова Т.В., Романов Е.В. К вопросу об управлении дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии	21
Петрушкевич Е.Н. Мегаинтеграционная модель регионального всеобъемлющего экономического партнерства: инвестиционные возможности для ЕАЭС.....	26
Янчук А.Л. Цифровые технологии как инструмент развития экспорта агропродовольственной продукции	34
Гумар Н.А., Нурпеисова М.Д. Банк жүйесіне жасанды интеллектті енгізу кезіндегі сұрақтар мен мәселелер	43
Жолдасбаева Т.К. Развитие депозитных продуктов через цифровые каналы продаж АО «Банк ЦентрКредит»	50
Жолдасбаева Т.К., Амангазы Н. Управление человеческими ресурсами: применение практики и пути проявления в современных условиях	57
Жолдасбаева Т.К., Нурахметова А. Ш. Роль менеджмента в розничной торговле	61
Калиакпарова Г.Ш., Гриднева Е.Е. Внедрение контроллинга в процесс управления предприятием в Республике Казахстан.....	66
Кулахмедова Г.Т. Кәсіпорынның қаржысын басқарудағы қаржылық талдаудың рөлі	71
Майдыров С.Г. Творчество – основная интеллектуальная деятельность в постиндустриальной экономике.....	76
Примбетова С.Ч., Отетилеуов А.О. Цифрлық трансформация – мемлекеттік басқарудағы басымды бағыт.....	81
Примбетова С.Ч., Умарғалиева Р.Е. Қарашығанақ Петролиум Оперейтинг Б.В. компаниясының экономикалық әлеуеті – оның тұрақты және жоғары нәтижелерге қол жеткізу қабілетінің негізі..	88
Примбетова С.Ч., Урынбаева Б.Р. Социально-экономическое значение обязательного социального медицинского страхования.....	94
Тлесова А.Б., Қабекен Ж.Н. Тұрғын үйге қолжетімділіктің әлеуметтік және экономикалық маңызы	100
Тлесова А.Б., Қатиев С.Ө. Аймақтағы тұрғын-үй коммуналдық шаруашылығын басқару тиімділігі	105
Шалабаева Ш. Е., Шералиева Д. М. Исследование зарубежных методов и технологий развития лидерских качеств у сотрудников организации	110
Ащеулова Н.А. Анализ основных проблем, влияющих на экономический рост Республики Казахстан.....	114
Бактиярова А.Ж. Ресей мен Қазақстан: сауда-экономикалық қатынастар	119
Беделбекова Т.Н. Өндірістік кәсіпорынның сыртқы экономикалық қызметін басқару	123

Бильдебаева З.К., Куандыкова М.Б. Роль дизайн-мышления в инновационных процессах организации.....	129
Кальшев С.М. «Жасыл экономиканың» қазақстанның экономикалық дамуына және экологиялық қауіпсіздігіне әсері.....	134
Кумарханова Н.Н., Мажикен А.Е. Саудадағы тауарлар қозғалысының бухгалтерлік есебі мен аудиті.....	138
Шармұханбет С.Р., Турмуханова Г.Б., Байтемирова Н.Б., Құдабаева Д.Қ. Промышленная робототехника, 3d-печать и кибербезопасность: пути обеспечения экономической эффективности и безопасности	144
Шерзатов К.А., Кулахмедова Г.Т. Организация управленческого учета в туризме	149
Айтбекова А.Д. Цифровая трансформация финансовых систем: вызовы и перспективы.....	157
Белоусов И.Д., Жолдасбаева Т.К. Оценка эффективности системы мотивации персонала на предприятии в Казахстане	160
Изтлеуова Б.Ж., Маукенова А.А. Партнерские стратегии как основа устойчивого развития организации.....	169
Сурдин А.Н., Закшевская Е.В. Анализ сезонных колебаний цен на овощи и их влияние на рынок овощеводства	175
Тотьмянин В.С. Эволюция и перспективы интернет-банкинга в Казахстане: цифровая трансформация банковского сектора	181
Убайдуллаев Т.М., Аманкелді Н.А. Роль технологий искусственного интеллекта в управлении финансами стартапов.....	186
Сүлейменов Ш.С., Калиакпарова Г.Ш. Роль деятельности департамента риск-менеджмента на предприятиях	190
Амиргалиева А.Х., Кадырова К.Ж. Влияние визуального маркетинга на поведение покупателя..	196
Ахметова А.А., Чулгаубаева М, Кадырова К.Ж. Будущее маркетинга: как AI меняет подходы к рекламе и анализу данных.....	205
Базен Ә.С., Нұралқанова Д.Р. Қазақстан Республикасының астық шаруашылығының қазіргі жағдайы мен болашағы, инвестициялық тартымдылығын талдау.....	210
Кабдульдинова С., Мойынова Г. Г. Логистикалық бизнес процесстерін басқаруда цифрлық технологияларды пайдалану.....	218
Касым А., Достиярова А. Цифровые двойники	221
Киселева Е.Н, Маркова С.В, Ковальская С.В. Инновации в финансовой сфере как главный элемент экономической системы Российской Федерации	224
Рябик А. Н., Елибаева К. Т. Применение event – маркетинга в продвижении.....	229
Абдурахимова Ф.Р. Финансовое планирование компании АО «НК «Казмунайгаз»	234
Айтбаева Ж., Куандыкова М.Б. Еңбек нарығын мемлекеттік реттеудің шетелдік тәжірибесі	240
Алиев Т.Т. Влияние роботизации на сферу финансов.....	244
Алмасқызы А. , Шерзатов К.А. Қаржылық есептілік: мазмұны, құрамы және талдауы.....	249
Аляхимет С. Ф., Бильдебаева З. К. Қазақстан Республикасы агроөнеркәсіп кешенін жетілдіру: инновациялық әдістер мен стратегиялар	254
Аманжолова Н.Е., Шерзатов К.А. Организация учета и аудита дебиторской задолженности	258

Аманкелді Б.А., Отарбаева А.Б. Қазақстан Республикасының жастар кадрлық резервы	265
Амреева А.Е., Шерзатов К.А. Ұйымның қаржылық есептілігі және оның көрсеткіштерін талдау	272
Арзиева Я.А., Канатова А.К. Пути повышения эффективного использования государственных финансов Республики Казахстан в социальной сфере.....	278
Аристанова Д., Каримова М.Д. Кәсіпорында тәуекелдерді басқару жүйесін әзірлеу	283
Асқар Ж., Беделбекова Т.Н. Стресстің қызметкерлердің мінез-құлқы мен көңіл-күйіне тигізетін әсері. стресс менеджмент.....	288
Асранкулова У., Каримова М.Д. Макро және микро деңгейдегі адам ресурстарын басқарудың қазіргі мәселелері.....	292
Аужанова Б.С., Кумарханова Н. Н. Учет и анализ оплаты труда на предприятии	297
Ахметов А.А., Шерзатов К.А. Глобальная экономика: современные вызовы и тренды	303
Әлібек А.Ә., Шерзатов К.А. Финансовая отчетность: содержание, состав и анализ	310
Баратова М.М., Отарбаева А.Б. SMM как инструмент продвижения услуги и товара в сети.....	315
Бауыржанұлы Д., Қуандықова М. Қазақстан Республикасының табиғатты пайдалануын мемлекеттік реттеу.....	322
Бегулиев Б., Даржанова М. Ұйым қызметкерлерінің адалдығын қалыптастыру	327
Бейсенова А. М., Отарбаева А.Б. Денсаулық сақтауды дамытуды басқару.....	335
Берденова Г.Е., Рыскелдиева Г.Д., Итемирова А.С. Экономикалық терминдерді мамандыққа қатысты меңгерудің маңыздылығы.....	345
Булатканова К.Р., Кабылсеит Е.Г. Кәсіпкерлерге маркетинг: теориясы, әдістері және қазіргі даму бағыттары.....	349
Джексенбаева Г.М., Умитбаева Ж.А. Ақша қаражаттарының есебі мен аудитін ұйымдастыру.....	354
Дуз-Оглы А.П., Калиакпарова Г.Ш. Особенности учета и аудита в транспортных компаниях Казахстана: современные тренды и практики.....	358

ИНВЕСТИЦИИ В СФЕРУ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ КАК ФАКТОР ИНТЕНСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Вандышева О.П.¹

кандидат экономических наук, доцент, Воронежский государственный университет, г. Воронеж, Россия

Аннотация: В данной статье рассматриваются предпосылки, обуславливающие взаимозависимость получения, улучшения качества образования и интенсификации экономического роста. Реализация интенсификации экономического роста невозможна без глубоких знаний людей, вовлеченных в производственный процесс. В процессе осуществления хозяйственной деятельности трудовые ресурсы накапливают опыт, расширяют свои знания. Вследствие этого создаются предпосылки для развития науки и техники, то есть, для интенсификации экономического роста. В свою очередь, развитие науки и техники невозможно без развития образования. Следствием взаимозависимости уровня образованности и интенсификации экономического роста становится необходимость инвестиций в образование.

Ключевые слова: экономический рост, интенсификация, инвестиции в образование.

Экономический рост является одним из ключевых направлений развития каждого государства. Вследствие комбинирования факторов производства, различных по количеству и качеству, определяется характер экономического роста. Основой экономического роста может являться либо количественная составляющая (за счет вовлечения дополнительных ресурсов), либо качественная составляющая (за счет более эффективного использования ресурсов).

Интенсификация экономического роста представляет собой такой процесс развития общественного производства, при котором применяются качественно новые, более эффективные средства производства и технологии, а также используются более совершенные формы организации хозяйственной деятельности. [6, с. 216]. Решение задач, связанных с интенсификацией экономического роста, становится всё более актуальным в условиях усиления конкуренции как на внутреннем, так и на внешнем рынках, в условиях глобализации и интеграции стран в мировое сообщество. Чтобы укрепить интенсификацию экономического роста, необходимы качественный физический и человеческий капитал, функционирующие в благоприятной социально-экономической и политической обстановке. Интенсификация экономического роста осуществляется за счёт использования качественно новой техники и технологий, за счет роста фондовооружённости предприятий, за счет повышения производительности труда, за счет повышения образовательного и профессионального уровня работников.

Среди интенсивных факторов экономического роста исключительно важную роль играет уровень подготовки трудовых ресурсов. Это касается получения образования, профессии, повышение квалификации работников.

Требования к качеству подготовки специалистов многократно возрастают в условиях активного использования цифровых технологий и инноваций. Важнейшим рычагом повышения уровня интенсификации экономического роста страны является система образования. Она включает в себя различные уровни получения образования, профессиональную подготовку и переподготовку рабочей силы. Закон РФ «Об образовании в Российской Федерации» гласит, что образование является важнейшим

фактором социально-экономического прогресса [1]. Инвестиции в образование трактуются в нем как вложения в коллективное будущее [1].

Уровень и качество образования напрямую зависят от объемов инвестиций. По своей структуре инвестиции в образование далеко неоднородны, если рассматривать их относительно различных государств (рисунок 1).

Анализ статистических данных показывает, что во многих странах наблюдается невысокий уровень финансирования образования из бюджетных источников. Объем инвестиций складывается на уровне 5–7 % ВВП. В экономике России показатели инвестиций в образование из бюджетных источников аналогичны средним показателям большинства экономически развитых стран мира (рисунок 1).

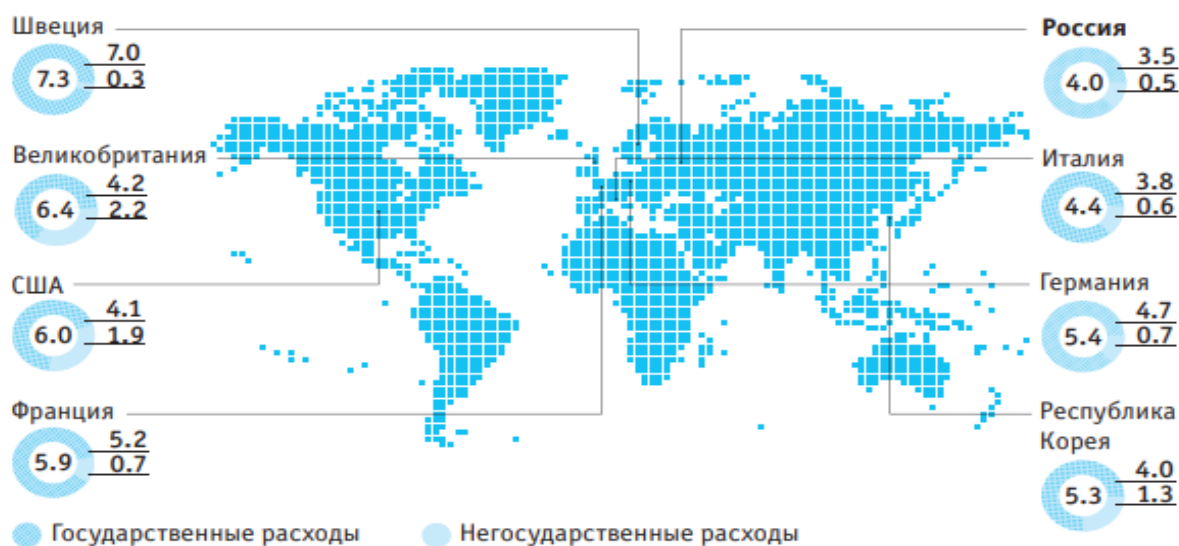


Рисунок 1. - Объем инвестиций в образование по странам мира, % к ВВП

Примечание: рисунок составлен на основе источника [7, с. 12].

Стратегически важным для развития экономики являются вложения в систему образования из консолидированного бюджета. По данным статистической отчетности средства этого источника в российской экономике используются на среднем уровне (таблица 1). Таблица 1 - Инвестиции государства в сферу образования по уровням бюджетной системы

	2000	2005	2010	2019	2020	2021	2022
Из средств федерального бюджета: млрд. руб.	38,1	162,1	442,8	826,5	956,9	1064,4	1312,3
в процентах от расходов федерального бюджета	3,7	4,7	4,4	4,5	4,2	4,3	4,2
Из средств консолидированных бюджетов субъектов РФ: млрд. руб.	176,6	628,6	1450,9	3345,3	352,5	3897,6	4532,8
в процентах от расходов консолидированных бюджетов субъектов РФ	17,1	21,4	21,9	24,7	22,8	23,1	23,1
Примечание: таблица составлена на основе [7, с. 31]							

Консолидированный бюджет является стратегически важным источником финансирования инвестиций в образование. Однако в России в последние десятилетия все более укрепляется тенденция роста финансирования сферы образования из внебюджетных источников. Одной из предпосылок этой тенденции является специфика интересов потенциальных работодателей. При подготовке кадров (как в плане получения профессии, так и в направлении повышения уровня образования) появилась настоятельная необходимость в дополнительных источниках финансирования. Например, в корпоративных инвестициях. Корпоративное инвестирование реализуется в процессе целевого обучения действующих либо потенциальных сотрудников [5, с. 448]. В том случае, если работодатель, заинтересован в конкретном сотруднике, то он берет на себя обязательства по инвестированию образования этого сотрудника. Прослеживается прямая заинтересованность работодателя в подготовке высоко образованного специалиста, способного быстро ориентироваться в изменяющихся технологиях хозяйственной деятельности, демонстрирующего более производительный труд. Следствием использования высоко квалифицированных специалистов является возможность максимизации прибыли, расширение конкурентных преимуществ предприятий. Однако каждому работодателю следует учесть и некоторый негативный момент: рискованность невозврата инвестиций, если, получив образование, сотрудник уйдёт на другое предприятие. В условиях рыночной экономики риск является объективным фактором её функционирования. Для достижения меньшей рискованности работодатель-инвестор указывает в договоре временной интервал, который сотруднику надлежит отработать на его предприятии.

Классики экономической науки основой роста экономики и национального богатства считали труд [2, с.287]. Основой повышения темпов развития экономики является производительность труда. Повышение производительности труда напрямую зависит от качества подготовки специалистов. Следствием повышения уровня образования и квалификации работников предприятий является их значительно больший вклад в развитие производства, возможность снижения издержек и роста прибыли. В связи с этим становится ещё более наглядной необходимость совершенствования образовательной и профессиональной подготовки работников. Опыт развитых западных стран показывает, что именно при таких условиях возможен интенсивный экономический рост [6, с. 182].

В экономической литературе неоднократно отмечалось, что экономика России функционирует в рамках экспортно-сырьевой модели экономического роста [6, с. 73]. Эта модель характерна для стран, имеющих богатые запасы сырьевых ресурсов. С учетом необходимости интенсификации экономического роста стратегическое значение приобретают вопросы инвестиций в фундаментальные исследования.

В таблице 2 представлены данные об объеме средств, затрачиваемых на проведение научных исследований и разработок в различных государствах.

Таблица 2 - Затраты на научные исследования и разработки, % к ВВП (по ППС национальных валют)

	Всего	Государство	Бизнес	Прочие источники	
				Национальные	Иностранные
Япония	3,4	0,5	2,8	0,2	0,1
США	2,7	0,7	1,8	0,2	0,0
Германия	2,5	0,7	1,3	0,4	0,1
Франция	2,1	0,8	1,1	0,1	0,1
Великобритания	1,8	0,5	0,8	0,2	0,3
Китай	1,5	0,4	1,1	0,0	0,0
Россия	1,3	0,6	0,2	0,4	0,1
Бразилия	1,0	0,5	0,4	0,1	0,1
Индия	0,8	0,6	0,2	0,0	0,0

Примечание: составлено автором на основе источника [8, с. 119]

Данные таблицы 2 свидетельствуют, что российское государство финансирует научные исследования на уровне, сопоставимом со многими промышленно развитыми странами. Вложения в научно-технические и опытно-конструкторские разработки со стороны российского бизнеса существенно отстают по сравнению с другими государствами.

Основная причина недоинвестирования научных разработок со стороны бизнеса - в недостаточной инвестиционной привлекательности, в высокой рискованности, в длительном временном лаге от начала вложений до момента извлечения прибыли. Чтобы добиться стабильности проведения фундаментальных исследований и повышения качества научно-исследовательских работ потребуются международное сотрудничество, внедрение общегосударственных стандартов и независимой научной экспертизы [4, с.171].

Важно обратить внимание на двусторонний вектор отдачи от инвестиций в образование. Во-первых, рост доходов в виде заработной платы работников и прибыли предприятий увеличивают налоговые поступления в государственный бюджет. А во-вторых, происходит активная интенсификация процессов производства и потребления материальных благ: по мере повышения уровня образованности населения повышается его склонность к приобретению технически сложных потребительских товаров. Рост спроса на сложно-технические товары вызывает необходимость инвестирования в развитие предприятий наукоёмких отраслей. Следовательно, повышается спрос на грамотных специалистов для этих предприятий и увеличивается необходимость дополнительных инвестиций в образование. Всё более очевидной становится недопустимость недооценки рассмотрения научно-образовательных вопросов, а также проблем, связанных с их финансированием [3, с.123]. Инвестиции в развитие науки и образования являются мощным фактором повышения потенциальных возможностей национальной экономики и интенсификации экономического роста.

Повышательная динамика величины ВВП, интенсификация производственной деятельности, повышение производительности труда, увеличение доходов населения возможны лишь при увеличении объемов инвестиций в развитие науки и образования из различных источников. Необходимость наращивания инвестиций является следствием усиления инновационной направленности развития хозяйственной деятельности. К большому сожалению, образование становится все менее доступным для отдельных категорий граждан. Снижается качество образования, нарастает процесс коммерциализации в сфере образования, усиливается неравенство возможностей граждан при его получении. Для позитивного изменения сложившейся ситуации возникает необходимость увеличения финансирования системы образования из бюджетных источников [3, с. 122]. Возникла необходимость взглянуть на образование как на объект выгодных инвестиций. Результатом этих вложений станет более устойчивый

производственный потенциал страны, более высокий жизненный уровень граждан, более значимый и престижный статус страны в мировом сообществе.

Инвестиции в науку и образование могут финансироваться из различных источников и, в целях повышения доступности образования для граждан, есть смысл увеличить количество бюджетных мест для абитуриентов с высоким уровнем подготовки. Возможность получения бесплатного образования предполагает не только его средний уровень, но и высший уровень, набирающий свою значимость в условиях автоматизации производства. В целях интенсификации экономического роста возрастает необходимость постоянного повышения уровня профессиональной подготовки работников.

Интенсификация экономического роста невозможна без осуществления научных разработок, без внедрения научных достижений в хозяйственную деятельность, без инновационной активности. Фундаментальной основой этого являются наука и образование. В научной литературе достаточно часто инвестиции в образование рассматриваются с микроэкономической позиции: перспективы развития личности, подготовки кадров, конкурентоспособности на рынке труда. [8, с. 114]. Наряду с этим подходом существует и другой, рассматривающий инвестиции в образование с позиции их влияния на развитие национальной экономики в целом.

Инвестиции в науку и образование способствуют развитию экономики на должном уровне. Они призваны разрешить объективное противоречие ограниченности возможностей производства и безграничных потребностей общества в условиях динамичного изменения факторов общественного воспроизводства.

Таким образом, очевидными становятся отрицательные последствия недооценки значимости инвестирования в развитие науки и образования. Эта сфера является перспективным звеном расширенного воспроизводства, базирующимся на интеллекте человека и повышающем его потенциал.

Проблема интенсификации экономического роста остается одной из наиболее острых проблем современной российской экономики. Повышение эффективности использования ресурсов на основе внедрения достижений научно-технического прогресса является основой интенсивного экономического роста.

Последовательные шаги в направлении интенсификации экономического роста невозможна без глубоких фундаментальных знаний работников, вовлеченных в воспроизводственный процесс. С другой стороны, благодаря накопленным знаниям создаются предпосылки для развития науки и техники. В свою очередь, развитие науки и техники невозможно без развития образования: общего, высшего, специального. Недостаточно образованный человек не в состоянии воспринимать и воплощать идеи по применению достижений научно-технического прогресса в своей хозяйственной деятельности. Поэтому и надлежит повышенное внимание уделять инвестициям в образование, поскольку именно они дают импульс интенсификации экономического роста.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ. – URL:https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/(дата обращения: 04.11.2024).

2. Антология экономической классики : в 2-х томах / авт.-сост. И.А. Столяров. – М. : Эконом, 1993. – 475 с.

3. Арсаханова З. А. Инвестиции в высшее образование и эффективность использования бюджетных средств / З.А. Арсаханова // Управление образованием: теория и практика. – 2021. – Т. 11. – С. 117–125.

4. Вандышева О.П. Источники инвестиций в человеческий капитал и их роль в условиях развития инновационной экономики / О.П. Вандышева // Тенденции

экономического развития в XXI веке. – Материалы V Международ. науч.-практич. конф. – Минск, 2023. – С. 169-173

5. Игнеева А. З. Развитие системы финансирования сферы образования в Российской Федерации / А. З. Игнеева // Молодой ученый. – 2021. – № 50(392). – С. 445–449.

6. Интенсификация экономического развития России и Узбекистана в условиях цифровой трансформации экономики: кол. моногр. / под науч. ред. проф.Е.Н. Камышанченко. – Белгород-Бухара: ООО «Эпицентр», 2022 – 238 с.

7. Образование в цифрах: 2023: краткий статистический сборник / Т.А. Варлаова, Л. М. Гохберг, О. К. Озерова [и др.]. – М.: НИУ ВШЭ, 2023. – 132 с.

8. Седаш Т.Н. Финансирование высшего образования как фактор развития человеческого капитала / Т. Н. Седаш // Экономика. Налоги. Право. – 2022. – № 15(6). – С. 112–121.

Сведение об авторе

Вандышева Ольга Петровна - кандидат экономических наук, доцент Воронежского государственного университета, e-mail: vandyshvao@mail.ru

УДК 338.001.36

СРАВНЕНИЕ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

Качур О.В.,¹ к.э.н., доц., Челнаков Р.В.²

^{1,2} Воронежский Государственный Университет, г. Воронеж, Российская Федерация

Аннотация: В статье раскрывается сравнение налоговых систем ряда стран Азии и Российской Федерации. Это интересно для того, чтобы найти общность и различия фискальной системы стран, с помощью аналитики существующих показателей налогообложения. Так, целесообразно использовать базу для сравнения налоговых систем стран Центральной Азии, в силу сложившихся в этих странах схожести с российской структурой экономики, а также общей истории формирования государственности и дружественных отношений.

Ключевые слова: Центральная Азия, налогообложение, налоги, НДС, НПО.

РЕСЕЙ ФЕДЕРАЦИЯСЫ МЕН ОРТАЛЫҚ АЗИЯ ЕЛДЕРІНІҢ САЛЫҚ ЖҮЙЕСІН САЛЫСТЫРУ

Качур О.В.,¹ э.ғ.к., доц., Челнаков Р.В.²

^{1,2} Воронеж мемлекеттік университеті, Воронеж, Ресей Федерациясы

Андатпа: Мақалада Азия мен Ресей Федерациясының бірқатар елдерінің салық жүйелерін салыстыру ашылады. Қолданыстағы салық көрсеткіштерін талдау арқылы елдердің фискалдық жүйесіндегі ортақтық пен айырмашылықтарды табу үшін бұл қызықты. Осылайша, Орталық Азия елдерінің салық жүйелерін салыстыру үшін негізді пайдаланған жөн, бұл елдерде қалыптасқан Ресейдің экономикалық құрылымымен ұқсастықтары, сондай-ақ мемлекеттіліктің ортақ тарихы мен достық қарым-қатынастары.

Түйін сөздер: Салық салу, салықтар, жеке табыс салығы, ҚҚС, ҰЕҰ, қосымша тікелей салықтар.

COMPARISON OF TAXATION SYSTEMS OF THE RUSSIAN FEDERATION AND CENTRAL ASIAN COUNTRIES

Kachur O.V.,¹ PhD in Economics, Associate Professor, Chelnakov R.V.²

^{1,2}Voronezh State University, Voronezh, the Russian Federation

Summary: The article reveals a comparison of tax systems of a number of Asian countries and the Russian Federation. This is interesting in order to find commonalities and differences in the fiscal system of countries, using the analysis of existing taxation indicators. Thus, it is advisable to use the base for comparing the tax systems of Central Asian countries, due to the similarities with the Russian economic structure that have developed in these countries, as well as the common history of the formation of statehood and friendly relations.

Keywords: Taxation, taxes, personal income tax, VAT, non-profit partnership.

Сравнение систем налогообложения Российской Федерации и стран Центральной Азии (Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан) необходимо по нескольким причинам:

- ✓ кризис в экономике российского государства;
- ✓ резкий скачок в экономическом развитии стран Центральной Азии;
- ✓ тесное сотрудничество стран Центральной Азии и России;
- ✓ в странах Центральной Азии достаточно сильно развита система оказания услуг;
- ✓ на фоне соседних стран в странах Центральной Азии прослеживается значительный рост промышленности.

Факторы, описывающие тенденции развития экономик стран Центральной Азии показывают, что структуры экономик данных стран близки к развитым странам Европы и Азии, в том числе к Российской Федерации. Это позволит облегчить применение опыта анализируемых стран в российской налоговой отрасли.

Совокупная численность населения стран Центральной Азии близка к 82,2 миллион человек, что является возможным по сопоставлению с населением России в 146,2 миллиона человек [5, 9].

Также сопоставимы значения показателя ВВП на душу населения России и стран Центральной Азии. Сравнение значений показателя ВВП на душу населения РФ и стран ЦА представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнение значений показателя ВВП на душу населения РФ и стран ЦА за 2023 год, тыс. долл. США [6, 7]

Название государства	Значение показателя ВВП на душу населения
Российская Федерация	≈15,0
В среднем среди стран Центральной Азии*	≈15,6
Казахстан	≈34,5
Узбекистан	≈10,9
Туркмения	≈8,9
Киргизия	≈6,8
Таджикистан	≈5,8

Таким образом, видно, что в среднем по странам Центральной Азии прослеживается превышение значения показателя ВВП на душу населения над российским, что говорит об эффективности экономик стран Центральной Азии, основами которых, как и других мировых экономик является фискальная система. Также стоит отметить Республику Казахстан, которая находится в авангарде среди стран Центрально-Азиатского региона.

Что касается объема прямых иностранных инвестиций, то за последние 20 лет он увеличился более, чем в 17 раз. Несмотря на рост, их структура, как страновая, так и секторальная имеет определенные проблемы. Недостаточная открытость, удаленность от основных экономических центров, нет выхода к мировому океану. Соотношение прямых иностранных инвестиций к ВВП, ниже среднего мирового показателя, что

свидетельствует о недоинвестировании в данный регион. И эту проблему частично можно решить с помощью налогообложения.

Азия, как регион с разнообразной экономикой, представляет сложную мозаику налоговых систем, каждая из которых отражает уникальные экономические и культурные особенности своей страны.

Сравнительный анализ налоговых систем стран Центральной Азии и России выявляет различия в подходах к налогообложению прибыли, НДС и особенностям налогообложения иностранных предприятий.

Налоговые льготы служат важнейшим инструментом налоговой политики, используемым странами для привлечения инвестиций, поддержки определенных отраслей. Каждая страна реализует программы, разработанные для достижения экономических целей.

Анализ налоговых систем можно начать с уровня налоговых поступлений в бюджет Российской Федерации. Структура налоговых поступлений в бюджет России представлена на рисунке 1.

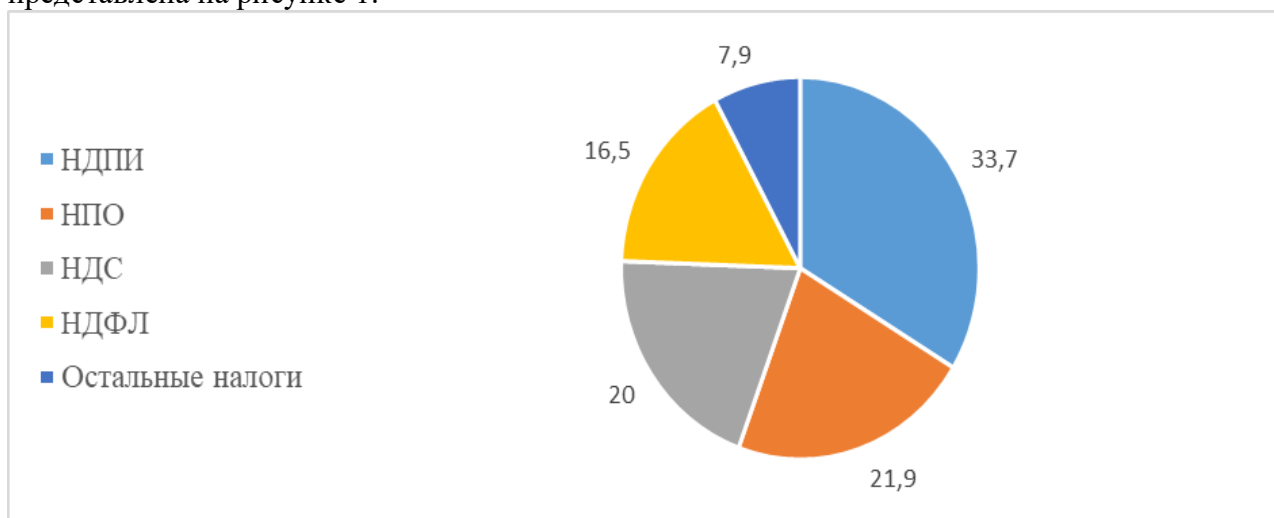


Рисунок 1 – Структура налоговых поступлений в бюджет России, % (2024 год) [2, 3, 4]

Из данного рисунка можно сделать вывод, что НДС, НПО, НДС и НДФЛ являются основными показателями налоговых доходов российского государства, при этом стоит отметить, что из базы сравнения стоит убрать НДС, так как у РФ и стран ЦА несопоставимы объемы добычи полезных ископаемых, а также Президентом РФ определена Национальная политика снижения роли сырьевых доходов при формировании бюджета государства (92,1 или 60,1% без учета НДС). А значит, именно их сравнение с аналогичными в странах Центральной Азии имеет приоритетное значение, а затем и выявление положительных и отрицательных моментов, как в налогообложении России, так и стран ЦА.

Сравнение процентных ставок ключевых налогов России и стран Центральной Азии представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Сравнение процентных ставок по ключевым налогам РФ и стран Центральной Азии [8]

Страна	НПО (или его аналог), %	НДС (или его аналог), %	НДФЛ (или его аналог), %	Налоговая нагрузка, %
Российская Федерация	20,0	20,0	13,0/15,0	25,7
Казахстан	20,0	13,0	10,0	17,6
Узбекистан	7,5	15,0	22,0	15,0

Туркмения	8,0	15,0	10,0	23,0
Киргизия	10,0	12,0	10,0	19,5
Таджикистан	23,0	18,0	13,0	10,0

По данным таблицы, при сравнении РФ в целом со странами Центрально Азиатского региона прослеживается то, что, во-первых, в анализируемых странах косвенные налоги обладают меньшим влиянием, что можно было бы применить и в реалиях российской экономики. Понятно, что именно косвенные налоги являются одним из наиболее весомых катализаторов инфляционных процессов, которые наиболее заметно влияют как экономически, так и морально на население и бизнес в России. Во-вторых, прослеживается занижение ставок по налогу на прибыль организации (или его аналога), что говорит о поддержке бизнеса, ведь освобожденные денежные средства организации могут направлять на свое развитие, а тем самым прямо и косвенно развивать национальную экономику России. В-третьих, заметна и пониженное налоговое давление на граждан данных стран, что также могло бы положительно повлиять на развитие экономики российского государства, ведь повышение экономического благополучия населения РФ в перспективе также приведет к повышению их покупательной способности, а значит прямо и косвенно повлияет на развитие бизнеса и страны. И, наконец, в-четвертых, необходимо отметить, что налоговая нагрузка в государствах Центральной Азии незначительно выше, что говорит о том, что при приближении данного показателя в Российской Федерации за счет взаимодействия со ставками по другим налогам, у российского государства есть резерв налоговой нагрузки, за счет которого возможно провести данные реформы в сфере налогообложения.

Если же обратить особое влияние на анализ и сравнение процентных ставок по ключевым налогам в РФ и РК, то стоит отметить, что хоть и есть полное сходство в сфере фискальной политики относительно предпринимателей, нельзя не отметить пониженную роль косвенного налогообложения и прямого налогообложения гражданского населения казахского государства, что является одним из тех факторов, благодаря которым Казахстан является лидером Центрально Азиатского региона, а также успешно навязывает конкуренцию России на международной арене.

Также хочется отметить, что цифровая экономика приобретает все большее значение, в том числе и в налогообложении. Она играет решающую роль в глобализированном мире. Цифровая экономика в странах Центральной Азии неуклонно растет в последние годы. И лидером на региональном уровне здесь является Узбекистан. Почти все страны Центральной Азии ввели НДС на цифровые услуги. Первым это сделал Узбекистан, который взимает 15%. За ним это сделал Таджикистан, затем Казахстан и Кыргызстан. Кыргызстан стал первой страной в ЦА, которая ввела налог на цифровые услуги в размере 2% для поставщиков цифровых услуг с IP-адресом, заменив обязанность по уплате НДС. Однако иностранные компании по-прежнему уплачивают НДС.

В России также существует налог на цифровые услуги. С 2017 года появилась обязанность иностранных продавцов цифровых услуг уплачивать НДС. А реализация цифровых финансовых активов освобождается от налогообложения. По налогу на прибыль для российских операторов ставка 13% (15%), а для иностранных операторов - 15% [10, с.142].

Нынешняя налоговая система испытывает трудности с эффективным налогообложением цифровой экономики, что заставляет каждую страну разрабатывать собственные решения.

Можно выделить положительные черты налогообложения стран Центральной Азии:

- высокая роль фискальной политики;
- предоставление стимулов для определённых видов деятельности;
- низкое бремя налога на прибыль;

- распределение налогов с целью уменьшения неравенства.

В тоже время в странах существуют следующие недостатки в системах налогообложения:

- низкие налоговые поступления;
- неэффективность сбора налогов;
- слабый подоходный налог, который еще более усиливает неравенство;
- высокое уклонение от уплаты налогов;
- невысокое налоговое бремя.

Поскольку основная цель налоговой политики сбор налогов с целью их справедливого распределения, то в качестве мер, направленных на повышение стимулирования экономики, можно предложить следующие. Поскольку проблемы неравенства в этих странах стоят наиболее остро, то ее можно решить с помощью комбинации налогообложения. Низкие ставки на высокие доходы делает налоговую систему регрессивной. Недаром в РФ с 2025 года подоходный налог становится по-настоящему прогрессивным с пятью шкалами налогообложения. Необходимо использовать налоговые инструменты для сокращения неравенства доходов. Низкие поступления могут затормозить экономическое развитие, поскольку у государства нет средств для вложения в инвестиционную политику. В силу этого можно предложить поэтапное введение прогрессивной шкалы налогообложения с высокими ставками для высокообеспеченных граждан.

В заключении можно отметить, что макроэкономические факторы играют важную роль при оценке распределительного эффекта налоговой политики. Страны Центральной Азии могут позиционировать себя как динамичных и конкурентоспособных участников мировой экономики. И глубокое понимание их налоговых систем становится важным при сравнении с остальным миром.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Качур О.В. Налоги и налогообложение: учебное пособие/О.В. Качур. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2021. – 428 с. – (Бакалавриат).
2. Официальный сайт аудиторской компании АО «Технологии Доверия-Аудит». Налоговые доходы федерального бюджета 2024: URL: <https://data.tedo.ru/publications/tax-revenues-federal-budget.pdf>
3. Официальный сайт ФНС РФ. Итоги деятельности ФНС России январь-октябрь 2023 года: URL: https://data.nalog.ru/html/sites/www.new.nalog.ru/2023/related_activities/statistics_and_analytic_s/effectiveness/10m23.pdf
4. Официальный сайт ФНС РФ. Налоговые поступления в бюджетную систему РФ: URL: https://www.nalog.gov.ru/rn50/news/activities_fts/12269276/ (дата обращения 06.11.2024)
5. РБК. Росстат уточнил оценку численности населения России. 22 марта 2024: URL: <https://www.rbc.ru/economics/22/03/2024/65fda5709a7947c581acaa61>
6. РИТМЕВРАЗИИ. Казахстан назвали самым богатым среди стран Центральной Азии. 4 мая 2024: URL: <https://www.ritmeurasia.ru/news--2024-05-04--kazakhstan-nazvali-samym-bogatym-sredi-stran-centralnoj-azii-73103>
7. Trading Economics. Туркменистан – ВВП на душу населения за период 2012-2023 гг.: URL: <https://ru.tradingeconomics.com/turkmenistan/gdp-per-capita>
8. Wisevoter. Taxed Countries: URL: <https://wisevoter.com/country-rankings/highest-taxed-countries/> (дата обращения 06.11.2024)
9. WORLD POPULATION REVIEW. The population of the countries: URL: <https://worldpopulationreview.com> (дата обращения 06.11.2024)

10. Качур О. В. О цифровом налоге в глобальной экономике / О. В. Качур. // Современная экономика: проблемы и решения. – 2022. – №7. – С.135-147

Сведения об авторах

Качур Оксана Викторовна – к.э.н., доц., Воронежский Государственный Университет, e-mail:

Челнаков Роман Васильевич – студ., спец., Воронежский Государственный Университет, email: roma.chelnok@gmail.com

Авторлар туралы мәліметтер

Качур Оксана Викторовна – э.ғ.к., доц., Воронеж мемлекеттік университеті, e-mail:

Челнаков Роман Васильевич – студ., мамандық, Воронеж мемлекеттік университеті, e-mail: roma.chelnok@gmail.com

Information about the authors

Kachur Oksana Viktotovna – PhD in Economics, Associate Professor, Voronezh State University, e-mail:

Chelnakov Roman Vasilievich – student, specialist, Voronezh State University, e-mail: roma.chelnok@gmail.com

УДК 338

АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Новикова Т. В.¹, Гуторов С. С.²

Московский университет имени А.С.Грибоедова, г. Москва, Российская Федерация

Аннотация. Роль информационных технологий в управлении деятельностью предприятия трудно переоценить. Традиционное «ручное» управление бизнесом занимает кучу времени и сил, поэтому сегодня можно наблюдать повсеместное использование различных информационных ресурсов, которые позволяют в режиме реального времени отслеживать процессы, протекающие в бизнесе. В научной статье будут рассмотрены основные типы информационных системы, которые используют компании в своей деятельности. Для лучшего понимания работы с ними будут приведены примеры крупнейших предприятий США и Европы.

Ключевые слова: информационные технологии, управленческие процессы, оптимизация ресурсов, эффективность, цифровая трансформация

Annotation. The role of information technology in the management of an enterprise is difficult to overestimate. Traditional "manual" business management takes a lot of time and effort, so today you can observe the widespread use of various information resources that allow you to monitor the processes taking place in business in real time. The scientific article will consider the main types of information systems that companies use in their activities. For a better understanding of working with them, examples of the largest enterprises in the USA and Europe will be given.

Keywords: information technology, management processes, resource optimization, efficiency, digital transformation

Аннотация. Кәсіпорын қызметін басқарудағы ақпараттық технологиялардың рөлін асыра бағалау қиын. Дәстүрлі қолмен "бизнесі басқару көп уақыт пен күш жұмсайды, сондықтан бүгінде бизнесіте болып жатқан процестерді нақты уақыт режимінде бақылауға мүмкіндік беретін әртүрлі ақпараттық ресурстардың кеңінен қолданылуын байқауға болады. Ғылыми мақалада компаниялар өз қызметінде қолданатын ақпараттық

жүйелердің негізгі түрлері қарастырылады. Олармен жұмысты жақсы түсіну үшін АҚШ пен Еуропадағы ең ірі кәсіпорындардың мысалдары келтіріледі.

Түйін сөздер: ақпараттық технологиялар, басқару процестері, ресурстарды оңтайландыру, тиімділік, цифрлық трансформация

Управление организацией или организационный менеджмент – это одна из генеральных функций, обеспечивающая жизнеспособность любой организации. Управление деятельностью предприятия охватывает любые организационные практики, связанные с планированием, мотивацией, координацией и контролем за различными элементами организации (как системы) для достижения ее целей и задач [4]. Сегодня опыт перехода к усовершенствованным практикам организационного менеджмента вызывает все больший интерес как со стороны теоретиков, так и практиков, и становится предметом широких дискуссий. В частности, активно обсуждаются управленческие технологии и инструменты, внедряемые в практику организационного менеджмента и обеспечивающие его «цифровой дрейф».

Если традиционное управление бизнесом опирается на ручной труд и бумажные документы для организации и управления бизнес-деятельностью, то современные подходы в управлении бизнесом опираются на компьютерные технологии и цифровые инструменты для достижения большей эффективности. Информатизация и цифровизация рассматриваются сегодня как двуединство перспективных направлений развития организационного менеджмента.

Информатизация — это процесс создания и развития новых типов производительности, представленных интеллектуальными компьютерными инструментами на благо общества. Информатизация предприятия проявляется как информатизация технологий и оборудования, информатизация инструментов, информатизация продуктов и информатизация офисов.

Один из корифеев теории управления П. Друкер в 1960-х годах ввел концепцию «информационной революции», которая определила информацию как один из ресурсов компании и подчеркнула, что управление и применение информации имеют решающее значение для ее успеха.

Вслед за ним Дж. Гилдер ввел концепцию «информационной экономики», которая рассматривает информацию и знания как основные движущие силы экономического развития.

В 1980-х годах М. Портер ввел концепцию «цепочек создания стоимости», утверждая, что компании с помощью информационных технологий могут улучшить и оптимизировать свои внутренние цепочки создания стоимости, тем самым повысив свою конкурентоспособность. В известном смысле этот тезис показывает, насколько важно использование информационных технологий (ИТ) в управлении бизнесом.

Действительно, информационные технологии являются неотъемлемой частью любой успешной бизнес-модели и необходимы для компаний любого размера. На базовом уровне современные предприятия используют ИТ для:

- оптимизации любых организационных процессов, включая процессы внутренней и внешней коммуникации. В этом контексте цифровые технологии оказали мощное влияние на управленческие функции — от использования виртуальных встреч для удаленного общения с сотрудниками до разработки автоматизированных процессов для отслеживания эффективности работы сотрудников;

- генерации, обработки, хранения и обеспечения доступа к данным. Это значительно повысило способность менеджеров отслеживать прогресс, ставить цели и быстро и эффективно принимать решения.

В обоих случаях речь идет о кардинальных изменениях способов управления компаниями. Дополнительно, ИТ могут принести компаниям другие значимые преимущества, в том числе:

- повышение экономической и эффективности;
- улучшение качества обслуживания клиентов;
- расширение маркетинговых возможностей;
- изменение подходов к управлению персоналом с реактивных на проактивные;
- и т.д.

Можно выделить шесть основных типов информационных систем, практически повсеместно применяемых в управлении организациями. Это:

- 1) системы обработки транзакций (TPS);
- 2) системы автоматизации делопроизводства (OAS);
- 3) системы работы со знаниями (KWS);
- 4) информационные системы управления (MIS);
- 5) системы поддержки принятия решений (DSS);
- 6) системы поддержки руководителей на стратегическом уровне (ESS).

Каждая из перечисленных цифровых технологий и все они вместе оказали значительное влияние на то, как менеджеры реализуют свои каждодневные задачи. Они изменили роли, изменили ландшафт бизнеса и фактически стали важным условием достижения конкурентных преимуществ, позволяя одним компаниям процветать, а для других становясь серьезным испытанием на прочность. Несмотря на потенциальные риски, связанные с ИТ, при правильном и ответственном использовании преимущества, которые они приносят, бесценны.

Применение ИТ для решения тех или иных бизнес-задач лежит в основе цифровизации экономики. Ранний этап цифровизации экономики ознаменовался оцифровкой данных, то есть процессом трансформации процессов производства, хранения, распределения и потребления контента, связанным с переводом информации из аналоговых в цифровые форматы. На следующем этапе была запущена оцифровка процессов, которую сегодня мы и понимаем как цифровизацию экономики в собственном смысле слова [3].

Цифровизация процессов управления сегодня рассматривается уже не как простая оцифровка данных, а скорее как цифровая трансформация, порождающая новую технологическую революцию, известную как Индустрия 4.0. Цифровую трансформацию следует рассматривать как зрелую фазу оцифровки данных и процессов. На этом этапе происходит переопределение рабочих процессов, что само по себе является вызовом системе управления организацией в традиционном понимании.

Маркером перехода к цифровой трансформации стал переход от формирования массивов цифровых данных как таковых к прогнозированию с помощью интеллектуального анализа текста и данных (TDM). Можно назвать несколько важных технологических решений, которые предопределили современный переход к Индустрии 4.0, в частности, это технологии анализа больших данных (Big Data) и интернет вещей (IoT).

Поскольку ИТ находятся на переднем крае цифровой трансформации, для бизнеса сейчас крайне важно инвестировать в цифровые решения, чтобы достигать или удерживать флагманские позиции. Согласно недавнему опросу Baker Tilly, 20% опрошенных организаций планируют переход на облачные решения ERP (SaaS) в течение следующих 1-2 лет [2]. Следовательно, для многих современных организаций переход в облако — это не вопрос «если», а вопрос «когда».

Но ключевым аспектом цифровой трансформации является не сама технология, а то, как она позволяет внедрять более экономичные и гибкие процессы. Логичным результатом трансформации становится создание особых цифровых экосистем, в которых сегодня существуют и развиваются передовые бизнес-направления.

Для этого необходимы глубокие организационные изменения, определяющие организационное развитие. В современном понимании, развитие предприятия — это

многогранное стратегическое начинание, которое служит краеугольным камнем долгосрочного успеха и устойчивости организации и представляет собой не просто рост или расширение, а всеобъемлющую трансформацию, которая расширяет возможности компании, ее присутствие на рынке и внутренние процессы. Важнейший принцип развития предприятия заключается в укреплении способности организации оставаться гибкой, то есть способной быстро реагировать на изменения рынка, одновременно искать и извлекать выгоду из новых возможностей. Повышение гибкости подразумевает не только устранение внешнего конкурентного давления, но и смягчение внутренних рисков для достижения позиций, наиболее удачных для последующего процветания в сложных условиях. В этом смысле эффективное развитие предприятия и эффективное управление предприятием неразделимы.

На фоне цифровизации экономики ландшафт развития предприятий претерпевает изменения, что определяет потребность в инновационных подходах, выходящих за привычные рамки управления. Рост цифровых технологий, меняющиеся ожидания клиентов и потребность в устойчивости побуждают организации к переосмыслению самих фундаментальных основ бизнеса, от формирования бизнес-модели до определения стратегии развития. Поэтому на смену фрагментарным и даже системным изменениям приходят комбинаторные модели на основе искусственного интеллекта (ИИ), необходимые для принятия управленческих решений на качественно новом уровне. Использование ИИ в управлении организацией на данном этапе не означает отказа от традиционных методов, но уже сейчас модели на основе ИИ дополняют традиционные подходы к моделированию, упрощая принятие решений и снижая риски.

В условиях динамических изменений в бизнес-среде управление предприятиями на основе ИТ стало ключевой областью для организаций, стремящихся сохранить конкурентоспособность и обеспечить устойчивое развитие. Netflix использует алгоритмы на основе ИИ для анализа предпочтений и поведения зрителей, что позволяет ему принимать обоснованные решения о создании и распространении контента. Ритейлер модной одежды Zara использует ИИ в своей цепочке поставок и процессах управления запасами. Coca-Cola интегрировала ИИ в свои маркетинговые стратегии. Ford Motor Company внедрила модель нечеткой логики для повышения эффективности и устойчивости своей цепочки поставок.

Использование искусственного интеллекта в сфере развития предприятий является перспективным, и в ближайшие годы ожидается значительный рост использования такого рода решений. ИИ становится частью бизнес-инфраструктуры во многих странах мира. Например, IBM успешно интегрировала возможности своего ИИ Watson в комплекс бизнес-сервисов для обеспечения информационно-аналитической поддержки организациям в принятии стратегических решений.

Таким образом, традиционные методы управления оказываются недостаточными перед лицом таких вызовов, как быстрый технологический прогресс, меняющиеся рынки и меняющиеся ожидания клиентов. Современные подходы в управлении исходят из того, что развитие бизнес-системы — это не линейный процесс, а динамическое взаимодействие внутренних и внешних факторов. Организации должны решать сложные задачи, используя новые возможности и это требует комплексного подхода, сочетающего стратегическое прогнозирование с оперативным исполнением. Благодаря современным цифровым инструментам организации не только переживают неопределенность, но и реагируют на сбои с помощью инноваций и стратегического мышления, что делает информационные технологии незаменимым инструментом управления бизнесом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Digitalization in organizations [Electronic resource] / OIT – Electronic data. – Access mode: <https://www.oitcinterfor.org/en/digitalizaci%C3%B3n/digitalization-organizations> (date of access: 20.11.2024).
2. Fisher B. Managing your data and dashboards with Oracle Cloud ERP [Electronic resource] / B. Fisher, J. Haynes. – Electronic data. - 2021, Apr 27. - Access mode: <https://www.bakertilly.com/> (date of access: 20.11.2024).
3. Leading in the Digital Era [Electronic resource] / Harvard Business School – Electronic data. – Access mode: <https://www.exed.hbs.edu/> (date of access: 20.11.2024).
4. Organizational Management – Guiding Success Strategically [Electronic resource] // Orgvue – 2024, January. - Electronic data. – Access mode: <https://www.orgvue.com/resources/articles/organizational-management-guiding-success/> (date of access: 20.11.2024).
5. The Digital Transformation of R&D: Navigating the Digital Lab and Solutions for Efficiency [Electronic resource] – Electronic data. – Access mode: <https://go.springernature.com/> (date of access: 20.11.2024).

Сведения об авторах:

*Новикова Татьяна Валерьевна - к.э.н., доцент, Московский университет имени А.С.Грибоедова, г. Москва, Российская Федерация

**Гуторов Сергей Сергеевич - студент 2 курса магистратуры, Московский университет имени А.С.Грибоедова, г. Москва, Российская Федерация

УДК 657.21

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Новикова Т.В.¹, Романов Е.В.²

Московский университет имени А.С.Грибоедова, г. Москва, Российская Федерация

Аннотация. В статье рассматривается вопрос совершенствования управления дебиторской и кредиторской задолженностью как ключевого элемента финансового контроля в организации. Основное внимание уделяется методам и инструментам, позволяющим повысить эффективность управления оборотными активами и пассивами. Анализируются современные подходы к учету и анализу задолженности, а также влияние этих факторов на ликвидность и финансовую устойчивость предприятия. Также в статье приведена сравнительная характеристика двух дебиторской и кредиторской задолженностью

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, финансовый контроль, оборотные активы, ликвидность

Annotation. The article considers the issue of improving the management of accounts receivable and accounts payable as a key element of financial control in an organization. The focus is on methods and tools to improve the efficiency of managing current assets and liabilities. Modern approaches to debt accounting and analysis are analyzed, as well as the impact of these factors on the liquidity and financial stability of the enterprise. The article also provides a comparative description of two accounts receivable and accounts payable.

Keywords: accounts receivable, accounts payable, financial control, current assets, liquidity

Андатпа. Мақалада ұйымдағы қаржылық бақылаудың негізгі элементі ретінде дебиторлық және кредиторлық берешекті басқаруды жетілдіру мәселесі қарастырылады.

Ағымдағы активтер мен міндеттемелерді басқарудың тиімділігін арттыратын әдістер мен құралдарға назар аударылады. Қарызды есепке алу мен талдаудың заманауи тәсілдері, сондай-ақ осы факторлардың кәсіпорынның өтімділігі мен қаржылық тұрақтылығына әсері талданады. Сондай ақ мақалада екі дебиторлық және кредиторлық берешектің салыстырмалы сипаттамасы келтірілген

Түйін сөздер: дебиторлық берешек, кредиторлық берешек, қаржылық бақылау, ағымдағы активтер, өтімділік

В литературе неоднократно отмечалось, что для максимизации оборотного капитала современные предприятия уделяют первостепенное внимание управлению денежными потоками. У. Рохини, К. Маларкоди, П. Ванита [10], Д. Прша [11] подтвердили положительное влияние повышения эффективности управления оборотным капиталом на рост прибыли организации. Более конкретное положительное влияние ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности на рост прибыли выявили Н. С. Фархан, М.И. Табаш, М. Ямин [7]. В этом контексте как кредиторская, так и дебиторская задолженности приобретают основополагающее значение для эффективного управления финансами организации.

Есть мнение, что дебиторская и кредиторская задолженность — это инь и янь бизнеса: когда доходы и расходы находятся в здоровом равновесии, компания может использовать возможности роста, а отношения с клиентами и поставщиками приобретают позитивный для компании характер.

Кредиторы и потенциальные инвесторы рассматривают величины дебиторской и кредиторской задолженности, их соотношение и динамику как часть комплексной оценки финансового состояния компании. Любой инвестор понимает, насколько важен доход, но понимает и то, насколько важны рациональные вложения в развитие бизнеса и продвижение продукта на рынке. Неправильное управление любой частью уравнения равно снижению кредитоспособности и стабильности.

Довольно часто стоимость бизнеса определяется отношением дебиторской задолженности к продажам. Это значение определяет, сколько продаж не было завершено из-за неоплаченных и просроченных счетов-фактур, и помогает банкам и инвесторам определить легкость, с которой организация может получать платежи от клиентов.

Кредиторская задолженность и дебиторская задолженность - две противоположные концепции бухгалтерского учета [2]. Для целей бухгалтерского и управленческого учета важно различать кредиторскую и дебиторскую задолженность, поскольку первая является обязательством, а вторая — активом компании. Если дебиторская задолженность — это деньги, которые компания имеет право получить от своих клиентов за товары или услуги, которые она предоставила ранее, то кредиторская задолженность — это деньги, которые компания должна своим поставщикам или кредиторам за полученные товары и услуги. Кредиторская задолженность охватывает все краткосрочные обязательства компании, а такая ее часть, как торговая кредиторская задолженность, представляет собой деньги, которые компания должна своим поставщикам за товары, связанные с запасами.

Кредиторская задолженность является важной позицией в балансе компании. Если кредиторская задолженность увеличивается по сравнению с предыдущим периодом, это означает, что компания покупает больше товаров или услуг в кредит. Если кредиторская задолженность компании уменьшается, это означает, что компания платит по своим обязательствам за предыдущий период более быстрыми темпами, чем покупает новые товары в кредит в текущем периоде.

В соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, дебиторская задолженность рассматривается как финансовый инструмент [2] или финансовый актив [3] и оценивается по справедливой стоимости [1]. С точки зрения бухгалтерского подхода, дебиторская задолженность представляет собой сложный объект учета, охватывающий расчеты:

- с покупателями товаров, работ и услуг;

- с работниками по предоставленным корпоративным кредитам;
- с подотчетными лицами;
- с другими должниками.

Дебиторская задолженность считается активом компании. От величины дебиторской задолженности зависят несколько важных коэффициентов, в том числе:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, также известный как «коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности»;
- коэффициент текущей ликвидности;
- продажи в днях (DSO).

Эта зависимость подчеркивает тот факт, что дебиторская задолженность является мерой ликвидности компании. Ликвидность показывает, насколько быстро бизнес-активы могут быть превращены в наличные деньги. Это позволяет вносить изменения в структуру материального, производственного и/или логистического потока организации, когда и если это необходимо.

В отличие от кредиторской задолженности, дебиторская задолженность иногда включает в себя текущее сальдо, называемое компенсационным резервом. Идея компенсационных резервов заключается в том, что некоторые остатки дебиторской задолженности могут оставаться неоплаченными на протяжении неопределенно долгого времени. Бухгалтеры называют такие счета «сомнительными счетами» [5]. Компенсационная надбавка — это сумма денег, которую компания может потерять, если сомнительные счета не будут оплачены никогда. Компания понесет убытки, и это повлияет на ее общую прибыль.

В отличие от кредиторской, дебиторскую задолженность можно использовать для краткосрочного финансирования в случае проблем с денежными потоками. Неоплаченные счета могут быть проданы третьей стороне за процент от первоначальной суммы счета, чтобы получить гарантированные средства для финансирования своих краткосрочных потребностей в денежных потоках. Этот конкретный процесс называется факторингом счетов.

Действительно, дебиторская задолженность и кредиторская задолженность, по существу, противоположны. Несмотря на кажущийся антагонизм, понимание двуединства этих концепций имеет решающее значение в управлении экономической деятельностью [7]. Управление кредиторской и дебиторской задолженностью имеет решающее значение для управления денежными потоками бизнеса в связи с тем, что обоснованные управленческие подходы являются условием предотвращения рисков, вызванных пропущенными или задержанными платежами, просроченными счетами, платежами и т. д. Задержка платежей и просроченные счета могут привести к тому, что поставщики или клиенты утратят доверие к бизнесу, а это уже критический риск, чреватый не только сбоями в цепочке создания стоимости, но и кризисным состоянием бизнес-системы в целом.

Ключевым показателем, который должны отслеживать центры ответственности за управление финансами, - это задолженность по оплате (DPO). Показатель отражает среднее количество дней, которое требуется компании для осуществления платежей кредиторам и поставщикам, и показывает, насколько хорошо она управляет как денежными потоками, так и отношениями с поставщиками. Расчетная оценка DPO основывается на показателях кредиторской задолженности за отчетный период (например, месяц или квартал).

Руководство может решить, оплатить ли свои непогашенные счета как можно ближе к срокам их погашения, чтобы улучшить показатели движения денежных средств или сделать это более оперативно. С этой точки зрения преимущества и риски погашения задолженности в поздние сроки должна быть сопоставлена с преимуществами поддержания стабильных отношений с поставщиками и клиентами. Оплата счетов в

установленные сроки традиционно рассматривается как хорошая деловая практика и становится залогом прочной деловой репутации бизнеса.

Следует отметить, что неграмотное управление дебиторской задолженностью на предприятии, выражающееся в ее необоснованном и бесконтрольном увеличении, чревато образованием значительных объемов просроченной и безнадежной ее части. Это приводит к ухудшению финансового состояния предприятия и его постепенному дрейфу к банкротству. В макроэкономическом масштабе это может привести к кризису неплатежей и угрозе банкротства со всеми вытекающими негативными последствиями для национальной экономики.

Противоположная крайность — необоснованное уклонение или вообще полный отказ в предоставлении торгового кредита — неизбежно влечет за собой потерю клиентской базы (доли рынка), выручки и прибыли, а, следовательно, потерю конкуренции и уход с рынка. Эти обстоятельства свидетельствуют о важности дебиторской задолженности как инструмента торгово-платежной деятельности в экономике.

Современные компании имеют широкие возможности по улучшению практики управления кредиторской / дебиторской задолженностью с помощью бухгалтерского и финансового программного обеспечения. Кроме того, автоматизация процессов информационного обмена с контрагентами и оперативная обработка обращений так же являются важным условием повышения эффективности управления как кредиторской, так и дебиторской задолженностью. Автоматизация управленческих процессов позволяет руководителям оперативно детализировать информацию по каждому отдельному инциденту или получать агрегированную информацию по всем просроченным счетам для получения подробных отчетов о клиентах, счет-фактурах, сроках оплаты, суммах к погашению и условиях кредита. В результате компания получает возможность точно определить и по возможности исключить отношения с ненадежными контрагентами.

В ряде случаев бизнес может регулярно сталкиваться с проблемами, связанными с удовлетворением требований поставщиков, сотрудников и других заинтересованных сторон. Любое коммерческое начинание может потерпеть из-за того, что финансовый резерв компании оказывается исчерпанным, хотя в то же самое время контрагенты могут удерживать значительные суммы непогашенных долгов. Бизнес может решить эту проблему, привлекая ценный источник оборотных средств, - дисконтированные счет-фактуры. Дисконтирование может стать инструментом сокращения разрыва между моментом совершения продажи и моментом получения платежа. Высвобождаемые средства создают оборотный капитал, который может способствовать росту компании и инвестициям в бизнес [9].

Следовательно, дисконтирование счетов - это особая форма финансирования счетов, которая может увеличить денежный поток и поддержать рост бизнеса. Дисконтирование счетов - это, по сути, гибкое и популярное решение, используемое для финансирования предприятий практически любой отрасли и размера, от финансовых гигантов до убыточных организаций.

Дисконтирование счетов может осуществляться с использованием преимуществ страхования кредита. В этом случае компании не придется производить выплаты поставщику финансовых услуг в случае невыполнения их клиентами условий платежа.

Основные преимущества дисконтирования счетов:

- 1) дисконтирование конвертирует дебиторскую задолженность (дебиторов) компании в ликвидные денежные средства. Даже в экстренных случаях дисконтирование высвобождает денежные средства, заблокированные в счет-фактурах клиентов;
- 2) дисконтирование - это относительно быстрый метод получения наличных денег, по сравнению с подачей заявки на получение ссуды;
- 3) денежные средства можно получить без привлечения активов в качестве залога;

4) в случае дисконтирования может быть сохранена конфиденциальность [6].

В заключение отметим, что управление дебиторской и кредиторской задолженностью в российских условиях имеет первостепенное значение для бизнеса. Собственникам бизнеса в российских условиях следует обращать внимание на ряд обстоятельств, которые помогут повысить эффективность управления задолженностью в организации:

1) установка подходящих условий кредита. Условия, которые устанавливаются для клиентов, различаются в зависимости от нескольких факторов, включая тип бизнеса или отрасли;

2) оплата счетов по мере их поступления (незавершённая кредиторская задолженность может указывать на неспособность бизнеса оплатить счета);

3) обеспечение своевременной оплаты счетов (чем больше времени требуется для оплаты ожидающих счетов, тем меньше шансов получить оплату);

4) ведение четких записей и регулярное их обновление имеет решающее значение для предотвращения связанных рисков.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. International Financial Reporting Standard (IFRS) 13 «Fair Value Measurement». Introduced in the Russian Federation by order of the Ministry of Finance of Russia dated December 28, 2015, No. 217n. [Electronic resource] - Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193740/ (date of access: 21.11.2024).

2. International Financial Reporting Standard (IAS) 39 «Financial Instruments: Recognition and Measurement» (introduced in the Russian Federation by order of the Ministry of Finance of Russia No. 217n dated December 28, 2015. [Electronic resource] - Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193673/635380a79daaf1985963e2aad52fb23a0549840a/ (date of access: 21.11.2024).

3. International Financial Reporting Standard (IFRS) 9 «Financial Instruments». Introduced in the Russian Federation as amended in 2010 by order of the Ministry of Finance of Russia dated June 27, 2016, No. 98n. [Electronic resource] - Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_201982/ (date of access: 21.11.2024).

4. Accounts payable vs accounts receivable [Electronic resource] - Access mode: <https://www.volopay.com/accounts-payable/accounts-payable-vs-accounts-receivable/> (date of access: 21.11.2024).

5. Accounts Receivable vs. Payable: Differences and Definition – 2022, Sep. 1. [Electronic resource] - Access mode: <https://www.shopify.com/blog/accounts-receivable-vs-payable> (date of access: 21.11.2024).

6. Advantages of invoice discounting. – 2020. [Electronic resource] - Access mode: <https://www.hitachicapital.co.uk/business-finance/invoice-finance/invoice-finance-blog/advantages-of-invoice-discounting/> (date of access: 21.11.2024).

7. Blaney B. Accounts Payable vs. Accounts Receivable [Electronic resource] - Access mode: <https://tipalti.com/accounts-payable-vs-accounts-receivable/> (date of access: 21.11.2024).

8. Farhan N.H.S. The relationship between credit policy and firms' profitability: Empirical evidence from Indian pharmaceutical sector / N.H.S. Farhan, M.I. Tabash, M. Yameen / Investment Management and Financial Innovations. – 2020. - № 17(2). – P. 146-156.

9. Invoice Discounting: Advantages and Disadvantages. – 2018, November 6. [Electronic resource] - Access mode: <https://livfin.com/blog/invoice-discounting-advantages-and-disadvantages/> (date of access: 21.11.2024).

10. Rohini U. Working capital management and its impact on firm's financial performance / U.Rohini, K.Malarkodi, P. Vanitha // International Journal for Modern Trends in Science and Technology - 2020. - №6(8). – P. 10-17.

11. Prša D. The impact of working capital management on the profitability of Croatian manufacturing SMEs. // Ekonomski Vjesnik/Econviews - 2020. - № 33(2) – P. 371-382.

Сведения об авторах:

*Новикова Татьяна Валерьевна - к.э.н., доцент Московский университет имени А.С.Грибоедова, г. Москва, Российская Федерация

** Романов Егор Владимирович - студент 2 курса магистратуры, Московский университет имени А.С.Грибоедова, г. Москва, Российская Федерация

УДК 339.727.22

**МЕГАИНТЕГРАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО ВСЕОБЪЕМЛЮЩЕГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА: ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ
ДЛЯ ЕАЭС**

Петрушкевич Е.Н.¹

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Аннотация. В статье представлено исследование влияния образования интеграционного объединения – Региональное всеобъемлющее экономическое партнерство (РВЭП) – на развитие межстрановых потоков прямых инвестиций внутрирегионального и внерегионального характера. Также последовательно показана специфика развития активности потоков международных прямых инвестиций в двух регионах – РВЭП и ЕАЭС, а затем – между регионами для выявления потенциала инвестиционного сотрудничества между интеграционными блоками.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, интеграция, инвестиционные эффекты, РВЭП, ЕАЭС.

**THE MEGA-INTEGRATION MODEL OF REGIONAL COMPREHENSIVE
ECONOMIC PARTNERSHIP: INVESTMENT OPPORTUNITIES FOR THE EAEU**

Petrushkevich A.N.¹

Belarus State Economic University, Minsk, Republic of Belarus

Summary. The article presents a study of the creation of the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) and its' impact on the development of the foreign direct investment flows of the intraregional and extraregional nature. It also consistently shows the peculiarities of the international direct investment flows in two regions - REEP and the EAEU, and then between regions in order to identify the potential for investment cooperation between the integrational blocs.

Key words: foreign direct investment, integration, investment effects, REEP, EAEU.

Введение. Региональное всеобъемлющее экономическое партнерство (РВЭП), образованное в конце 2020 г. представляет собой зону свободной торговли между 15 развитыми и развивающимися странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

После подписания соглашения РВЭП прошло уже почти четыре года, поэтому возможна оценка статических эффектов и формулировка первых выводов о последствиях углубления интеграции. В данной статье для анализа эффектов была выбрана одна из

форм международных отношений – межстрановые потоки и накопления прямых инвестиций. Временной период для анализа охватывает преимущественно 2019-2022 гг. для исследования накопленных вывезенных и привлеченных прямых иностранных инвестиций.

Задачи данной статьи включают в первую очередь исследование влияния расширения и углубления интеграции АСЕАН+6 до уровня РВЭП на развитие межстрановых потоков прямых инвестиций. Вторая задача данного исследования нацелена на выяснение потенциала инвестиционного сотрудничества РВЭП с интеграционным объединением ЕАЭС, для чего сначала была показана специфика развития активности потоков международных прямых инвестиций в ЕАЭС, а затем определено состояние инвестиционных потоков между блоками.

Предпосылки и этапы создания РВЭП. История создания Регионального всеобъемлющего экономического партнерства имеет давние корни, относящиеся к идее ООН о формировании институциональных основ для развития сотрудничества между развивающимися странами Азии в 1960-х годах XX в. и воплотившейся в учреждении Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН).

Интеграционное объединение АСЕАН охватывает десять развивающихся государств Азии, среди которых Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд, Бруней, Вьетнам, Мьянма, Лаос, Камбоджа. Объединение было основано 8 августа 1967 г. в г. Бангкок (Таиланд) между пятью странами. Остальные страны присоединились впоследствии.

Исходные причины создания АСЕАН были в меньшей степени экономические. Больше всего правительства стран были обеспокоены сохранением политической независимости и укреплением внешней безопасности. Особенностью данного регионального объединения является то, что его провозглашенные цели многогранны в рамках трех основных направлений, а именно социального, экономического и культурного развития региона в целом. Так, в «Декларации АСЕАН» прописаны задачи ускорения экономического роста, социального прогресса и культурного развития региона на принципах равенства и партнерства; стимулирования активного сотрудничества и взаимопомощи в экономической и других сферах, в том числе в форме проведения исследований и обучения; обеспечения тесного и выгодного сотрудничества с международными и региональными организациями со схожими целями и задачами. Примечательно, что в полном перечне целей и задач обозначены также и основы их достижения, а именно: верховенство закона, исследования, обучение, эффективное использование экономического потенциала и международных институтов в экспортоориентированной модели развития. Полноценная экономическая интеграция в странах АСЕАН началась только с 1992 г., когда было подписано «Соглашение об общем эффективном преференциальном тарифе», которое оговаривало поэтапное введение льготных тарифов для повышения конкурентных преимуществ региона в качестве производственной базы мирового рынка и стало основой для зоны свободной торговли (ЗСТ) АСЕАН, после чего активно расширялась (заключение соглашений о ЗСТ с третьими странами) и углублялась до образования экономического сообщества с 2015 г.

Страны-участницы АСЕАН располагают высоким потенциалом экономического роста и развития, хотя состав стран неоднороден как по социально-экономическому развитию, так и по величине и структуре факторов производства. Поэтому углубление интеграции с АСЕАН интересовало, прежде всего, основных экономических партнеров, а именно: Китай, Южную Корею, Японию, а также Австралию и Новую Зеландию. Именно с этими странами за 2005-2010 гг. АСЕАН подписало соглашения о создании зон свободной торговли, что стало основой создания Регионального всеобъемлющего экономического партнерства, первый раунд переговоров по которому был провозглашен в феврале 2011 г. на саммите АСЕАН в г. Бали (Индонезия) и завершился успешным подписанием соглашения о зоне свободной торговли между 15 странами 15 ноября 2020 г.

на саммите АСЕАН, который проходил дистанционно в г. Ханой (Вьетнам). Практически для всех стран-подписантов соглашение вступило в силу с 1 января 2022 г. Для Индонезии и Филиппин соглашение вступило в силу со 2 января 2023 г. Мьянма пока не стала полноправным членом РВЭП.

Экономические эффекты создания РВЭП: обзор исследований. Региональное всеобъемлющее экономическое партнерство стало крупнейшим интеграционным объединением, поскольку его страны на момент подписания производили около 30 % мирового ВВП [3]. По сути, это единственное мегаинтеграционное соглашение в Азии, как по охвату населения, так и по направлениям [12]. Несмотря на это, не все эксперты признают его значимость, в особенности при сравнении с Всеобъемлющим и прогрессивным соглашением о Транстихоокеанском партнерстве [13].

Основным конкурентным преимуществом блока РВЭП стала отмена тарифов во взаимной торговле на 90 % товарных позиций с имплементационным периодом в 20 лет. В дополнение к этому упрощение таможенных процедур, гармонизация правил происхождения товаров, защита прав интеллектуальной собственности и инвестиций позволят достичь масштабной либерализации торговли среди 15 стран блока. Учитывая различия в величине стран и их социально-экономическом развитии, либерализация может позволить увеличить внутрорегиональные потоки товаров и инвестиций и тем самым повысить экономический потенциал всех стран участниц. Кроме того, внешние потоки товаров и инвестиций могут вырасти, поскольку объединение включает такие локомотивы развития мировой экономики как Китай, Японию и Южную Корею.

Такое представление о расширении любой интеграционной группировки дают традиционные подходы к оценке пользы региональной экономической интеграции, хотя реальность гораздо сложнее и свидетельствует о неоднозначности эффектов.

Поэтому первые оценки прогнозных эффектов образования данного интеграционного объединения [3] показали неравномерность распределения общего выигрыша (за счет совмещения эффектов отклонения и создания торговли) в торговле товарами в 15 странах РВЭП, а именно:

основными бенефициарами будут пять стран РВЭП, присоединившихся к АСЕАН на условиях ЗСТ, прежде всего Япония;

странами, которые ощутят значительные негативные эффекты в торговле товарами, окажутся Камбоджа, Вьетнам, Индонезия и Филиппины.

Причем, отклонение в торговле со странами - не членами РВЭП прогнозировалось как наиболее существенное в отношении с ЕС, США, Гонконгом и Тайванем [3].

Необходимо отметить, что в научной литературе в последние 5-6 лет значительный научный интерес сформировался в отношении оценки выгод и потерь при вступлении в силу соглашения РВЭП. Это связано с тем, что соглашение представляет собой вновь появившееся, следовательно, требует многостороннего анализа. Кроме того, оно объединяет существенное количество стран, каждая из которых хотела бы ощутить правильность понимания сложности социально-экономических последствий данной асимметричной интеграции. В дополнение к этому страны, находящиеся вне данного крупнейшего блока Азиатско-Тихоокеанского региона также заинтересованы в анализе влияния его образования на свои экономики, что вызвало значительный научный интерес в получении соответствующей оценки.

Инвестиционные эффекты образования зоны свободной торговли РВЭП в меньшей степени привлекли научное внимание исследователей. В то же время оценивая перспективы роста ПИИ в странах РВЭП, отдельные ученые [8] сделали акцент на критической необходимости развития компаний-провайдеров высокоэффективных деловых услуг для того, чтобы помочь малым и средним компаниям из стран АСЕАН встроиться в глобальные цепочки создания стоимости с участием более развитых членов РВЭП.

Среди исследований есть работы, которые показывают позитивное влияние РВЭП на рост внутрирегиональных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на примере отдельной страны. В частности, с помощью эконометрической модели на примере Вьетнама показывается [4], что ПИИ детерминированы такими параметрами стран-инвесторов как ВВП, экспорт, расходы правительства, национальные резервы, открытость в торговле и участие в соглашении РВЭП стран-инвесторов. Причем, утверждается, что торговая открытость стран инвесторов через участие в ЗСТ и либерализация торговли в рамках ВРЭП имеет наибольшее значение в принятии решения об инвестировании в страну-партнер по торговому соглашению. Причем, иностранные инвесторы во Вьетнаме могут полагаться как на рыночноориентированные стратегии, так и на эффективность-ориентированные инвестиционные стратегии ввиду привлекательного растущего рыночного спроса и возможности расширения производства при сравнительно низких затратах.

Таким образом, Региональное всеобъемлющее экономическое партнерство находится в фокусе внимания отдельных исследователей и исследовательских групп, работы которых охватывают многочисленные вопросы от этапов формирования блока до перспективных и реальных оценок социально-экономических последствий, а также рекомендаций как правительствам отдельных стран-участниц, так и секретариату по сглаживанию противоречий углубления торгово-экономической либерализации в рамках РВЭП.

Поскольку экономические исследования потенциала взаимодействия РВЭП и ЕАЭС фактически отсутствуют, все же целесообразно рассмотреть, на какие аспекты данного взаимодействия обращают внимание исследователи. Так, на первых этапах изучения перспектив подписания РВЭП [2] были показаны возможности и перспективы развития интеграции в ЕАЭС по принципу «блок–блок». В связи с этим автор показала значительный потенциал формирования межблокового сотрудничества между ЕАЭС и РВЭП.

Позже, в публикации А. Иванцова [7] рассматриваются основания для укрепления конкурентоспособности ЕАЭС и возможности быть крупнейшим экономическим полюсом и ведущим центром развития многосторонних институтов в Большой Евразии. Автор предлагает развитие ЕАЭС в качестве Всеобъемлющего евразийского партнерства в сторону сопряжения ЕАЭС и ВРЭП – крупнейшего формата выработки правил международного экономического взаимодействия в Азии.

Более поздние работы свидетельствуют об ограниченности возможностей расширения сотрудничества ЕАЭС с интеграционными объединениями и проектами. Так, Дж. Пепе [10] показывает в качестве основных ограничений следующие: структурную неразвитость экономики России как центра ЕАЭС; сужение возможностей открытости различных интеграционных объединений из-за входящих в их состав стран, которые ввели санкции против России и Беларуси. При этом отмечается, из оставшихся направлений интеграции для ЕАЭС выделяется только азиатское, в рамках которого проект «Один пояс – один путь».

Инвестиционные эффекты: статика и динамика. Для получения динамических преимуществ от интеграции в ЗСТ странам РВЭП может помочь активизация внутрирегиональных потоков прямых инвестиций, так как страны могут оказаться более привлекательными для внешних (внерегionalных) притоков. При этом с образованием РВЭП могут вырасти как эффективность ориентированные инвестиции, нацеленные на перестройку и укрепление глобальных цепочек создания стоимости, так и ориентированные на рынки (конечное потребление). Судя по накопленным международным прямым инвестициям (таблица 1), в новом интеграционном объединении находятся такие глобальные инвесторы как Китай, Япония, Сингапур, Австралия и Южная Корея, компании из которых могут стать локомотивами развития

производственных сетей. Растущими глобальными инвесторами являются также Таиланд, Малайзия и Индонезия.

Таблица 1 – Накопленные привлеченные и вывезенные прямые инвестиции в странах РВЭП, млн. долл. США

	2023	
	Накопленные привлеченные прямые инвестиции	Накопленные вывезенные прямые инвестиции
Бруней	6 753	
Камбоджа	48 420	1473
Индонезия	285 690	111 954
Лаос	14 404	95
Малайзия	201 736	144 361
Мьянма	39 948	13 595
Филиппины	118 985	68 272
Сингапур	2 632 364	1 792 289
Таиланд	290 870	187 893
Вьетнам	228 971	
Китай	3 659 633	2 939 100
Южная Корея	284 146	682 023
Япония	246 801	2 132 578
Австралия	807 427	710 639
Новая Зеландия	99 128	17 536

Примечание: составлено автором на основе [14]

Анализ изменения долевой составляющей накопленных вывозимых и иностранных прямых инвестиций (рисунок 1) подтверждает гипотезу о росте привлекательности региона РВЭП после подписания соглашения для внерегиональных инвестиций, поскольку доля региона в мировых ПИИ выросла почти в два раза с 11,4% в 2019 г. до 20,7 % в 2022 г. При этом инвесторы из РВЭП стали более активно инвестировать в свой регион, нарастив свои накопленные производственные активы, вывезенные в страны РВЭП, с 37,3% в 2019 г. до 52,9% в 2022 г.

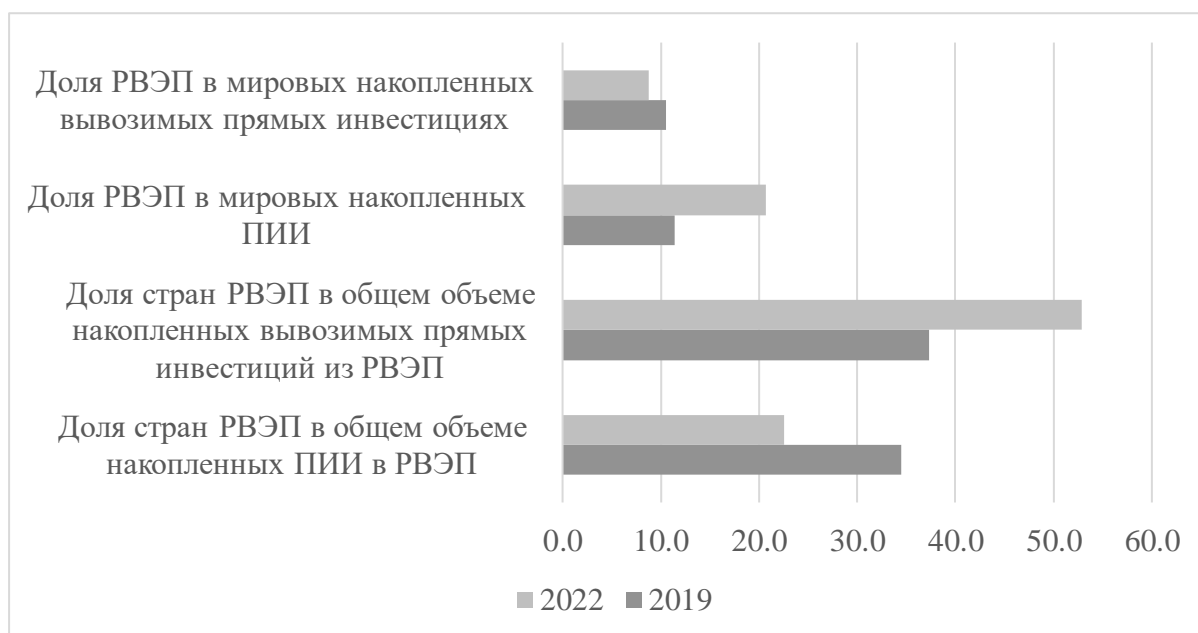


Рисунок 1 – Изменение доли накопленных вывозимых и привлекаемых прямых инвестиций стран РВЭП в странах интеграционного объединения и в мире, в %

Примечание: составлено автором на основе [6]

Что касается ЕАЭС, то регион имеет одного лидера в качестве инвестора (РФ) и двух лидеров в качестве реципиентов (РФ и Казахстан), исходя из накопленных вывезенных и иностранных прямых инвестиций (таблица 2).

Таблица 2 – Накопленные привлеченные и вывезенные прямые инвестиции в странах ЕАЭС, млн. долл. США

	2023	
	Накопленные привлеченные прямые инвестиции	Накопленные вывезенные прямые инвестиции
Армения	7 499	618
Казахстан	157 198	17 381
Кыргызстан	3 810	27
Беларусь	15 822	1 470
Российская Федерация	278 812	258 240

Примечание: составлено автором на основе [14]

Оценивая взаимные накопления, ПИИ между регионами РВЭП и ЕАЭС (рисунок 2), можно отметить большую значимость стран РВЭП для ЕАЭС. Причем, наиболее активными инвесторами в регион ЕАЭС были Япония, Китай, Сингапур, а реципиентами – Россия и Казахстан. Кроме того, для Кыргызстана инвесторы из РВЭП, прежде всего Китай, занимали высокую долю в привлеченных накопленных инвестициях, которая составила 18% в 2022 г.

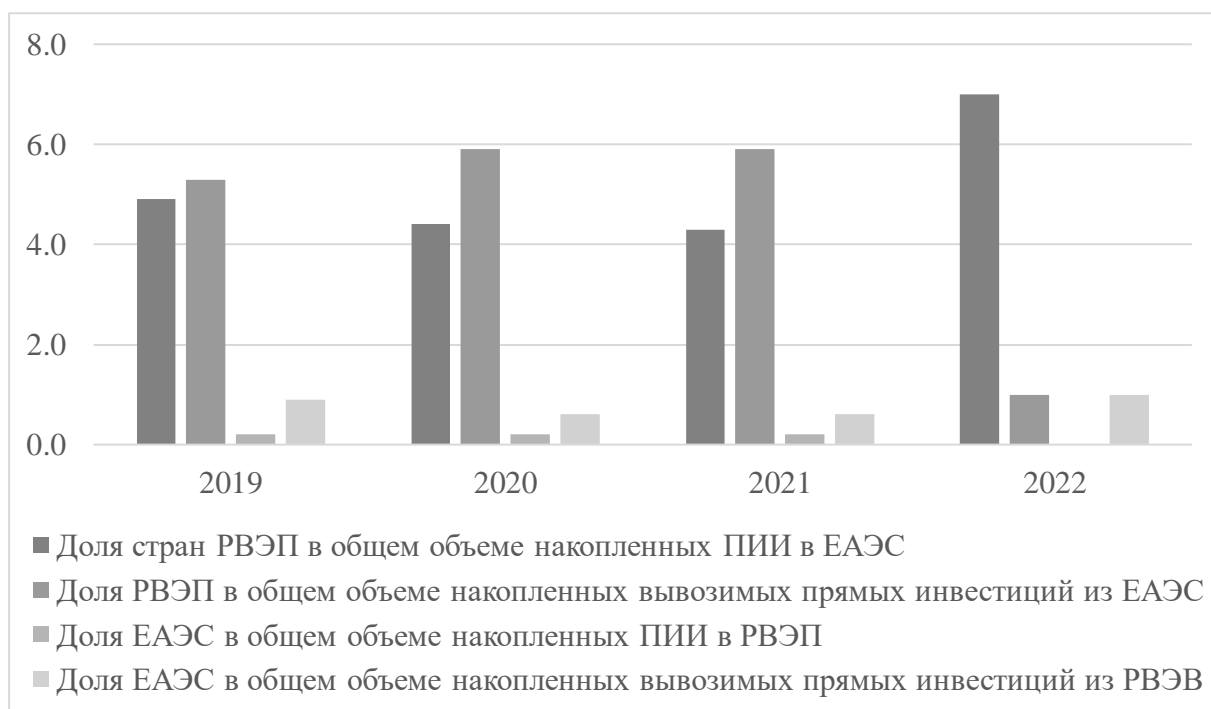


Рисунок 2 – Изменения доли взаимных накоплений ПИИ между РВЭП и ЕАЭС в 2019-2022 гг., в %

Примечание: составлено автором на основе [6]

Доля РВЭП значительно выросла в накоплениях ПИИ ЕАЭС с 2022 г., когда были введены многочисленные санкции рядом стран против РФ и РБ, за счет Китая, Вьетнама, Малайзии, Таиланда, Индонезии, Камбоджи. И, напротив, доля РВЭП сократилась в зарубежных накопленных прямых инвестициях ЕАЭС, поскольку Япония, Южная Корея, Австралия, Сингапур присоединились к ряду санкционных пакетов ЕС и США.

Учитывая неоднозначность статических торговых эффектов интеграции стран РВЭП, дальнейшее достижение позитивных динамических эффектов возможно за счет более глубокой инвестиционной интеграции стран и активизации взаимодействия с теми регионами мира, экономические отношения с которыми не достаточно развиты и имеют потенциал роста, среди которых ЕАЭС.

Статические позитивные инвестиционные эффекты интеграции РВЭП носят более явный характер, что означает рост инвестиционной привлекательности региона в дальнейшем. Однако в этом экономическом сегменте между странами РВЭП существует жесткая конкуренция за свободные инвестиционные ресурсы, в результате чего страны-участницы блока используют все больше промоутерских механизмов.

В отдельных странах РВЭП уже многие годы используются различные методы стимулирования зарубежного инвестирования. Примером комплексного стимулирования являются программы поддержки вывозимых прямых инвестиций малыми и средними предприятиями (МСП). Так, в Китае предлагается финансовая поддержка для увеличения глобального присутствия МСП [5]. Часто стимулирование распространяется не только на прямые инвестиции, но и на недолевые инвестиционные проекты. Так, южнокорейский Эксимбанк кредитует такие проекты [9]. В арсенале стимулирующих зарубежные прямые инвестиции мер некоторыми странами стали использоваться программы релокации и возврата филиалов национальных МНП [1]. Так, в 2013 г. в Южной Корее принят закон о поддержке возвращения зарубежных корейских компаний, учреждены Центр поддержки рещоринга и стимулы, аналогичные ПИИ.

Рост инвестиций в регион ЕАЭС, в том числе из стран РВЭП, сопряжен со многими особенностями и рисками [11]. Во-первых, все страны ЕАЭС характеризуются

различными моделями экономического развития и привлечения ПИИ, включая низкую отраслевую и географическую диверсификацию ПИИ, мономотивацию инвесторов. В-вторых, характерна сложившаяся за предыдущие десятилетия противоречивость факторов, влияющих на привлечение ПИИ и экспорт прямых инвестиций в исследуемых странах. В-третьих, страны характеризовались позитивной динамикой инвестиционного климата по многим показателям международных рейтингов и индексов до многомерного кризиса 2022 г., а затем их снижением. Кроме того, инвестирование в Россию и Беларусь осложнено финансовыми санкциями со стороны ЕС и США, которые имеют экстерриториальный характер. В-четвертых, для стран ЕАЭС характерна пассивная политика привлечения ПИИ с различным набором доминирующих методов. Только для Казахстана характерен активный тип ПИИ-политики.

Таким образом, статическим инвестиционным эффектом интеграционного объединения РВЭП стал рост привлекательности региона для внутрирегиональных и внерегиональных прямых инвестиций. Это свидетельствует также о новых возможностях для зарубежных прямых инвестиций компаний из стран ЕАЭС. Кроме того, между интеграционными объединениями существует огромный потенциал роста взаимных инвестиций, прежде всего ориентированных на рынки и ресурсы. В то же время объединение ЕАЭС неоднородно по инвестиционной привлекательности стран, в том числе для инвесторов из РВЭП, что является тормозящим фактором для активизации потоков прямых инвестиций между регионами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Подоба, З. С. Прямые зарубежные инвестиции Японии: место России / З. С. Подоба // Азия и Африка сегодня. — 2021. — № 2. — С. 15–23.
2. Праневич, А.А. Торгово-экономическое сотрудничество ЕАЭС с региональными и мегарегиональными интеграционными объединениями: тенденции, направления, выгоды и угрозы / А.А. Праневич // Международная торговля и торговая политика. – 2018. – №1(13). – С. 33-49. – URL: <https://doi.org/10.21686/2410-7395-2018-1-33-49>
3. A New Center of Gravity. The Regional Comprehensive Economic Partnership and its Trade Effects. – UNCTAD. – 2021. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ditcinf2021d5_en_0.pdf
4. Do, T. H. The Impact of the RCEP Agreement on Attracting Foreign Direct Investment into Vietnam. / T. H. Do, N. M. Nguyen, K. C. Nguyen, X. D. Nguyen, T. A. N. Vu // The International Journal of Business Management and Technology. – 2024. – Vol. 8, Iss. 1. – URL: <https://www.theijbmt.com/archive/0955/410445343.pdf>
5. Hsu, M. Tax incentives and foreign direct investment in China / M. Hsu, J. Lee, R. Leon-Gonzalez, Y. Zhao // Applied Economic Letters. — 2019. — 26(9). — P. 777–780.
6. IMF database. – 2024. – URL: <https://data.imf.org/?sk=40313609-f037-48c1-84b1-e1f1ce54d6d5&sid=1410469360660>
7. Ivantsov, A. V. Greater Eurasian partnership: economic perspectives of integration with the EAEU. / A. V. Ivantsov // Актуальные проблемы международных отношений и глобального развития: сб. науч. статей. – Минск, 2021. – Вып. 9. – С. 303-312. – URL: <https://elib.bsu.by/handle/123456789/273629>
8. Julien, C., Pomfret, R. The RCEP and the Changing Landscape of World Trade : Assessing Asia-Pacific Investment Regionalism Next Stage. / C. Julien and R. Pomfret // Law and Development Review. – 2019. – Vol. 12, no. 1. – Pp. 159-190. – URL: <https://doi.org/10.1515/ldr-2018-0058>
9. Overseas Business Related Loans: terms and conditions [Electronic resource]. – The Korea Eximbank. – 2023. – URL: <https://www.koreaexim.go.kr/he/HPHEFG007M01>.

10. Pepe, J. M. EAEU and Greater Eurasia: mission impossible? Book Chapter in The Elgar Companion to the Eurasian Economic Union. Ed. By A. Libman & E. Vinikurov. – 2024. – Pp. 177–190. – URL: <https://doi.org/10.4337/9781800375000.00023>

11. Petrushkevich, A. N. Foreign Direct Investment in the EAEU: Asymmetric Participation in the Globalized Economy [Electronic resource] / A. Petrushkevich // Connections. A Journal for Historians and Area Specialists. — 17.09.2021. — 19 p. — URL: www.connections.clio-online.net/article/id/artikel-5260.

12. Shimizu, K. The ASEAN Economic Community and the RCEP in the world economy. / K. Shimizu // *Journal of Contemporary East Asia Studies*. – 2021. – Vol. 10(1). – Pp. 1–23. – URL: <https://doi.org/10.1080/24761028.2021.1907881>

13. Terada, T. RCEP Negotiations and the Implications for the United States [Electronic resource]. – The National Bureau of Asian research. – 2018 – URL: https://www.researchgate.net/profile/Takashi-Terada/publication/330090815_RCEP_Negotiations_and_the_Implications_for_the_United_States/links/5c2ce2f6299bf12be3a84100/RCEP-Negotiations-and-the-Implications-for-the-United-States.pdf

14. World Investment Report [Electronic resource]. – UNCTAD. – 2024. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2024_annex-2_en.pdf

Сведения об авторах

Петрушкевич Елена Николаевна, к.э.н., доцент, доцент кафедры мировой экономики, Белорусский государственный экономический университет, Республика Беларусь, г. Минск, petrushkevich@list.ru

Information about the authors

Petrushkevich Alena Nikolaevna, Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of World Economy, Belarus State Economic University, Republic of Belarus, Minsk, petrushkevich@list.ru

УДК 339

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Янчук А.Л.¹

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

Аннотация. В статье приводятся результаты исследования внедрения цифровых технологий для продвижения агропродовольственной продукции на мировых рынках. Автором выделены особенности и возможности применения цифровых технологий, которые способствуют развитию цифровой торговли. Установлено, что цифровые технологии создают возможности для развития агропродовольственного бизнеса и экспортных поставок, привлекают субъектов малого и среднего бизнеса к трансграничным операциям. Цифровые платформы могут служить основой для взаимодействия между поставщиками и потребителями из разных стран. Однако для реализации потенциала необходима адекватная внутренняя правовая база, развитие цифровых навыков, развитие соответствующей инфраструктуры. В заключении сделаны рекомендации для стран ЕАЭС.

Ключевые слова: цифровые технологии, цифровая торговля, агропродовольственная продукция, инновационное развитие, малый бизнес, экспортный потенциал

DIGITAL TECHNOLOGIES AS A TOOL FOR DEVELOPING AGRIFOOD EXPORTS

Yanchuk A.L. ¹

Belarus State Economic University, Minsk, Republic of Belarus

Abstract. The article presents the results of a study of digital technologies for promoting agrifood products on the world market. The author highlights the features and possibilities of using digital technologies that ensure the development of digital trade. It has been established that digital technologies create opportunities for the development of agrifood business and export supplies, attract small and medium-sized businesses to cross-border transactions. Digital platforms can serve for interaction between suppliers and users from different countries. However, to realize these opportunities, an adequate internal legal framework, the development of digital capabilities, and sufficient maintenance are necessary. In conclusion, recommendations are given for the EAEU countries.

Keywords: digital technologies, digital trade, agrifood products, innovative development, small business, export potential

В современных условиях мирового экономического, социального, технологического состояния продвижение продукции на рынках зарубежных стран является комплексной задачей. Происходящие процессы регионализации препятствуют формированию прямых торговых устойчивых связей между представителями стран разных регионов. Но одновременно могут появляться возможности для кооперирования, поиска инновационных решений стоящих перед обществом проблем (в том числе обеспечения продовольственной безопасности).

Цифровую торговлю можно определить как все международные торговые операции, заказываемые и/или доставляемые в цифровом виде (посредством цифровых технологий) [1]. Это динамичная и постоянно увеличивающаяся область мировых экономических отношений. Наряду с торговлей услугами, предоставляемыми в цифровом формате, осуществление и обработка заказов с использованием различных цифровых технологий также является важным компонентом цифровой торговли. Для производителей и поставщиков цифровые способы обработки заказов становятся все более актуальными в поиске и привлечении клиентов как внутри страны, так и за рубежом.

Можно выделить следующие особенности и возможности применения цифровых технологий в агропродовольственном секторе (на основе [1,2]).

- **Увеличение торговли услугами.** ИКТ сыграли решающую роль в преодолении необходимости физического присутствия во многих видах деятельности в сфере услуг. Для агропродовольственного сектора это создает новые возможности по сопровождению товарного экспорта, расширяет географию предоставления услуг в сельском хозяйстве.

- **Снижение производственных затрат.** Используя цифровые технологии, производители агропродовольственной продукции могут сократить затраты на рабочую силу, уменьшить количество выполняемых операций, оптимизировать использование ресурсов, снизить издержки на техническое обслуживание. ИКТ-сервисы предоставляют фермерам доступ к более качественной и своевременной информации о свойствах почвы, температуре и погодных условиях, выращивании сельскохозяйственных культур, количестве требуемых кормов для скота, условиях деятельности на сельскохозяйственных рынках, что приводит к снижению затрат на получение информации и осуществление

управления. Цифровые сервисы в сельскохозяйственном производстве и экспорте делают сельское хозяйство более продуктивным и устойчивым.

- **Обмен идеями и инновациями.** Обмен знаниями, ставший возможным благодаря цифровым технологиям, может стимулировать новые креативные подходы к решению возникающих проблем, привнести разнообразие точек зрения, предоставить обратную связь, способствовать сотрудничеству и расширить доступ к различным информационным базам данных. Агропродовольственные фирмы выступают в качестве основных движущих сил внедрения и интеграции более сложных технологий благодаря своим ресурсам, опыту и присутствию на рынке. Применение цифровых технологий также может иметь положительный дополнительный эффект, принося пользу в других отраслях, создавая спрос на них и способствуя дальнейшему технологическому прогрессу.

- **Сокращение издержек на проведение внешнеторговых операций.** Цифровые технологии обеспечивают коммуникацию в режиме реального времени, упрощают трансграничные сделки и расширяют доступ к рынку за счет повышения эффективности, прозрачности и индивидуализации. Цифровые технологии могут снизить такие расходы, как транспортировка и логистика агропродовольственной продукции, проверка достоверности информации, отслеживание перемещения по всей цепочке поставок. Это увеличивает ее эффективность за счет сокращения сроков доставки, улучшения качества получаемых транспортных, логистических и распределительных услуг.

- **Стимулирование отраслевого роста.** Цифровая торговля способствует экономическому росту за счет улучшения распределения ресурсов, что позволяет компаниям агропродовольственного сектора извлекать выгоду от эффекта масштаба, а также способствует инновационному развитию, распространению технологий и доступу к образовательным ресурсам и услугам.

- **Повышение устойчивости к событиям непредсказуемого характера.** Цифровые технологии могут быть важными инструментами для реализации действий по предотвращению чрезвычайных ситуаций, снижению рисков и подготовки к различного рода неблагоприятным событиям. Они способствуют определению приоритетов, разработке планов действий в чрезвычайных ситуациях, установлению страхового покрытия.

- **Реализация потенциала устойчивости внедрения цифровых технологий.** Препятствия на пути внедрения и использования цифровых технологий варьируются в зависимости от конкретных условий агропродовольственного бизнеса. Однако можно выделить общие проблемы: недостаточная или несоответствующая физическая инфраструктура (ненадежное электроснабжение, плохое подключение к Интернету, недостаточное количество телекоммуникационных сетей), ограниченный доступ к недорогим устройствам и дешевым интернет-услугам, низкая цифровая грамотность и отсутствие навыков, необходимых для эффективного использования этих технологий. Неадекватная нормативно-правовая база и недостаточно полная реализация мер государственной политики (отсутствие защиты прав потребителей, защиты данных и неприкосновенности частной жизни, ненужные препятствия для сбора, передачи и обмена данными), высокий уровень концентрации рынка, неспособность предотвратить антиконкурентное поведение – все это может препятствовать внедрению и использованию цифровых технологий.

- **Появление новых возможностей путем повышения интеграции агропродовольственного сектора экономики в мировую торговлю с использованием электронной коммерции.** Внедрение цифровых технологий может помочь компаниям из развивающихся стран и стран с переходной экономикой снизить барьеры для входа и обеспечить прямой доступ к глобальным рынкам, не прибегая к услугам таких традиционных посредников, как оптовые фирмы и розничные сети. Они предлагают разработку или использование существующих экономически эффективных платформ для демонстрации производимой продукции, повышения производительности, обеспечения

более эффективной конкуренции. Дополнительно происходит улучшение транспортной инфраструктуры, модернизация телекоммуникаций, развитие цифровых навыков, укрепление правовой базы.

- **Вовлечение в цифровую торговлю и осуществление поставок агропродовольственной продукции в периферийные экономики.** Цифровые технологии снижают относительную важность отдельных факторов сравнительного преимущества (географическая близость к рынкам, качество транспортной инфраструктуры). Торговля цифровыми услугами в агропродовольственном секторе (сопровождение поставок, проведение обучения новым технологиям) может развиваться благодаря улучшенному доступу в Интернет в удаленных странах, благоприятной правовой среде, развитию цифровой платежной инфраструктуры.

- **Снижение значимости традиционных факторов сравнительных преимуществ в международной торговле.** Капитальные вложения и затраты на рабочую силу остаются актуальными и в условиях цифровой торговли, но их значение (по крайней мере, по отдельным направлениям) снижается по сравнению с офлайн-торговлей. Частично это связано со способностью таких технологий, как искусственный интеллект, передовая робототехника, 3D-печать, вытеснять традиционные технологии и выполнять ряд поставленных задач.

- **Использование потенциала для возникновения новых сравнительных преимуществ.** К новым факторам сравнительных преимуществ для ведения бизнеса в цифровой среде относятся качественная цифровая инфраструктура, инвестиции в исследования и разработки, а также наличие соответствующих навыков. Регулирование трансграничных потоков данных, их конфиденциальность и безопасность, политика в области конкуренции, защита прав потребителей, правила электронных платежей и права интеллектуальной собственности имеют существенное значение для развития цифровой торговли агропродовольственной продукцией.

- **Вовлечение малого агропродовольственного бизнеса к участию в мировой торговле.** Доля микро-, малых и средних предприятий (ММСП) в общем объеме экспорта в развивающихся странах увеличивается по мере улучшения доступа к интернету. Тем не менее, существуют региональные отличия: ММСП в Африке, Азии и на Ближнем Востоке находятся на более низком уровне использования цифровых платформ по сравнению с другими регионами. Однако те из них (особенно микрокомпании), которые участвуют в международной торговле, как правило, имеют более высокую степень использования цифровых платформ. Многие услуги, предлагаемые онлайн-платформами, аналогичны предоставляемым крупными оптовиками и розничными компаниями, которые выступают в качестве экспортных посредников для небольших фирм. Поэтому доступ к цифровым технологиям расширил возможности выхода на внешние рынки для многих ММСП за счет минимизации привлечения посредников.

- **Увеличение количества мелких поставок в международной электронной коммерции.** Количество трансграничных онлайн-транзакций растет, но их средняя стоимость снижается, что приводит к росту международных потоков более легких и дешевых посылок. Развитие платформ электронной коммерции позволило ММСП продавать свои товары по всему миру, что привело к росту количества небольших поставок. Прямые продажи потребителю через электронную коммерцию также означают, что ММСП отгружают товары чаще, чем оптовые поставщики розничным торговцам. Некоторые ММСП используют модель дропшипинга, при которой они не хранят товары на складе, а после получения заказа приобретают их у третьей стороны, что также предполагает осуществление частых доставок мелкими партиями продукции. Но такая ситуация, вызванная распространением цифровой торговли, приводит к логистическим проблемам для таможенных администраций как в развитых, так и в развивающихся странах.

- **Осуществление новых подходов по использованию цифровых возможностей для развития агропродовольственного экспорта.** Социальные сети могут позволить отдельным субъектам, в том числе ММСП, установить связь с более широкой аудиторией, осуществлять сотрудничество и поставки по всему миру. Технологичные краудфандинговые платформы предлагают альтернативные средства решения финансовых затруднений, помогающие преодолеть традиционные барьеры финансирования, с которыми часто сталкиваются ММСП при получении доступа к капиталу.

- **Признание правительствами многих стран, в том числе развивающихся, потенциала цифровых технологий для обеспечения экономического роста и повышения глобальной конкурентоспособности.** Все большее число стран принимают меры внутренней политики, направленные на создание благоприятной среды, позволяющей предприятиям и потребителям использовать цифровые технологии и платформы для трансграничных транзакций. В то же время возникают сложности регулирования быстро меняющейся экосистемы цифровой торговли и новых технологий. В таких условиях субъектам агропродовольственного сектора необходимо отслеживать изменения в глобальной конкурентной среде и проводимой политике конкретных стран.

- **Увеличение значимости международного сотрудничества в поддержке участия агропродовольственного сектора в цифровой торговле.** Внутренняя политика имеет важное значение для развития международной цифровой торговли, однако международное сотрудничество может принести выгоды за счет максимизации положительных результатов и минимизации негативных трансграничных эффектов. Это достигается путем обмена знаниями, опытом и ресурсами. Развитие цифровой торговли охватывает множество сфер, включая инфраструктуру, услуги ИКТ, цифровые компетенции, нормативную правовую базу, процедуры торговли, логистику, платежные возможности, доступ к финансированию. Частичное решение стоящих перед агропродовольственным бизнесом задач доступа на внешние рынки возможно с помощью международного сотрудничества по созданию благоприятных условий внедрения цифровых технологий.

- **Необходимость разработки адекватной внутренней нормативной правовой базы для цифровой торговли и цифровых технологий.** Нормативные акты должны обеспечивать стабильную и безопасную деловую среду, что способствует укреплению доверия между предприятиями и потребителями. Национальная правовая база устанавливает правила, регулирующие различные аспекты цифровой торговли, включая электронную аутентификацию и подпись, защиту прав потребителей, неприкосновенность частной жизни, охрану интеллектуальной собственности, проведение электронных платежей, кибербезопасность. Она должна оставаться весьма динамичной, быстро адаптироваться к технологическому прогрессу и меняющимся рыночным условиям. Большое значение имеют также такие аспекты для новых цифровых технологий (автоматизация процессов, технологии на основе искусственного интеллекта), как справедливость, непредвзятость, поддержка общечеловеческих ценностей. Внутренняя политика и правовая база в том числе затрагивают такие ключевые вопросы, как трансграничные потоки данных, конкуренция в цифровой среде, защита потребителей в Интернете. Однако решение вопросов регулирования, связанных с цифровыми технологиями, остается проблемой для многих стран, в том числе для агропродовольственного сектора. Кроме того, внутреннее регулирование, влияющее на цифровую торговлю и использование цифровых технологий, становится все более ограничительным.

В таблице приведены примеры цифровых платформ, которые можно использовать для развития агропродовольственного сектора, осуществления экспортных поставок или обеспечения международного сотрудничества.

Таблица – Цифровые платформы для агропродовольственного сектора

Платформа	Страна	Особенности
AgroCenta (https://agrocen.com)	Гана	Установление связей между рынком и финансовыми предложениями в сельскохозяйственной цепочке стоимости. Содержит несколько интегрированных цифровых платформ. Применяются цифровые решения с использованием больших данных и искусственного интеллекта. Обеспечивается доступ к цифровым финансовым сервисам (микрокредитованию, мобильным платежам, страхованию, сбережениям, социальным выплатам). Акцент делается на малых фермерских хозяйствах Африки.
Agritask (https://www.agritask.com)	Израиль, но деятельность ведется по всему миру, в основном в странах Африки, Центральной и Южной Америки	Предназначена для предоставления возможностей по принятию решений на основе фактических данных в сельскохозяйственном бизнесе. Интегрирует большое количество агрономических технологий, инструментов и источников данных в единое целое, что позволяет проводить анализ данных, оценивать риски, разрабатывать рекомендации и последовательность действий. Включает в том числе использование различных сенсоров, оборудования, аэрографии, прогнозных показателей. Имеются мобильные приложения.
eProd (https://www.eprod-solutions.com/language/en/)	Кения, работает в ряде стран Африки, Центральной Америки, Афганистане	Специализированная ERP-система для управления в цепочках поставок. Большинство пользователей являются экспортеры, пищевые переработчики и агрегаторы (складские и оптовые компании) различной сельскохозяйственной продукции, фермерские объединения, кооперативы и профсоюзы. Способствует регистрации и контролю информации о посевах. Позволяет создавать профиль фермы, увеличивать производительность за счет лучшего управления, полностью контролировать цепочку поставок, отслеживать качество продукции, следить за платежами, осуществлять коммуникации с другими фермерами. Разработано мобильное приложение.
QuickPay (https://quickpay.net/)	Дания, действует в том числе на Мадагаскаре, Мальдивах, Маврикии и Сейшельских островах	Финтех-экосистема, которая интегрирует различные способы платежей. Хотя не относится напрямую к сфере сельского хозяйства, однако можно использовать при создании агрокошельков с прямой оплатой на банковский счет по электронной почте, SMS, QR-коду или мессенджерам. Платежи проходят процедуры аутентификации покупателя, что существенно снижает риск

		мошеннических транзакций. Поддерживает различные международные способы платежей.
Khusa (https://angledimension.com/khusa)	Малави	Приложение для привлечения средств и осуществления сбережений в сельской местности Малави. Объединяет официальных участников финансового рынка (банки, поставщики услуг мобильных денег, микрофинансовые организации) для осуществления транзакций между участниками. Платформа направлена на повышение доверия и преодоление разрыва между сельскими объединениями, банками, микрофинансовыми организациями, провайдерами мобильных денег. Решение доступно на различных платформах: мобильное приложение, веб-портал, чат-бот WhatsApp, USSD-запросы.
THRIVE компания SVG (https://thriveagrofood.com/#)	США	Глобальная платформа для инвестирования в инновации агропродовольственной отрасли, объединяющая более чем 5000 стартапов из 100 стран. Поддерживают сельскохозяйственные, пищевые и технологические корпорации, университеты и инвесторы, заинтересованные во внедрении новых технологий в организациях агропромышленного бизнеса и создании стартапов. Ориентирована на венчурные инвестиции в агропродовольственные стартапы.
FoodLogiq (https://www.trustwell.com/products/foodlogiq/)	США, включает более 2000 зарегистрированных предприятий с 18 000 филиалами в более чем 35 странах	Программное обеспечение для всей цепочки поставок продуктов питания. Объединяет на одной платформе прослеживаемость всей цепочки стоимости, управления отзывами и соответствия требованиям безопасности пищевых продуктов. Проводит исследования по внедрению технологии блокчейна с целью снижения затрат в поставках продуктов питания.
FullHarvest (https://www.fullharvest.com/)	США и Канада	Торговая площадка для плодоовощного бизнеса для реализации излишней или некондиционной (не соответствующей стандартам компаний) продукции. Связывает оптовых покупателей напрямую с фермами с целью устранить потери продовольствия путем полной оцифровки цепочки поставок (реализация задачи устойчивого развития).
Organis (https://organicbrasil.org/)	Бразилия	Специализированный сайт, который объединяет производителей и поставщиков, занимающихся производством и потреблением органических продуктов в Бразилии. Привлекают зарубежные компании, которые ищут возможности на бразильском внутреннем

		рынке, интегрируя их в свои торговые операции.
Примечание: составлено автором на основе [3, 4, 5]		

Исследование особенностей и возможностей внедрения цифровых технологий для развития агропродовольственного экспорта, а также отдельных цифровых платформ различных стран позволяет сделать общие выводы и рекомендации для стран ЕАЭС:

- развитие международной торговли агропродовольственной продукцией тесно связано с возможностями внедрения цифровых технологий и степенью вовлеченности участников в цифровую торговлю;
- новые технологии способствуют реализации экспортного потенциала, появлению новых субъектов внешнеэкономических отношений, в частности представителей малого и среднего агропродовольственного бизнеса;
- внутренняя нормативная правовая база имеет ключевое значение в создании адекватных условий осуществления трансграничных операций, однако она должна учитывать не только быстрое изменение технологических возможностей, но и создавать безопасную среду осуществления цифровых сделок, гарантировать доверие между поставщиками и потребителями, минимизировать возможные негативные события;
- мировой опыт использования цифровых платформ может способствовать созданию аналогичных инструментов в отдельных странах и регионах, учету имеющихся достижений и недостатков, внедрению передовых технологий в агропродовольственный сектор.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. WTO. Digital Trade for Development. / The International Monetary Fund, the Organisation for Economic Co-operation and Development, the United Nations, The World Bank and the World Trade Organization, 2023. – URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/dtd2023_e.pdf
2. Schroeder, K. What's Cooking: Digital Transformation of the Agrifood System / K. Schroeder, J. Lampietti, G. Elabed. – International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2021. – URL: <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1657-4>
3. FAO. Digital agriculture in FAO projects in sub-Saharan Africa. / Food and Agriculture Organization of the United Nations. – Accra, 2024. – URL: <https://doi.org/10.4060/cc9850en>
4. Vlachopoulou, M. Analyzing AgriFood-Tech e-Business Models. / M. Vlachopoulou, C. Ziakis, K. Vergidis, M. Madas // Sustainability. – 2021 - 13(10):5516. – URL: <https://doi.org/10.3390/su13105516>
5. Bolfe, É. Brazilian Foods and Territories Digital Platform: Conceptual Bases for Development. / É.L. Bolfe, J.F. Veloso Silva, D. Sautier, D. de Castro Victória, C. do Nascimento Macario // Brazilian Journal of Development. – 2021 - V.7, n.8. - p. 81305-81328. – URL: <https://doi.org/10.34117/bjdv7n8-376>

Сведения об авторе.

Янчук Александр Леонидович – кандидат экономических наук, доцент, Белорусский государственный экономический университет, e-mail: sandro.janchuk@gmail.com

Information about the author

Yanchuk Aliaksandr Leonidovich – PhD, Associate Professor, Belarus State Economic University, e-mail: sandro.janchuk@gmail.com

УДК 336.719.

БАНК ЖҮЙЕСІНЕ ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТТІ ЕНГІЗУ КЕЗІНДЕГІ СҰРАҚТАР МЕН МӘСЕЛЕЛЕР

Гумар Н.А.¹ – э.ғ.к., қауымдастырылған профессор
Каспий Қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы
Нурпеисова М.Д.² - Комплаенс бақылау департаменті Корреспонденттермен
жұмыс басқармасының бас менеджері «Фридом Банк Казахстан» АҚ,
Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Түйіндеме. Соңғы онжылдықта жасанды интеллект (ЖИ) өзін экономиканың әртүрлі секторларына, соның ішінде банк жүйесіне әсер ететін негізгі технологиялардың бірі ретінде көрсетті. Заманауи банктер өз процестерін оңтайландыру, клиенттер тәжірибесін жақсарту және қаржылық транзакциялардың қауіпсіздігін арттыру үшін ЖИ-ды қолдануға тырысады. Дегенмен, жасанды интеллектті қабылдау сонымен қатар банктер үшін этикалық мәселелер, қауіпсіздік мәселелері және елеулі инвестициялар қажеттілігі сияқты бірқатар күрделі мәселелер мен қиындықтарды тудырады. Бұл жұмыстың мақсаты – жасанды интеллект банк жүйесіне қандай артықшылықтар мен кемшіліктер әкелетінін қарастыру, сонымен қатар оны жүзеге асыру барысында туындайтын сұрақтар мен проблемаларын анықтау.

Кілттік сөздер: жасанды интеллект, банк жүйесі, чат-боттар, нейрондық желілер, алаяқтық, киберқауіпсіздік, үлкен деректер, қаржы секторындағы инновациялар, қаржылық технологиялар (FinTech).

ПРОБЛЕМЫ И ВЫЗОВЫ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ

Гумар Н.А.¹ – к.э.н., ассоциированный профессор
Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан
Нурпеисова М.Д.² - Главный менеджер Управления по работе с корреспондентами
Департамент комплаенс контроля АО «Фридом Банк Казахстан», г. Алматы, Республика
Казахстан

Аннотация. В последние десятилетия искусственный интеллект (ИИ) зарекомендовал себя как одна из ключевых технологий, оказывающих влияние на различные отрасли экономики, включая банковскую систему. Современные банки стремятся использовать ИИ для оптимизации своих процессов, улучшения качества обслуживания клиентов и повышения безопасности финансовых операций. Тем не менее, внедрение искусственного интеллекта также ставит перед банками ряд серьезных проблем и вызовов, таких как этические вопросы, проблемы безопасности и необходимость значительных инвестиций. Цель данной работы — рассмотреть, какие преимущества и недостатки приносит искусственный интеллект банковской системе, а также выявить перспективы и проблемы, возникающие в процессе его внедрения.

Ключевые слова: искусственный интеллект, банковская система, чат-боты, нейронные сети, мошенничество, кибербезопасность, большие данные, инновация в финансовом секторе, финансовые технологии (FinTech).

PROBLEMS AND CHALLENGES IN THE IMPLEMENTATION OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN THE BANKING SYSTEM

Gumar N.A.¹ - candidate of economic sciences, Associate Professor of the Caspian
Public University

Summary. In recent decades, artificial intelligence (AI) has established itself as one of the key technologies influencing various sectors of the economy, including the banking system. Modern banks seek to use AI to optimize their processes, improve customer service, and enhance the security of financial transactions. However, the implementation of artificial intelligence also poses a number of serious problems and challenges for banks, such as ethical issues, security concerns, and the need for significant investments. The purpose of this paper is to consider what advantages and disadvantages artificial intelligence brings to the banking system, as well as to identify the prospects and problems that arise in the process of its implementation.

Keywords: artificial intelligence, banking, chatbots, neural networks, fraud, cybersecurity, big data, innovations in the financial sector, financial technology (FinTech).

Жасанды интеллект интеллектуалдық күш-жігерді қажет ететін тапсырмаларды орындауға қабілетті алгоритмдер мен жүйелерді жасаумен айналысатын ғылым саласына жатады. Негізгі ЖИ технологияларына машиналық оқыту, табиғи тілді өңдеу, нейрондық желілер және компьютерлік көру кіреді. ЖИ технологияларының дамуы үлкен көлемдегі деректерді өңдеу тиімділігін айтарлықтай арттырды, бұл әсіресе банк секторы үшін маңызды. Жасанды интеллект соңғы жылдары көптеген салалардың ажырамас бөлігіне айналды және банк жүйесі де ерекшелік емес. ЖИ-ды қаржы секторына енгізу бұрын қол жетімсіз болып көрінген жаңа көзқарастар мен мүмкіндіктерді ашады. ЖИ негізіндегі жүйелер банктерге өз процестерін оңтайландыруға, операциялық тиімділікті арттыруға, клиенттерге қызмет көрсету сапасын жақсартуға және тәуекелдерді азайтуға мүмкіндік береді. Бұл тұрғыда банк жүйесіндегі жасанды интеллекттің рөлін күнделікті операцияларды автоматтандырудан бастап күрделі деректерді талдау мен болжамды талдауға дейінгі кең ауқымды міндеттерді қамтитын көп функциялы және көп қырлы ретінде қарастыруға болады.

Банк жүйесіне ЖИ енгізудің негізгі артықшылықтарының бірі - процестерді автоматтандыру мүмкіндігі. Несие өтінімдерін өңдеу, шоттарды ашу және транзакцияларды басқару сияқты көптеген дәстүрлі банктік әрекеттер көп уақыт пен еңбекті қажет етеді. ЖИ пайдалану осы процестерді аяқтау үшін қажетті уақытты айтарлықтай қысқартуы мүмкін. Мысалы, машиналық оқытуға негізделген жүйелер несиелік өтінімдерді талдап, несие туралы шешімді бірнеше минут ішінде қабылдай алады, ал дәстүрлі әдістер бірнеше күн немесе тіпті апта алуы мүмкін. Бұл клиенттердің қанағаттануын арттырып қана қоймайды, сонымен қатар банктерге өтінімдерді өңдеу шығындарын азайтуға және олардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді [1]. Сонымен қатар, ЖИ банктерге деректерді тереңірек талдау мүмкіндігін береді. Қаржы институттары транзакциялық деректерді, тұтынушылар деректерін және нарықтық үрдістерді қоса алғанда, орасан зор ақпаратты өңдейді. ЖИ жүйелері адамдарға түсініксіз болуы мүмкін жасырын үлгілер мен үрдістерді анықтай отырып, бұл деректерді тиімді өңдеп, талдай алады. Мысалы, машиналық оқыту алгоритмдерін пайдалана отырып, банктер клиенттің мінез-құлқын болжай алады, тәуекелдерді анықтай алады және жеке ұсыныстар әзірлей алады. Бұл қызмет көрсету сапасын жақсартуға ғана емес, сонымен қатар өнімдер мен қызметтерді дәлірек бағыттау есебінен банктің табыстылығын арттыруға мүмкіндік береді [2, с.22].

Банк жүйесінде ЖИ қолданудың маңызды бағыттарының бірі тәуекелдерді басқару болып табылады. Қаржы институттары әртүрлі тәуекелдерге, соның ішінде несиелік, операциялық және нарықтық тәуекелдерге тап болады. ЖИ оларды бағалауға және басқаруға көмектеседі. Мысалы, ЖИ жүйелері дефолт ықтималдығын бағалау үшін клиенттердің несие тарихын және басқа факторларды талдай алады. Бұл банктерге несие

беру бойынша неғұрлым негізделген шешімдер қабылдауға және сәйкес пайыздық мөлшерлемелерді орнатуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, ЖИ нақты уақытта транзакцияларды бақылау үшін пайдаланылуы мүмкін, бұл күдікті транзакцияларды анықтауға және алаяқтықты болдырмауға мүмкіндік береді. Бұл әсіресе киберқауіпсіздік қатерлерінің өсуі жағдайында, алаяқтықты жетілдіріліп жатқанда маңызды [3, с.10].

Тұтынушыларға қызмет көрсету сапасын арттыру мәселесіне көшсек, ЖИ тұтынушылармен өзара әрекеттесу үшін жаңа мүмкіндіктер ашатынын атап өткен жөн. Чат боттар мен ЖИ-мен жұмыс істейтін виртуалды көмекшілер тұтынушыларға тәулік бойы қолдау көрсете алады, жиі қойылатын сұрақтарға жауап береді және әртүрлі тапсырмаларды орындауға көмектеседі. Бұл банк қызметкерлерінің жұмыс жүктемесін азайтып қана қоймай, сонымен қатар клиенттердің тәжірибесін жақсартады, өйткені клиенттер кез келген уақытта және күтпей-ақ қажетті ақпаратты ала алады. Сонымен қатар, ЖИ жүйелері тұтынушылардың қалауларын талдап, оларға жекелендірілген ұсыныстар бере алады, бұл қанағаттану деңгейін жақсартады. Жасанды интеллект банк секторын өзгертуде шешуші рөл атқарады. Бұл тұтынушыларға қызмет көрсету процестерін жақсартуға, болжау дәлдігін жақсартуға, қауіпсіздікті арттыруға және операциялық шығындарды азайтуға мүмкіндік береді. Болашақта банктердегі AI тек өз рөлін кеңейтіп, сервис пен тәуекелдерді басқаруды жақсартудың жаңа мүмкіндіктерін жасайды [4, с.230].

Кесте 1 - Банк қызметінде ЖИ қызметін пайдалану

Қолдану аймағы	Қолдану сипаттамасы	Артықшылықтары
Клиентпен операциялар	<i>Чат-боттары және тұтынушыларға қызмет көрсету:</i> сұрауларды өңдеу және өнім бойынша кеңес беру үшін виртуалды көмекшілер.	24/7 қолдау, жылдам қызмет көрсету, қызметкерлердің жұмыс жүктемесін азайтады, жеке жауаптар беріледі
Тәуекел менеджмент	<i>Несиелік тәуекелді бағалауға арналған ЖИ:</i> тәуекелдерді бағалау үшін қаржылық тарихты, клиенттердің мінез-құлқын және сыртқы факторларды талдайды.	Бағалау қателерін азайтып, болжау дәлдігін жақсартады, дефолт пен шығындарды азайтады.
Фрод (алаяқтық)	<i>Алаяқтықты анықтау (ML):</i> транзакцияларды талдайтын және аномалияларды анықтайтын машиналық оқыту алгоритмдері арқылы.	Алаяқтықты дәлірек анықтау, шығынды азайту, қауіпсіздікті арттыру.
Өнімді жекелендіру	<i>Жеке қаржылық ұсыныстар (Deep Learning):</i> ЖИ тұтынушы әрекетін талдайды және жекелеген өнімдерді ұсынады.	Тұтынушының қанағаттанушылығының артуы, конверсияның артуы, тұтынушы тәжірибесінің жақсаруы.
Аналитика және болжау	<i>Үлкен деректерді (Big Data) талдау:</i> ЖИ нарықтағы болашақ өзгерістерді болжау үшін тарихи деректер мен тенденцияларды талдайды.	Стратегиялық шешімдер қабылдауды жетілдіру, нарықтық үрдістерді болжау және инвестициялық өнімділікті жақсарту.
Үдерісті автоматтандыру (роботтандыру)	<i>Robotic Process Assistance (RPA):</i> құжаттарды, транзакцияларды және қосымшаларды өңдеу сияқты күнделікті тапсырмаларды автоматтандыру.	Шығындарды азайту, тапсырманы орындау жылдамдығы мен дәлдігін арттыру, адам қателерін азайту.
Цифрлық төлемдер және блокчейн	<i>Блокчейн және ЖИ</i> транзакцияларды өңдеуде, қауіпсіздікті жақсартуда, смарт келісімшарттарды енгізуде.	Жақсартылған транзакция қауіпсіздігі, тәуекелді азайту, жылдам өңдеу және транзакцияның ашықтығы.
Тұтынушы	<i>Тұтынушының мінез-құлқын талдау:</i>	Маркетингтік мақсатты

деректерін талдау	қажеттіліктер мен қалауларды болжау үшін тұтынушы деректерін талдау үшін ЖИ пайдалану.	жақсарту, сатуды арттыру, жекелендірілген қызметтер мен өнімдерді жасау.
Құжаттарды өңдеу	<i>Табиғи тілді өңдеу (NLP)</i> : мәтіндік құжаттарды автоматты түрде өңдеу және талдау үшін ЖИ пайдалану.	Құжаттармен жұмысты жеделдету, адам еңбегін қысқарту, ақпаратты өңдеудің дәлдігі мен сапасын арттыру.
Нарықтық тәуекелдерді болжау	<i>Болжау моделдері</i> : ЖИ қаржы нарықтарындағы өзгерістерді болжау үшін күрделі алгоритмдерді пайдалану	Инвестициялық тәуекелдерді азайту, активтерді дәлірек басқару, қаржылық жоспарлауды жақсарту.
Ескерту: автордың жеке зерттеуі негізінде құрастырылған		

Банк саласында жасанды интеллект тұтынушыларға қызмет көрсету тиімділігін арттырудан бастап, тәуекелдерді басқару мен қауіпсіздікті жақсартуға дейінгі әртүрлі мәселелерді шешу үшін белсенді түрде қолданылады. Міне, банктік қызметтің әртүрлі аспектілерінде айтарлықтай жақсартуларды көрсеткен банктік индустриядағы ЖИ-дің сәтті мысалдарын 2-кестеден көруімізге болады.

Кесте 2 - Банктік индустриядағы ЖИ

ЖИ қызметі	Технологиясы	Сипаттамасы	Ерекшеліктері
Chatbots мен виртуалды көмекшілер Мысалы: Bank of America (Erica)	Тұтынушыларға қызмет көрсетуге арналған ЖИ чат боттар.	Bank of America клиенттерге өз қаржыларын басқаруға көмектесу үшін Erica атты виртуалды көмекшіні пайдаланады. Erica шот қалдықтарын тексеруге, шоттарды төлеуге, жекелендірілген шығындарды басқару ұсыныстарын беруге және жиі қойылатын сұрақтарға жауап беруге мүмкіндік береді, несие беру, инвестициялау сияқты күрделі мәселелерде де көмектесе алады.	Чат бот тұтынушылардың мінез-құлқын талдайды және олардың әдеттері мен қалаулары негізінде ұсыныстар жасайды. 24/7 қол жетімділік: Erica тәулік бойы жұмыс істейді, бұл тұтынушылардың ыңғайлылығын арттырады.
Алаяқтықты анықтау	Транзакцияны талдау және алаяқтықты болдырмау үшін машиналық оқыту алгоритмдері.	HSBC тұтынушылардың мінез-құлқын талдау және алаяқтықпен байланысты болуы мүмкін қалыптан тыс транзакцияларды анықтау үшін жасанды интеллектті пайдаланады. Машиналық оқыту алгоритмдері күдікті әрекетті белсенді түрде анықтау үшін тарихи деректерден үйренеді және тұтынушы әрекетін модельдейді.	ЖИ қалыпты және күдікті транзакцияларды дәлірек ажырата алады. Нақты уақыттағы деректерді өңдеу күдікті транзакцияларды жылдам блоктауға мүмкіндік береді. Алаяқтықтың тиімді алдын алу қаржылық шығындарды азайтады.
Жекелендірілген ұсыныстар және тұтынушы әрекетін болжау	Жеке ұсыныстар жасау үшін машиналық оқыту.	JPMorgan Chase клиенттерінің транзакциялық белсенділігін талдау және қаржылық өнімдерге деген қажеттіліктерін болжау үшін ЖИ пайдаланды. ЖИ алгоритмдері клиенттерге	Жеке ұсыныстар тұтынушылардың қажеттіліктерін жақсырақ қанағаттандыруға көмектеседі. Деректерге негіздел

		қаржылық әдеттеріне негізделген несиелер карталары, инвестициялар немесе жинақтар бойынша жеке ұсыныстарды ұсынуға көмектеседі.	ген ұсыныстар қосымша қаржылық өнімдерге жазылуларды көбейтуі мүмкін.
Құжаттар мен шарттарды өңдеу	ING және құжаттарды өңдеу үшін ЖИ пайдалану NLP (табиғи тілді өңдеу).	ING несиелер, келісімшарт тар және банктік келісімдер сияқты құжаттарды өңдеуді автоматтандыру үшін ЖИ пайдаланады Табиғи тілді өңдеу (NLP) технологияларын пайдалана отырып, банк электрондық пошта немесе сканерлеу сияқты құрылымдалмаған құжаттардан ақпаратты жылдамырақ және дәлірек шығарып, тиімділікті арттырып, өңдеу уақытын қысқарта алады.	ЖИ құжатты өңдеудегі қателерді азайтуға көмектеседі. Процесстерді автоматтандыру қосымшалар мен келісім-шарттарды өңдеуді айтарлықтай жылдамдатады. ЖИ әдеттегі жұмысты басқарғанда, қызметкерлер күрделі ректапсырмаларға назар аудара алады.
Алгоритмдік сауда	Терең оқыту және алгоритмдік сауда.	Goldman Sachs нақты уақыт режимінде нарықтық деректерді талдай алатын және терең оқыту арқылы жасалған болжамдар негізінде шешім қабылдай алатын сауда алгоритмдерін әзірлеу үшін ЖИ пайдаланады. Бұл алгоритмдер сауда-саттықты автоматты түрде орындай алады, тәуекелдерді азайтады және пайданы арттырады.	ЖИ деректердің үлкен көлемін талдайды және тезірек, дәлірек шешім қабылдай алады. Сауда процесстерін автоматтандыру адам факторлары мен қателерінің әсерін азайтуға көмектеседі.
Нарықтық тәуекелдер мен құбылмалылықты болжау	Citigroup және тәуекелдерді басқару үшін ЖИ пайдалану	Тәуекелді болжау үшін ЖИ және машиналық оқыту.	Citigroup нарықтық тәуекелдерді болжау және құбылмалылықты талдау үшін ЖИ пайдаланады. Машиналық оқыту алгоритмдерін пайдалана отырып, банк валюталық ауытқулар сияқты қаржы нарықтарындағы өзгерістерді болжай алады.
Ескерту: автордың жеке зерттеуі негізінде құрастырылған			

Банк секторында жасанды интеллект қолдану еңбек нарығына айтарлықтай әсер етеді. Атап айтқанда, ЖИ және процесстерді автоматтандыру банк қызметкерлері орындайтын көптеген дәстүрлі функцияларды алмастырады. Бұл бірқатар салалардағы жұмысшылар санының қысқаруына және кәсіптердің өзгеруіне алып келеді. Дегенмен, кейбір жағдайларда ЖИ қызметкерлерге жұмысын тезірек және тиімдірек орындауға көмектесіп, жаңа жұмыс түрлерін құруға көмектесетінін атап өткен жөн. Банк ісінде ЖИ жұмыс күшін ауыстыруға қатысты статистика әртүрлі және аймаққа, қызмет түріне және технологияны қолдану деңгейіне байланысты өзгереді.

2019 жылы McKinsey Global Institute (MGI) 2030 жылға қарай банктік жұмыстардың 30%-ға дейін автоматтандырылуы мүмкін деп болжады. Бұл транзакцияны өңдеу, несиелік талдауы, тұтынушыларға қызмет көрсету және бухгалтерлік есеп сияқты функцияларды қамтиды [5]. PwC зерттеуіне сәйкес, 2025 жылға қарай қаржы секторындағы (банктерді қоса алғанда) барлық жұмыс орындарының 40%-ға дейін ЖИ және роботтық процестерді автоматтандыруға (RPA) ауыстырылуы мүмкін. Бұл әсіресе тұтынушыларға қызмет көрсету, әдеттегі операциялар және әкімшілік функциялардағы жұмыс орындарына әсер етеді [6].

Чат-боттар мен виртуалды көмекшілер стандартты кеңестер мен операциялармен айналысатын қызметкерлердің функцияларын ауыстыра отырып, мыңдаған сұрауларды бір уақытта өңдей алады. Мысалы, Bank of America өзінің «Erica» виртуалды көмекшісімен теңгерімді тексеру және шоттарды төлеу сияқты негізгі сұрақтар бойынша операторлар санын айтарлықтай қысқартты. Accenture (2018) зерттеуіне сәйкес, сұрауларды өңдеу және мәселені шешу сияқты тұтынушылардың барлық өзара әрекеттесулерінің 35% ЖИ көмегімен автоматтандырылуы мүмкін. Бұл байланыс орталықтары мен тұтынушыларға қызмет көрсету бөлімдеріндегі жұмыс орындарын қысқартуға әкеледі [7].

Deloitte мәліметтері бойынша, несиені талдау және бекіту процестерінің 30%-ын автоматтандырылуы мүмкін, бұл алдағы 5-10 жылда мұндай мамандардың санының қысқаруына әкеледі. McKinsey банктердегі барлық күнделікті тапсырмалардың 40%-ын ЖИ және автоматтандыру, соның ішінде тұтынушы деректерін тексеру және жаңарту, төлемдерді өңдеу және құжаттау сияқты процестермен ауыстыруға болады деп есептейді [8].

Дүниежүзілік экономикалық форумның мәліметі бойынша, автоматтандыру және ЖИ әлем бойынша 85 миллион жұмыс орнының жойылуына әкелуі мүмкін болса да, деректерді талдау, киберқауіпсіздік және басқару ЖИ инфрақұрылымы сияқты салаларды қоса, бір уақытта 97 миллион жаңа жұмыс орны ашылады деп болжанған. Ұлыбританияда The Economist Intelligence Unit (2019) зерттеуіне сәйкес, 2025 жылға қарай ЖИ мен автоматтандырудың енгізілуіне байланысты банк саласында 100 мыңнан астам жұмыс орны жойылады [9]. Қысқартулар, ең алдымен, кассирлер мен тұтынушыларға қызмет көрсету өкілдері сияқты күнделікті және операциялық лауазымдарға әсер етеді. АҚШ-та, Gartner (2020) зерттеуіне сәйкес, 2025 жылға қарай қаржы секторындағы, соның ішінде банктердегі барлық транзакциялардың 60% -дан астамы роботтар немесе ЖИ жүйелері арқылы орындалады, бұл 50 000 жоғалтуға әкеледі - банк саласында жылына 60 000 жұмыс орны ашылады [10].

Банктерде ЖИ қолдану машиналық оқыту үлгілерін әзірлейтін және бақылай алатын, сондай-ақ ЖИ алгоритмдерінің нәтижелерін талдап, түсіндіре алатын мамандарға сұранысты арттырады. Банк ісінде ЖИ қолдану шын мәнінде бірқатар дәстүрлі функцияларда айтарлықтай жұмыс орындарын жоғалтуға әкеледі. Болжамдар келесі 5-10 жылда клиенттерге қызмет көрсету, несиелік талдау, тәуекелдерді басқару және күнделікті операциялық тапсырмалардағы жұмыстардың 30-40% автоматтандырылуы мүмкін екенін көрсетеді. Дегенмен, ЖИ ақпараттық технологиялар, деректер мен аналитикада озық дағдыларды қажет ететін жаңа жұмыс орындарын құруда. Нәтижесінде банктерге цифрлық трансформация жағдайында жұмыс істеуге дайын жаңа дағдылары бар мамандар қажет болады [11]. Аталған барлық артықшылықтарға қарамастан, ЖИ-ді банк жүйесіне енгізу белгілі бір қиындықтармен және проблемалармен байланысты.

Біріншіден, деректердің қауіпсіздігі мен құпиялылығы мәселелері бар. Қаржы институттары құпия ақпаратты өңдейді және кез келген деректердің бұзылуы ауыр зардаптарға әкелуі мүмкін. Сондықтан банктер деректерді қорғаудың жоғары деңгейін қамтамасыз етуі және құпиялылық туралы заңнаманы сақтауы керек. Бұл қауіпсіздік технологиясына және жүйелердің тұрақты мониторингіне қомақты инвестицияны қажет етеді.

Екіншіден, ЖИ енгізу жаңа технологияларды әзірлеу және біріктіру үшін айтарлықтай шығындарды талап етеді. Көптеген банктерге дәстүрлі жүйелерден заманауи ЖИ негізіндегі шешімдерге көшу қиын болуы мүмкін. Бұл қаржылық инвестицияларды ғана емес, сонымен қатар компанияның ұйымдық құрылымы мен мәдениетін өзгертуді қажет етуі мүмкін. Қызметкерлерге жаңа технологияларды үйрену және бейімделу қажет болуы мүмкін, бұл көптеген қаржы институттары үшін де қиындық тудырады. Сонымен қатар, технологияға тәуелділік қаупі бар. Жасанды интеллект тиімділікті едәуір арттырып, тәуекелді азайта алатын болса да, автоматтандырылған жүйелерге тым көп сену банктердің әдеттен тыс жағдайларда саналы шешім қабылдау мүмкіндігін жоғалтуы мүмкін. Сондықтан, қажет болған жағдайда адамның араласуы мүмкін болуын қамтамасыз ете отырып, ЖИ мен адам факторларын пайдалану арасындағы тепе-теңдікті сақтау маңызды.

Банк жүйесінде ЖИ-ді табысты енгізу кешенді тәсілді қажет етеді. Банктер тек технологияға инвестиция салып қана қоймай, сонымен қатар бизнес үлгілерін жаңа жағдайларға бейімдей отырып қайта қарауы қажет. Ұйымда жаңа идеялар мен тәсілдерді енгізуді ынталандыратын инновация мәдениетін қалыптастыру маңызды. Бұл қызметкерлерді оқытуды, кросс-функционалды командаларды дамытуды және технологиялық компаниялармен белсенді ынтымақтастықты қамтиды. Сонымен қатар, банктер ЖИ пайдаланудың этикалық аспектілерін қарастыруы керек, алгоритмнің ашықтығын қамтамасыз ету және клиенттердің құқықтарын қорғау.

Қорытындылай келе, жасанды интеллект банк жүйесін трансформациялаудың, тиімділікті арттырудың және клиенттер тәжірибесін жақсартудың жаңа мүмкіндіктерін ашудың қуатты құралы болып табылады. Дегенмен, оны жүзеге асыру мұқият көзқарас пен кешенді шешімдерді қажет ететін бірқатар проблемалар мен қиындықтармен байланысты. Банктер тек технологияға инвестиция салып қана қоймай, сонымен қатар адам ресурстарын дамытып, бизнес-процестерді қарастырып, этикалық аспектілерді ескеруі маңызды. Банк секторындағы ЖИ дамуының перспективалары тиімді болып көрінеді және жаңа жағдайларға сәтті бейімделе алатын банктер болашақта айтарлықтай бәсекелестік артықшылықтарға ие болады. ЖИ қазірдің өзінде банк ісінің бет-бейнесін өзгертуде және оның ықпалы тек қана күшейіп, инновациялар мен қаржылық қызметтерді жетілдірудің жаңа көкжиектерін ашады.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Бутенко Е. Д. Искусственный интеллект в банках сегодня: опыт и перспективы // Дайджест-финансы. 2020. №2 (254). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/iskusstvennyu-intellekt-v-bankah-segodnya-opyt-i-perspektivy-1> (дата обращения: 16.11.2024).
2. Ивановский Б. Г. Экономические эффекты от внедрения технологий «искусственного интеллекта» // Социальные новации и социальные науки. – 2021. – №. 2 (4). – С. 8-25.
3. Беспалов Д. А., Богатырева М. В. Роль искусственного интеллекта в финансовом секторе // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2023. – №. 7-1. – С. 10-16. URL: https://s.vaael.ru/pdf/2023/2023_7-1.pdf#page=10 (дата обращения: 16.11.2024).
4. Дятлова А. Ф., Свирина М. В. Технологии искусственного интеллекта в сфере экономической безопасности // Вестник Московского университета МВД России. – 2024. – №. 2. – С. 227-232. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tehnologii-iskusstvennogo-intellekta-v-sfere-ekonomicheskoy-bezopasnosti> (дата обращения: 17.11.2024).
5. «Artificial Intelligence: The Next Digital Frontier?» / McKinsey & Company. — 2019. — URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/artificial-intelligence> (Дата обращения: 17.11.2024).

6. «Financial Services Technology 2025 and Beyond: Embracing the Future of Banking» / PwC. — 2020. — URL: <https://www.pwc.com/financialservices2025> (Дата обращения: 16.11.2024).

7. «Banking on Artificial Intelligence: How AI is Transforming the Banking Industry» / Accenture. — 2018. — URL: <https://www.accenture.com/insights/ai-banking-transformation> (Дата обращения: 16.11.2024).

8. «The Future of Risk in Banking: How AI is Changing Risk Management» / Deloitte. — 2020. — URL: <https://www2.deloitte.com/global/en/insights/future-of-risk-banking-ai.html> (Дата обращения: 17.11.2024).

9. «Banking on Automation: How AI and Robotics are Shaping the Future of Banking» / The Economist. — 2019. — URL: <https://www.eiu.com/financial-services-ai-automation> (Дата обращения: 16.11.2024).

10. «AI and Automation in Financial Services: How Robotics and AI are Transforming the Industry» / Gartner. — 2020. — URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/ai-automation-financial-services> (Дата обращения: 18.11.2024).

11. «The Future of Jobs Report 2020: How AI and Automation Will Impact the Labor Market» / World Economic Forum. — 2020. — URL: <https://www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs-report-2020> (Дата обращения: 18.11.2024).

Авторлар туралы мәліметтер

*Гумар Н.А. – э.ғ.к., қауымдастырылған профессор Каспий Қоғамдық университеті, e-mail: Gumnaz@mail.ru

**Нурпеисова М.Д. - Комплаенс бақылау департаменті Корреспонденттермен жұмыс басқармасының бас менеджері «Фридом Банк Қазақстан» АҚ, e-mail: Nurpeissova.Makpal@gmail.com

Сведения об авторах

*Гумар Н.А. – к.э.н., ассоциированный профессор Каспийский Общественный Университет, mail: Gumnaz@mail.ru

**Нурпеисова М.Д. - Главный менеджер Управления по работе с корреспондентами Департамент комплаенс контроля АО «Фридом Банк Қазақстан», e-mail: Nurpeissova.Makpal@gmail.com

Information about the authors

*Gumar N.A. - candidate of economic sciences, Associate Professor of the Caspian Public University, mail: Gumnaz@mail.ru

**Nurpeissova M.D.– Chief Manager correspondent relations department compliance control Department JSC Freedom Bank Kazakhstan. e-mail: Nurpeissova.Makpal@gmail.com

УДК 336.713

РАЗВИТИЕ ДЕПОЗИТНЫХ ПРОДУКТОВ ЧЕРЕЗ ЦИФРОВЫЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ АО «БАНК ЦЕНТРКРЕДИТ»

Жолдасбаева Т.К. ¹

Каспийский Общественный Университет, Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. В статье анализируется развитие банковского обслуживания в условиях цифровой трансформации экономики. В ходе изучения методической основы было выявлено что разработка банком собственной концепции, внедрение инноваций в операционные процессы благоприятно сказываются на его работе, укрепляют

узнаваемость бренда Банка. На основе данных АО Банк ЦентрКредит был проведен анализ цифровых депозитных продуктов, предлагаемые Банком ЦентрКредит розничным клиентам.

Ключевые слова: цифровизация, банк, банковский сектор, банковские услуги, банковское обслуживание, цифровой депозитный продукт.

"БАНК ЦЕНТРКРЕДИТ" АҚ ЦИФРЛЫҚ САТУ АРНАЛАРЫ АРҚЫЛЫ ДЕПОЗИТТІК ӨНІМДЕРДІ ДАМУ

Жолдасбаева Т.К.¹

Каспий Қоғамдық Университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада экономиканың цифрлық трансформациясы жағдайында банктік қызмет көрсетудің дамуы талданады. Әдістемелік негізді зерделеу барысында банктің өз тұжырымдамасын әзірлеуі, операциялық процестерге инновацияларды енгізу оның жұмысына жағымды әсер ететіні, Банк брендінің танылуын нығайтатыны анықталды. ЦентрКредит Банкі АҚ деректері негізінде ЦентрКредит Банкі бөлшек клиенттерге ұсынатын цифрлық депозиттік өнімдерге талдау жүргізілді.

Түйінді сөздер: цифрландыру, банк, банк секторы, банк қызметтері, банк қызметі, цифрлық депозиттік өнім.

DEVELOPMENT OF DEPOSIT PRODUCTS THROUGH DIGITAL SALES CHANNELS OF BANK CENTERCREDIT JSC

Zholdasbayeva T.K.¹

Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Annotation. The article analyzes the development of banking services in the context of the digital transformation of the economy. During the study of the methodological basis, it was revealed that the development of the bank's own concept, the introduction of innovations in operational processes have a beneficial effect on its work, strengthen the Bank's brand awareness. Based on the data of JSC Bank CenterCredit, an analysis of digital deposit products offered by Bank CenterCredit to retail customers was carried out.

Keywords: digitalization, bank, banking sector, banking services, banking services, digital deposit product.

Цифровые технологии оказывают непреодолимое влияние на экономику и образ жизни людей, всегда находясь в состоянии непрерывного развития и движения. В текущей ситуации банковский сектор реализует активные меры по внедрению цифровых технологий в свои банковские продукты, чтобы отвечать изменяющимся требованиям клиентов и предоставлять более качественные услуги при минимальных затратах.

В современном мире внедрение цифровизации в банковское обслуживание не просто актуальный тренд, а необходимое условие для существования и успешного развития. Все больше и больше коммерческих банков осознают, что инвестиции в IT-технологии и предложение новых цифровых банковских продуктов становятся ключевым конкурентным преимуществом.

Благодаря внедрению современных IT-решений, банки становятся более доступными и удобными для клиентов. Они могут предоставлять услуги 24/7, без привязки к графику работы филиалов, что облегчает жизнь клиентов и позволяет им осуществлять операции в удобное для себя время.

По версии аналитического агентства Markswebb, Банк ЦентрКредит был признан владельцем самого удобного банковского приложения в рейтинге Mobile Banking Rank

Казахстан 2022. Действительно, лидерские позиции на рынке цифровых банковских услуг были обеспечены благодаря огромной работе топ-менеджмента Банка ЦентрКредит, осуществляемой в течение 4 лет. Так, в 2019 году банком была разработана *Концепция по цифровизации продуктов и процессов*, для достижения которых были выделены 10 конкретных шагов (рисунок 1):



Рисунок 1. Концепция АО «Банк ЦентрКредит» по цифровизации продуктов и процессов. 10 шагов к digital

Примечание: составлено автором на основе Источника [1, с.15]

Как видно на рисунке 1, Банк ЦентрКредит выстроил 10 основных шагов цифрового пути с целью трансформации своего бизнеса:

- 1) **Выбор способа взаимодействия** – клиент выбирает способ взаимодействия с банком без необходимости посещения офиса. Расстояние не имеет значения;
- 2) **Выявление «проблемных точек»** цифровизации процессов посредством возврата бизнес-процессов и услуг на базовые действия;
- 3) **«Банк как сервис»** – пересмотр бизнес-процессов для максимального исключения участия в процессе сотрудников, исключение избыточных и дублирующихся процессов;
- 4) **«Ноль полей в анкете»** – принцип, основанный на получении информации о клиенте из надежных открытых баз данных;
- 5) **«Удаленная идентификация»** предполагает собой внедрение альтернативных методов аутентификации (Клиент.Банк);
- 6) **«Цифровой Казахстан»** – активное участие банка во внедрении и обсуждении программы правительства, которая нацелена на повышение уровня жизни каждого жителя страны за счет использования цифровых технологий;
- 7) **«Собери свой продукт»** – шаг, предполагающий унификацию продуктов и сервисов, возможность использования конструктора продуктов и услуг;
- 8) **«Умные тарифы»**, главное преимущество которых – простота и гибкость, удобные и прозрачные для клиента тарифы;
- 9) **«Единый договор»** – оптимизация, а также пересмотр договоров – приведение к договору комплексного обслуживания;
- 10) **«Ноль бумаг»** – сокращение использования бумажной документации; цифровизация отношений банка с клиентом, как внутренних, так и внешних.

Высокая скорость, удобство, широкая доступность банковских услуг – и, как следствие, лидерские позиции на цифровом банковском рынке были обеспечены

посредством основных видов банковских продуктов и операций: платежей и переводов, кредитов, а также депозитных продуктов банка.

Необходимо отметить, что важной составляющей ресурсной базы коммерческого банка является депозитный портфель, от эффективности управления которым зависят такие важнейшие показатели деятельности банка, как рентабельность и ликвидность. Рассмотрим цифровые депозитные продукты, предлагаемые Банком ЦентрКредит розничным клиентам.

Банк ЦентрКредит предлагает на выбор несколько программ, которые позволяют сохранить сбережения и приумножить их. Некоторые программы предусматривают частичное снятие денег, что подчеркивается банком как отличный вариант в непредвиденной ситуации. Рассмотрим основные условия и отличия 3-х видов депозитов Банка ЦентрКредит:

Таблица 1. Условия депозитов АО «Банк ЦентрКредит» для розничных клиентов

Условия	«Чемпион»	«Рахмет»	«Моя цель»
Вид депозита	Срочный	Сберегательный	Срочный
Срок вклада	13, 24 месяцев	3, 6, 12 месяцев	3, 6, 12 месяцев
Валюта	KZT, USD, RUB, EUR	KZT	KZT
Минимальная сумма вклада	1 000 KZT, 10 USD, 1 000 RUB, 10 EUR	500 000 KZT	1 KZT
Частичное изъятие	Разрешено	Запрещается	Запрещается
Дополнительное пополнение	Разрешено	Запрещается	Разрешено
ГЭСВ:			
• через приложение	9,0%-15,5%	14,7%-16%	13,7%-16%
• через отделение	8,0%-14,5%	13,7%-15%	-
Примечание: составлено автором на основе Источника [2,с. 4]			

1) **Депозитный продукт «Чемпион»** представляет собой срочный вклад сроком на 13,24 месяцев, предусматривающий возможность частичного изъятия с сохранением минимального неснижаемого остатка, автоматического пролонгирования.

2) **Депозит «Рахмет»** – продукт с более высокой минимальной суммой вложения, являющийся вкладом сберегательного характера с невозможностью пополнить и изъять свои средства – как плата более высокие вознаграждения.

3) **«Моя цель»** – является самым доступным депозитным продуктом банка ЦентрКредит за счет небольшой минимальной суммы и возможности периодического пополнения вклада. Вместе с тем, доступность депозита компенсируется невозможностью частично изъять свои сбережения в течение всего срока действия вклада.

В соответствии с таблицей 1, Банк ЦентрКредит акцентирует свое внимание на привлечении краткосрочных и среднесрочных вкладов физических лиц, при этом, каждый из них имеет свои преимущества и недостатки в условиях. Так или иначе, при выборе депозита вкладчик имеет возможность спрогнозировать свой будущий доход по вкладу посредством цифрового девайса в мобильном приложении, а также на сайте Банка ЦентрКредит – депозитного калькулятора банка.

Вместе с тем, хотелось бы заострить внимание на самом популярном вкладе банка «Моя цель» – *полностью цифровом* депозитном продукте. Данный уникальный сервис Банк ЦентрКредит впервые предложил пользователям в июне 2021 года, что дало возможность вкладчикам самостоятельно настроить все параметры пополнения прямо в мобильном приложении. Продукт «Моя цель» отличается от стандартных вкладов «умной» системой пополнения. Он представляет собой виртуальную копилку, где можно не только создавать цели и устанавливать желаемую сумму, но и выбирать способ

пополнения, выгодный для конкретного вкладчика. Помимо вышеперечисленного, клиентам доступны пополнения с округления остатков на карте в конце каждого дня, с процента и суммы от расходов и пополнений на карту, а также от регулярных платежей.

Основной стимул хранения сбережений в банке – вознаграждение, получаемое клиентами за предоставленные ресурсы банку. При этом, клиенты Банка ЦентрКредит имеют возможность открытия вклада как в наличной форме, через физическое отделение банка, так и в безналичной, онлайн-форме, через мобильное приложение ВСС.KZ. Взяв за основу сберегательный депозит «Рахмет», проведем анализ ставок вознаграждения в зависимости формы существования вклада (рисунок 2):

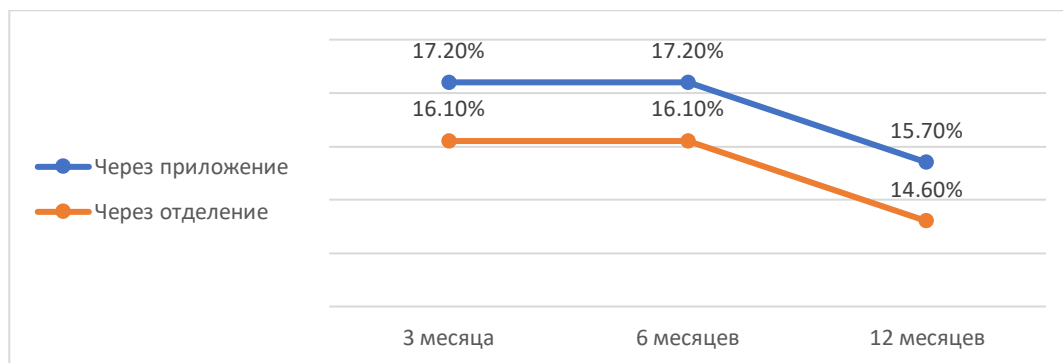


Рисунок 2. ГЭСВ по депозитному продукту «Рахмет», в разрезе форм открытия
Примечание: составлено автором на основе Источника [3.с.10]

Банк ЦентрКредит поощряет своих клиентов, открывающих депозиты через мобильные приложения, что отражено на рисунке 2, наглядно демонстрирующем различие депозитных ставок в зависимости от того, в каком виде вкладчик будет хранить свои деньги. Как видно на рисунке, банк отдает предпочтение депозитам в безналичной форме, и соответственно, за хранение сбережений онлайн, Банк ЦентрКредит вознаграждает вкладчиков более высокими процентными ставками. Если за открытие депозита через отделение клиенту выплачивается 16,1%, то за открытие через дистанционный канал обслуживания – мобильное приложение – банк выплачивает до 17,2% годовых. Немаловажное значение имеет и срок открытия вклада. Как отмечалось ранее, предпочтительным для банка, и одновременно, наиболее выгодным для клиентов является хранение средств в течение 3-6 месяцев.

Поскольку Банк ЦентрКредит позиционирует себя как «банк для бизнеса», для предпринимателей разработан отдельный сервис – цифровой канал продаж «ВСС Business», посредством которого юридическим лицам предлагается:

- **Онлайн-открытие текущих счетов.** После отправки клиентом заявлений на открытие текущего счета, все проверки проходят в автоматическом режиме, *без участия менеджера*. После подачи заявки клиентом в ВСС Business, открывается автоматический счет, который привязывается к клиенту со всеми правами. Нет необходимости в участии менеджера, после открытия счет появится в течение пары минут в мобильном приложении у клиента.

- **Онлайн-открытие депозита.** Процесс онлайн-открытия депозита по стандартным ставкам через ВСС Business аналогичен процессу открытия текущего счета в онлайн-режиме: клиент отправляет заявку на открытие депозита в режиме онлайн. В банковской части проводятся проверки – при условии отсутствия ограничений, счет откроется автоматически, его привяжут к пользователю со всеми правами. Менеджер не участвует в процессе, за исключением заявок по индивидуальным ставкам, обрабатываемых сотрудником банка вручную.

В настоящее время, Банк ЦентрКредит продолжает развитие удаленных каналов обслуживания своих клиентов. За прошедший год банком был внедрен ряд новых

технологических процессов и IT-решений, среди которых можно выделить запуск онлайн-открытия и закрытия текущего счета через биометрию: данный функционал делает возможным дистанционного открытия и закрытия счетов предпринимателей, без необходимости посещения отделения, что позволяет сократить использование рабочей силы банка (раньше, менеджеры, обслуживающие корпоративных клиентов закрывали счета).

Еще один цифровой канал продаж банка – мобильное приложение **JuniorBank** – инновационный продукт, с помощью которого дети получают возможность самостоятельно управлять своими финансами. Банк ЦентрКредит, объединив потребности клиентов и цифровые технологии, в 2023 году представил уникальный детский депозит «Онлайн-копилка», которой управляет сам ребенок. Данный цифровой продукт действует по цепочке «родитель – дети – банк – депозит». Ценность сервиса заключается в том, что это не просто копилка, а настоящий депозит со ставкой 14,5% (15,5% ГЭСВ). Ребенок ежемесячно получает проценты и отслеживает свои накопления в приложении. Срок депозита «Онлайн-копилка» – от 3-х до 12 месяцев. Это срочный вклад с гибкими условиями, который можно открыть от 1 тенге, при этом разрешены частичные снятия до неснижаемого остатка.[3]

На финансовом рынке Казахстана есть предложения по открытию различных счетов и депозитов для детей на обучение, покупку недвижимости и автомобиля, но без отображения в мобильных приложениях у детей. Банк ЦентрКредит – *первый* из отечественных банков, реализовавший полноценный депозит в приложении как у родителя, так и у ребенка.

2020-2022 год для Банка ЦентрКредит был охарактеризован как период «изменения парадигмы обслуживания клиента в отделении». В этой связи в банке была создана система Green Front на мобильных устройствах, в рамках которой были реализованы цифровые процессы идентификации клиента, открытия счета, депозитов, карт и т. п. Основное предназначение данной системы заключается в повышении скорости обслуживания клиентов, минимизации ручной обработки данных, простом и интуитивно понятном интерфейсе для сотрудников банка, а также интеграции интерфейсов приложения ВСС.KZ и рабочего окна сотрудника.

Наглядно рассмотрим совокупную долю депозитов и счетов розничных и корпоративных клиентов в депозитном портфеле Банка ЦентрКредит на рисунке 3:

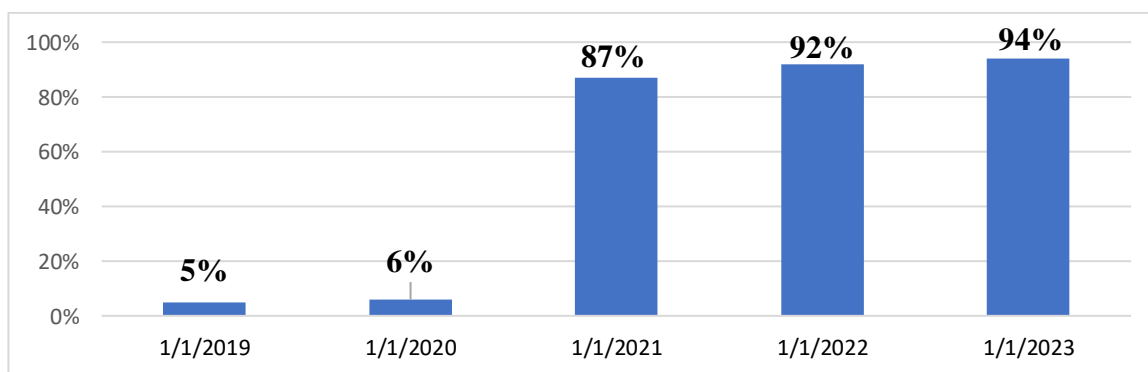


Рисунок 3. Доля онлайн-вкладов в депозитном портфеле АО «Банк ЦентрКредит», %
Примечание: составлено автором на основе Источника [4,с.18]

Рисунок 3 демонстрирует прирост доли вкладов, открытых в онлайн-режиме через мобильные приложения банка. Так, наибольшее увеличение пришлось на 01.01.2021 год – по сравнению с периодом, предшествующим анализируемому, доля онлайн-вкладов возросла с 6% до 87%. Основной причиной резкого скачка онлайн-депозитов в 2021 году является предложение банком более высоких процентных ставок за открытие вклада через мобильное приложение. На 01.01.2023 год доля депозитов, открытых через удаленные

каналы составила рекордные 94% в структуре депозитного портфеля АО «Банк ЦентрКредит».

Учитывая вышеизложенное, в рамках цифровой трансформации Банк ЦентрКредит поставил перед собой задачи по достижению следующих целей:

- диверсификация портфеля: увеличение мелких вкладов через ВСС/KZ и JuniorBank;
- обеспечение стабильного роста портфеля: удержание действующих и привлечение новых вкладчиков;
- новые цифровые депозитные продукты;
- маркетинг через обучение клиента;
- добавление информации для клиента о безопасности хранения денежных средств на депозитах, акцент на гарантирование государством, создание разделов по гарантированию вкладов;
- совершенствование возможности удаленного обслуживания.

Таким образом, внедрение цифровизации в банковское обслуживание – это не просто модное явление, а необходимость для банков, стремящихся оставаться востребованными и конкурентоспособными. Цифровые технологии превращают банки в более доступные, удобные и безопасные для клиентов, а также способствуют развитию финансовой грамотности и оптимизации банковских процессов.

На сегодняшний день, следует отметить, что разработка банком собственной концепции, внедрение инноваций в операционные процессы благоприятно сказываются на его работе, укрепляют узнаваемость бренда Банка ЦентрКредит и позволяют ему быть лидером среди БВУ и актуальным в современном мире.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1) Стратегия развития Банка ЦентрКредит до 2025 года:
https://kase.kz/files/emitters/CCBN/ccbnp_2019_rus.pdf

2) Депозитные продукты:
<https://www.bcc.kz/personal/deposits/?ysclid=lopiz287ef419651907>

3) Детский депозит «Онлайн-копилка»: <https://tengrinews.kz/money/v-kazahstane-zapuschena-pervaya-onlayn-kopilka-dlya-detey-498887/>

4) Годовой отчет Банка ЦентрКредит за 2023 год:
https://kase.kz/files/emitters/CCBN/ccbnp_2023_rus.pdf

Сведения об авторах

Жолдасбаева Тогжан Каимовна – кандидат экономических наук, Associate Professor, Каспийский Общественный Университет, e-mail: tzholdasbaeva@mail.ru

Авторлар туралы мәліметтер

Жолдасбаева Тогжан Каимовна – экономика ғылымдарының кандидаты, Associate Professor, Каспийский Общественный Университет, e-mail: tzholdasbaeva@mail.ru

Information about the authors

Zholdasbayeva Togzhan Kaimovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Каспийский Общественный Университет, e-mail: tzholdasbaeva@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ: ПРИМЕНЕНИЕ ПРАКТИКИ И ПУТИ ПРОЯВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Жолдасбаева Т.К.¹, Амангазы Н.²

^{1,2} Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. Данная статья посвящена актуальной в современном мире проблеме управления человеческими ресурсами современной организации. В статье рассмотрены эффективные инструменты управления человеческими ресурсами, включая общую концепцию управления человеческими ресурсами, развитие корпоративной культуры, цифровизацию, гибкость и адаптивность.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами (УЧР), гибкие и адаптивные методы управления УЧР, корпоративная культура, цифровизация УЧР, частные мессенджеры, CRM-системы, платформы для совместной работы

АДАМ РЕСУРСТАРЫН БАСҚАРУ: ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДА ТӘЖІРІБЕ МЕН ПАЙДА БОЛУ ЖОЛДАРЫН ҚОЛДАНУ

Жолдасбаева Т.К.¹, Амангазы Н.²

^{1,2} Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. Бұл мақала заманауи ұйымның адам ресурстарын басқарудың қазіргі әлемдегі өзекті мәселесіне арналған. Мақалада адам ресурстарын басқарудың тиімді құралдары, соның ішінде адам ресурстарын басқарудың жалпы тұжырымдамасы, корпоративтік мәдениетті дамыту, цифрландыру, икемділік және бейімделу қарастырылады.

Түйінді сөздер: адами ресурстарды басқару (ТЖБ), ТЖБ басқарудың икемді және бейімделгіш әдістері, корпоративтік мәдениет, ТЖБ цифрландыру, жеке мессенджерлер, CRM-жүйелер, бірлесіп жұмыс істеуге арналған платформалар

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT: APPLICATION OF PRACTICE AND WAYS OF EMERGENCE IN MODERN CONDITIONS

Zholdasbayeva T.K.¹ Amangazy N.²

^{1,2} Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Annotation. This article is devoted to the problem of human resource management of a modern organization, which is relevant in the modern world. The article discusses effective human resource management tools, including the general concept of human resource management, corporate culture development, digitalization, flexibility and adaptability.

Keywords: human resource management (HRM), flexible and adaptive HRM management methods, corporate culture, digitalization of HRM, private messengers, CRM systems, collaboration platforms.

В условиях глобализации и стремительных технологических изменений в управлении человеческими ресурсами (УЧР) одна становится из ключевых функций организации, способной обеспечить ее успешное развитие и конкурентоспособность. Современная экономика требует высокой адаптивности и инновационности как со стороны бизнеса, так и со стороны персонала. Компании, независимо от их размера и отрасли, сталкиваются с необходимостью обновления традиционных подходов к УЧР, чтобы поддержать растущий спрос на рынке и поддержать эффективность работы.

Сегодня «человеческий капитал» помогает не только как ресурс, но и как стратегический актив, определяющий потенциал

Параллельно с расширением масштабов бизнеса и усложнением внутренних процессов растет инновационность управленческих стратегий, которые позволяют привлекать и удерживать высококвалифицированные кадры. В современных условиях перед сотрудниками УЧР стоят задачи не только по подбору и адаптации сотрудников, но и по созданию условий для их профессионального роста, поддержания высокой мотивации и вовлеченности. Ключевую роль играет позитивная корпоративная культура, которая способствует развитию лояльности и формированию единства.

Современная практика управления персоналом учитывает традиционные рамки и охватывает такие аспекты, как цифровизация рабочих процессов, гибкие графики, повышение уровня комфорта в рабочей среде и управление персоналом в соответствии с новыми требованиями. Использование данных и технологий позволяет улучшить HR-функции, создать персонализированные стратегии обучения и карьерного роста, что обеспечивает более глубокую обработку персонала и снижение уровня текучести кадров. Таким образом, инновационные подходы к управлению персоналом становятся каскадной частью управления.

Современные подходы к управлению человеческими ресурсами. Переход к стратегическому управлению. В процессе управления кадрами происходит отстранение от административного подхода, ориентированного на выполнение основных задач, таких как подбор и аттестация, к стратегическому управлению, основанному на долгосрочном планировании. В последние годы стратегическое управление персоналом приобретает все большее значение: согласно исследованиям, ежегодная доля компаний, внедряющих стратегии управления человеческими ресурсами, увеличивается на 10–15 %, что зависит от вида и сектора деятельности [1, с.2].

Стратегическое управление предполагает активную поддержку и развитие потенциала сотрудников для достижения целей компании, а также глубокую интеграцию человеческого капитала в рамках бизнес-целей. Внедрение особенно заметно в таких компаниях, как Google, Amazon и Microsoft, которые, стремясь к долгосрочному развитию талантов, разрабатывают планы карьерного роста, используя навыки профессионального обучения и развития. Например, Google делает акцент на предоставлении сотрудникам программ непрерывного обучения и профессионального развития, что позволяет компании адаптироваться к технологическим изменениям и оставаться лидером в своей сфере.

Стратегическое управление предполагает создание среды, в которой каждый сотрудник считает себя ценным и мотивированным к реализации своих потенциалов. Такая система формирует команду, настроенную на постоянный рост и самосовершенствование, что, в свою очередь, повышает конкурентоспособность и повышает производительность компании.

Гибкие методы управления. Гибкие методы управления человеческими ресурсами начинают переходить в соответствие с современными тенденциями, поскольку они позволяют компании адаптироваться под руководством менеджера. Такие методы включают в себя гибкие графики работы, возможность удаленной работы, а также меры, направленные на поддержание баланса между профессиональной сферой и личной жизнью. Исследования показывают, что такие подходы положительно влияют на мотивацию и продуктивность сотрудников, а также помогают снизить уровень стресса и предотвратить выгорание [2, с. 103].

Компаний, внедряющих гибкие условия работы, наблюдают за повышением уровня удовлетворения сотрудников и снижают административную нагрузку, что соблюдает общую продуктивность. Это особенно актуально для сотрудников низшего и среднего

звена, для которых наличие свободы в выборе времени и места работы становится одним из важных факторов при выборе работодателя.

Примером компании, успешно внедряющей гибкие методы управления, является Dropbox. В 2021 году компания перешла на модель удаленной работы, получившую название «Virtual First», которая дает сотрудникам свободу в выборе рабочего места и гибкость в графике. Dropbox также обеспечивает сотрудникам доступ к корпоративным ресурсам, поддержке программ и обучению, что позволяет сохранять продуктивность и занятость на работе, несмотря на отсутствие удаленного офиса.

Корпоративная культура как инструмент управления человеческими усилиями

Корпоративная культура позволяет создать мотивированный коллектив, объединение общих ценностей и ограничений. Исследования показывают, что сильная корпоративная культура снижает текучесть кадров на 30% и повышает производительность на 20%. Apple активно развивает корпоративную культуру инноваций и поддерживает инициативы, что делает их приложениями для сотрудников. Более того, ценности организации и миссия компании как основы корпоративной культуры соответствуют командному духу. В McKinsey считают, что корпоративная культура может быть усилена программами поддержки психического здоровья, что также способствует лояльности сотрудников [3, с. 34].

Цифровизация процессов управления персоналом

Цифровизация стала важной составляющей современных подходов к управлению персоналом. Инструменты искусственного интеллекта и автоматизация позволяют делать подбор и консультирование сотрудников более эффективными. По данным IBM, время автоматизации инвестиций на подбор персонала в среднем составляет 35%. Примеры таких внедрений можно наблюдать в компаниях Unilever и Nestlé, которые используют автоматизированные оценочные системы и искусственный интеллект для ускорения найма и повышения точности отбора. Инструменты цифровизации также используются для обучения и развития сотрудников. Например, PwC разработала собственные онлайн-платформы для повышения квалификации сотрудников, позволяющие им проводить обучение в удобное время. [4, с. 271]

Цифровые инструменты, такие как корпоративные мессенджеры и платформы для совместной работы, обеспечивают безопасность процессов общения. Исследования показывают, что использование CRM-систем, таких как Slack и Microsoft Teams, увеличивает продуктивность взаимодействий на 25%. Эти технологии помогают удаленным командам укреплять корпоративный дух и позволяют сохранить мотивацию.

Гибкость и адаптивность в управлении персоналом

Гибкость становится элементом управления персоналом. Глобальные кризисы, такие как пандемия COVID-19, представляют собой степень адаптивных подходов к управлению. Согласно исследованию KPMG, 68% компаний, внедривших гибкие графики и условия работы, отметили рост удовлетворенности сотрудников. Примером может служить SAP, экономичная гибридная модель работы, обеспечивающая баланс между удаленной и офисной территорией. Программы, поддерживающие баланс между работой и личной жизнью, такие как программы психологической помощи, а также способствуют удержанию талантов. По данным Gallup, компании, предоставляющие такие программы, снижают затраты на выгорание сотрудников на 35%. [5, с. 21]

Инклюзия и разнообразие в УЧР

Компании активно внедряют инклюзивные практики, поддерживающие культурное разнообразие. Принципы инклюзии, такие как предоставление равных возможностей и инклюзивное лидерство, повышают креативность и удерживают сотрудников. Примером инклюзивных практик является компания IBM, реализующая программу развития талантов с упором на культурное разнообразие, что повышает ее бренд работодателя.

Исследования показывают, что инклюзивные компании с вероятностью 29% привлекают лучших кандидатов. Совершенствование практики управления персоналом требует усиления уровня цифровизации, гибкости и инклюзивности. Компании, внедряющие аналитические данные, получают более точные данные для оценки продуктивности. Внедрение таких решений повышает прозрачность и позволяет улучшить качество управленческих решений.

Использование аналитических данных также обеспечивает предсказание вызова сотрудников и оптимизации кадровых процессов. Примером этого может служить сервис Walmart, использующий аналитику для прогнозирования спроса в сфере обучения и карьерного роста, что повышает оперативность менеджеров. Еще одним направлением развития являются гибридные модели работы, которые позволяют компаниям оставаться конкурентоспособными и адаптируемыми.

Таким образом, управление человеческими ресурсами становится все более важным аспектом в современных компаниях. В условиях глобализации и технологических изменений традиционные подходы в УЧР уже не обеспечивают необходимой гибкости и эффективности. Современные методы, такие как процессы цифровизации, развитие корпоративной культуры и гибкие графики, увеличивают привлекательность компании для потенциальных сотрудников. Цифровизация делает процессы УЧР более эффективными и прозрачными, корпоративную культуру, основанную на доверии и поддержке, обеспечении поддержки сотрудников и снижении текучести кадров. Гибкие условия труда позволяют компании быстрее адаптироваться к изменениям и оказывать помощь производителям. Все эти меры позволяют создавать продуктивные команды, способные справляться с вызовами современной среды и обеспечивать конкурентоспособность.

Список литературы

1. Дегтерева А. М. Проблемы управления человеческими ресурсами // А.М. Дегтерева, Е.Ю. Медведева // Научное сообщество студентов: междисциплинарные исследования. -URL: sibac.info/sites/default/files/conf/file/stud_3_2.pdf (дата обращения: 15.10.2024).
2. Кузнецов А.В. методологические основы управления персоналом и управления человеческими ресурсами в современной организации / А.В. Кузнецов // Сборники конференций НИЦ Социосфера. -2021. - № 16. - С. 103-108.
3. Бразевич С.С. Специфика современной модели управления людьми в организации - модели «управления человеческими ресурсами» / С.С. Бразевич // Научная мысль. - 2023. - № 3 (17). - С. 33-35.
4. Армстронг М., Практика управления человеческими ресурсами / пер. с англ. Под ред. С.К.Мордовина, – 10 издание, СПб., Питер – 2020. – с. 267-345
5. Артемова, Е.И. Лояльность персонала как элемент глобальной системы менеджмента организации / Е.И. Артемова // Естественно-гуманитарные исследования. – 2022. – № 39 (1). – С. 19-24.

Сведения об авторах

Жолдасбаева Тогжан Каимовна – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Каспийский Общественный Университет, e-mail: tzholdasbaeva@mail.ru

Амангазы Нурай, Магистрант Каспийского Общественного Университета, e-mail: namangazy2003@gmail.com

Авторлар туралы мәліметтер

Жолдасбаева Тогжан Каимовна – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Каспийский Общественный Университет, e-mail: tzholdasbaeva@mail.ru

Амангазы Нурай, Каспий қоғамдық университетінің магистратура студенті.

e-mail: namangazy2003@gmail.com

Information about the authors

Zholdasbayeva Togzhan Kaimovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Каспийский Общественный Университет, e-mail: tzholdasbaeva@mail.ru

Amangazy Nurai - Master's student of the Caspian Public University. e-mail: namangazy2003@gmail.com

УДК 658. 6

РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Жолдасбаева Т.К.¹, Нурахметова А. Ш.²

^{1,2} Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. В статье отмечается, что основная суть менеджмента заключается в повышении результативности, эффективности и качестве процессов управления. Для того что бы эффективно управлять и принимать решения в торговом предприятии, нужно вести управленческий учет, который затрагивает все сферы деятельности. Автоматизация данного процесса необходима для увеличения конкурентоспособности предприятия. В этой связи необходимо изучение менеджмента в торговле, а также основных этапов и правил организации учёта.

Ключевые слова: управленческий учет, менеджмент в торговле, функции розничной торговли, этапы отчетности, автоматизация управленческого учета

БӨЛШЕК САУДАДАҒЫ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ РӨЛІ

Жолдасбаева Т.К.¹, Нурахметова А. Ш.²

^{1,2} Каспий қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада менеджменттің негізгі мәні басқару процестерінің тиімділігін, тиімділігі мен сапасын арттыру болып табылады. Сауда кәсіпорнында тиімді басқару және шешім қабылдау үшін қызметтің барлық салаларына әсер ететін Басқару есебін жүргізу қажет. Бұл процесті автоматтандыру кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін қажет. Осыған байланысты саудадағы менеджментті, сондай-ақ бухгалтерлік есепті ұйымдастырудың негізгі кезеңдері мен ережелерін зерттеу қажет.

Түйінді сөздер: басқарушылық есеп, саудадағы менеджмент, бөлшек сауда функциялары, есеп беру кезеңдері, басқарушылық есепті автоматтандыру.

THE ROLE OF MANAGEMENT IN RETAIL

Zholdasbayeva T.¹, Nurakhmetova A. SH.²

^{1,2} Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Annotation. The article notes that the main essence of management is to improve the effectiveness, efficiency and quality of management processes. In order to effectively manage and make decisions in a trading company, it is necessary to keep management records that affect all areas of activity. Automation of this process is necessary to increase the competitiveness of the enterprise. In this regard, it is necessary to study management in trade, as well as the main stages and rules of accounting.

Keywords: management accounting, trade management, retail functions, reporting stages, automation of management accounting

Бизнес как коммерческая деятельность, находится в постоянном развитии, требующем совершенствования управления. Розничная торговля товарами отличается разнообразием ассортимента, регламентированными правилами их продажи и многими иными особенностями. Все это требует пристального внимания к экономичным методам управления сложной и многоплановой деятельностью организаций, торгующих столь важным для человека товаром и формированию соответствующей учетной информации. Система управленческого учета выступает источником информации для разработки и принятия экономически обоснованных управленческих решений и должна занимать ведущее место в системе управления.

Для того что бы руководство могло эффективно управлять и принимать решения за торговым предприятием, нужно вести управленческий учет, который затрагивает все сферы деятельности. А автоматизация данного процесса необходима для увеличения конкурентоспособности предприятия. Целью исследования является, изучение менеджмента в торговле, а также основных этапов и правил организации учёта.

Для построения структуры менеджмента в торговле, были проанализированы:

- Информацию внешней среды (покупатели, поставщики, конкуренты и другие факторы.);
- Информацию из внутренней среды (производство, кадры, финансы, маркетинг и т. д.).

Функции, которые должна выполнять розничная торговля для обеспечения успешной

реализации товаров конечным потребителям:

-изучение спроса на товары и их рыночного предложения, поддержание баланса между предложением и спросом;

-управление ассортиментом, в том числе формирование торгового ассортимента, с целью удовлетворения потребностей населения в товарах;

-предоставление товара в той форме, какая нужна потребителю (например, пряжа, ткань, готовая одежда). Количественное выравнивание: розничная торговля закупает в больших количествах товары у производителей, оптовых организаций и продает их меньшими количествами потребителям. Формирование товарных запасов и поддержание их на необходимом уровне;

-осуществление торгово-технологических операций с товаром, таких как хранение, производственная доработка (фасовка, упаковка и т.п.), внутримагазинное перемещение, размещение и выкладка в торговом зале;

-ценообразование, определение розничных цен;

-организация товародвижения, доведения товаров до покупателей;

-подготовка товара к продаже;

-выбор местоположения магазинов, оборудование торговых мест.

В менеджменте принято оценивать розничную торговлю по нескольким направлениям:

–Финансовый учёт;

–Маркетинговый учёт;

–Кадровый учёт;

–Оперативный учёт.

Рассмотрим каждое направление по отдельности.

Информация о финансовой отчётности строится по двум показателям: объём продаж и торговая наценка. На основе этих данных можно отследить влияние принимаемых решений на закупочную цену, валовую прибыль и рентабельность как по магазину в

целом, так и отделов, групп товаров или продавцов. Кроме того, финансовая отчетность позволяет оценить эффективность кадровых и маркетинговых решений.

По данным из маркетинговой отчетности можно отследить эффективность проводимых рекламных мероприятий и их окупаемость. Советуем обратить особое внимание на данный пункт торговым организациям, которые проводят акции и используют дисконтные карты.

Анализ кадрового состава актуален только для торговых точек с двумя и более продавцами.

Данные о работе персонала позволяют оценить среднюю зарплату, эффективность обучения, а также долю прибыли, которую приносит каждый из сотрудников.

Наконец, операционный учёт, который собирает данные об оборотных средствах, торговых площадях, арендной плате и т. д., позволяет проанализировать эффективность использования ресурсов, оборот магазина на квадратный метр и количество продаж в расчёте на одного продавца. С помощью этих показателей удобно сравнивать деятельность нескольких торговых точек.

Отметим, что все направления менеджмента тесно связаны между собой, поэтому лучше их вести в онлайн-сервисах для розничной торговли.

Основные задачи менеджмента в торговой организации.

Менеджмент должен решать следующие задачи торгового предприятия:

- Перераспределение оборотных средств в пользу товаров с высоким спросом и маржинальностью.
- Отказ от дорогостоящих товаров со слабым спросом.
- Определение максимальной наценки, которая позволяет поддерживать стабильный уровень продаж.
- Перераспределение оборотных средств в зависимости от сезона.
- Принятие решений о закрытии низкорентабельных торговых точек, без перспектив развития объёмов продаж.
- Закупка нового оборудования оптимизации бизнеса.
- Принятие решений о расширении сети торговых точек.
- Выявление причин низких продаж.
- Контроль взаиморасчетов с контрагентами.
- Оценка эффективности вложений в маркетинговые исследования, автоматизацию торговли и закупки нового оборудования.
- Распределение центров ответственности.
- Контроль рентабельности активов, оборотных средств, основных средств и других показателей эффективности.

Все эти задачи легко решать с помощью инструментов менеджмента.

Этапы постановки менеджмента в розничной торговле.

Полноценно вести менеджмент можно только при автоматизации розничного магазина, однако не стоит перегибать палку и вести избыточную документацию.

Избежать этого позволяют специальные онлайн-сервисы, которые настраиваются исходя из специфики торгового объекта.

В любом случае, менеджеру в торговой организации придется соблюдать определенные этапы.

Этап 1: определить центры ответственности.

Первым делом менеджер торгового объекта должен обозначить структурные элемент. То есть, в одном случае - это будут магазины розничной сети, в другом - отделы одной торговой точки, в третьем - отдельные группы товаров. Также важно выделить административный аппарат (менеджер по закупкам, бухгалтер и т.д.), если такой имеется, как отдельный объект анализа (таблица 1).

Каждый центр ответственности будет иметь собственные показатели, на основании которых строятся отчёты.

Этап 2: определить перечень отчётов и детализировать их.

Программы для розничной торговли автоматически определяют перечень возможных управленческих отчётов. Однако, важно понимать, на основании чего формируются эти показатели и в каком порядке их нужно анализировать.

Каждый вид отчёта переплетается между собой и дополняет друг друга.

Менеджер должен регулярно ввести и анализировать следующий перечень документов:

- отчёт о доходах и расходах предприятия;
- отчёт о динамике продаж и издержек;
- отчёт о рентабельности центров ответственности;
- отчёт об управленческом балансе;
- отчёт о движении денежных средств.

Руководитель может дополнять этот список на своё усмотрение.

Таблица 1. Этапы создания и регламентации отчётности в торговле.

Этап	Наименование	Что нужно сделать?
1	Требование к финансовой отчётности	Определить формы финансовой отчётности: учёт каких показателей необходим, какой формат и алгоритм формирования
2	Диагностика учёта	Определить узкие места учёта
3	Описание финансово-хозяйственной деятельности	Составить план счетов УУ и сопоставить его с планом финансового учёта предприятия. Перечислить типовые проводки и аналитики.
4	Методология отчётности	Определить методику отражения транзакций в УУ, закрытия периода и формирования финансовой отчётности, а также политику управленческого учёта. Описать, как отражать в отчётности специфические объекты учёта.
5	Описание процессов формирования отчётности	Определить регламент, который будет описывать процесс формирования отчётности: сроки действия, ответственных лиц, ожидаемые результаты и т. д.
Примечание: Составлено на основе источника [4, с.20]		

Этап 3: определить точки безубыточности

При открытии новых торговых точек следует провести анализ, опираясь на ряд факторов, одним из которых является точка безубыточности.

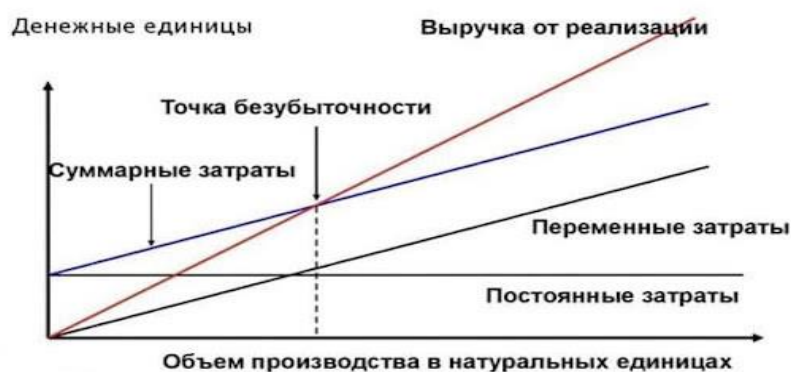


Рисунок 1 - График расчёта точки безубыточности

Примечание: Составлено на основе источника [4, с.50]

Уровень постоянных расходов в розничной торговле примерно одинаков и состоит из:

- Арендной платы;
- Коммунальных платежей;
- Зарплаты сотрудников;
- Расходов на заказ и отправку товара;
- Суммы списаний и уценки товаров;
- Иных административных расходов.

Точка безубыточности не должна быть труднодостижима. Если это так, то руководству торгового предприятия следует либо сокращать количество административного персонала, либо стимулировать продажи, иначе бизнес ожидает банкротство.

Этап 4: спланировать доходы.

Планирование доходов - второй по важности фактор менеджмента после точки безубыточности. Установка целей по доходам необходима, чтобы менеджер мог оценивать эффективность принимаемых решений, направленных на рост продаж. Это будет видно по соответствию фактической и плановой прибыли.

Таким образом, менеджмент в розничной торговле необходим для увеличения эффективности принимаемых решений для развития бизнеса. Удобнее всего вести данную отчетность в специальных программах или сервисах для управления финансами, которые будут отражать все направления менеджмента и оценивать полученные данные как в сумме, так и раздельно.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Еремеева, Н. В. Конкурентоспособность товаров и услуг: учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. В. Еремеева. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 242 с.
2. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 404 с.
3. Кузнецова, Г. В. Международная торговля товарами и услугами в 2 ч. Часть 1.: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 282 с.
4. Лифиц, И. М. Товарный менеджмент: учебник для СПО / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 405 с.
5. Н.Г. Новикова. МЕНЕДЖМЕНТ В ТОРГОВОМ БИЗНЕСЕ. Учебное пособие, Иркутск, Издательский дом БГУ 2023, Новикова Н.Г., 2023, ФГБОУ ВО «БГУ», 2023

Сведения об авторах

Жолдасбаева Тогжан Каимовна – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Каспийский Общественный Университет, e-mail: tzholdasbaeva@mail.ru

Нурахметова Алия Шакиркызы, Магистрант Каспийского Общественного Университета, e-mail: liyassqw@mail.ru

Авторлар туралы мәліметтер

Жолдасбаева Тогжан Каимовна – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Каспийский Общественный Университет, e-mail: tzholdasbaeva@mail.ru

Нұрахметова Әлия Шакирқызы, Каспий қоғамдық университетінің магистратура студенті
e-mail: liyasqw@mail.ru

Information about the authors

Zholdasbayeva Togzhan Kaimovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Каспийский Общественный Университет, e-mail: tzholdasbaeva@mail.ru

Nurakhmetova Aliya Shakirkyzy - Master's student of the Caspian Public University. e-mail: liyasqw@mail.ru

УДК 334.02

ВНЕДРЕНИЕ КОНТРОЛЛИНГА В ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Қалиакпарова Г.Ш.¹, Гриднева Е.Е.¹

Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. Изначально контроллинг начал развиваться уже в средневековье. Сейчас во многих развитых странах контроллинг – это уже устоявшаяся деятельность, возникшая на пересечении экономического анализа, планирования, управленческого учета и менеджмента. Актуальность: внедрение контроллинга на предприятиях нашей республики происходит очень медленно. Цель написания статьи: рассмотреть особенности внедрения контроллинга, его необходимость и перспективы для предприятия. Методы исследования: метод анализа позволил рассмотреть перспективы от развития контроллинга, метод моделирования – показать факторы, влияющие на переход к контроллингу. Выводы: на законодательном уровне рассмотреть вопросы эффективного внедрения контроллинга.

Ключевые слова: контроллинг, управление предприятием, служба контроллинга, методология контроллинга, Республика Казахстан.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА КӘСІПОРЫНДЫ БАСҚАРУ ПРОЦЕСІНЕ КОНТРОЛЛИНГТІ ЕНГІЗУ

Қалиакпарова Г.Ш.¹, Гриднева Е.Е.¹

Каспий қоғамдық университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Бастапқыда контроллинг орта ғасырларда дами бастады. Қазір көптеген дамыған елдерде контроллинг экономикалық талдаудың, жоспарлаудың, басқарушылық есеп пен басқарудың қиылысында пайда болған бұрыннан қалыптасқан қызмет түрі болып табылады. Өзектілігі: республикамыздың кәсіпорындарында бақылауды енгізу өте баяу жүріп жатыр. Бұл мақаланы жазудың мақсаты - контроллингті енгізудің ерекшеліктерін, оның қажеттілігін және кәсіпорын үшін болашағын қарастыру. Зерттеу әдістері: талдау әдісі контроллингтің даму болашағын қарастыруға мүмкіндік берді, модельдеу әдісі контроллинге көшуге әсер ететін факторларды көрсетті. Қорытынды: бақылауды тиімді жүзеге асыру мәселелерін заңнамалық деңгейде қарастыру.

Негізгі сөздер: контроллинг, кәсіпорынды басқару, контроллинг қызметі, контроллинг әдістемесі, Қазақстан Республикасы.

IMPLEMENTATION OF CONTROLLING IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT PROCESS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Kaliakparova G.Sh.¹, Gridneva Y.E.¹

Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Summary. Initially, controlling began to develop in the Middle Ages. Now in many developed countries, controlling is an established activity that arose at the intersection of economic analysis, planning, management accounting and management. Relevance: the implementation of controlling at the enterprises of our republic is very slow. The purpose of writing the article: to consider the features of the implementation of controlling, its necessity and prospects for the enterprise. Research methods: the analysis method allowed us to consider the prospects for the development of controlling, the modeling method - to show the factors influencing the transition to controlling. Conclusions: to consider the issues of effective implementation of controlling at the legislative level.

Key words: controlling, enterprise management, controlling service, controlling methodology, Republic of Kazakhstan.

Вхождение нашей республики в мировое экономическое пространство означает освоение и внедрение передовых методов организации на отечественных предприятиях современных технологий управления, которые эффективно используются передовыми иностранными компаниями. Одним из таких методов является контроллинг.

Внедрение контроллинга в Республике Казахстан - инновация, которая должна обеспечить устойчивость предприятия не только по отношению к рынку, но и повысить его конкурентоспособность как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Система контроллинга интересна тем, что в ее основе лежит регулярный и своевременный сбор информации, анализ и планирование дальнейшей деятельности. Такой подход, как утверждают менеджеры, позволяет адекватно реагировать на рыночные изменения и быстро принимать эффективные управленческие решения.

Лидерами, в практическом использовании методологии и инструментария контроллинга в Казахстане являются организации и предприятия банковской сферы, черной, цветной металлургии, нефтегазового комплекса, атомной энергетики. В последнее время наблюдается внедрение контроллинга предприятиями легкой и пищевой промышленности.

При этом контроллинг должен быть переориентирован в сторону основных источников эффективности промышленных организаций: новые разработки и методы производства во всех основных функциональных сферах деятельности организаций.

В настоящий момент в Казахстане сложилась следующая ситуация:

- предприятия в большей степени ориентированы на краткосрочную перспективу и быстрое получение высокой прибыли;
- многие руководители практически ничего не знают о контроллинге;
- нововведение в виде службы контроллинга требует дополнительных материальных, трудовых и финансовых затрат, что отрицательно влияет на его внедрение.

Развитие контроллинга на казахстанских предприятиях требует перестройки процессов планирования, учета и анализа хозяйственной деятельности. При этом важную роль здесь играет внедрение стратегического планирования, так как изначально цель внедрения контроллинга – это перспективный рост предприятия. Большинство

предприятий не выдерживают конкуренции, изменений на законодательном и нормативном уровнях, бывает, что и не успевают за потребностями покупателей.

При создании службы контроллинга важно определить место контроллинга в организационной структуре предприятия. По мнению авторов, важно ориентировать службу контроллинга на прямое подчинение ее высшему руководству, при этом все отделы предприятия имеют право получения всей планово-контрольной информации и участия в принятии решений по вопросам применения инструментария контроллинга. Чтобы предприятие динамично развивалось, ее руководителю постоянно приходится рисковать. Основными функциями контроллера является измерение уровня предполагаемого риска, его оценка и сравнение с возможными доходами [1, с. 8].

Также руководителю, прежде чем формировать систему контроллинга на своем предприятии, важно правильно определить цели, поставить задачи службе контроллинга, что поможет избежать многих типичных ошибок.

Одним из важнейших аспектов при внедрении контроллинга являются кадры, специалисты в области контроллинга. Так как в Казахстане на данный момент слишком мало специалистов в области контроллинга, при их отборе автором рекомендуется особо обратить внимание на специалистов в области планирования и контроля, приоритетными знаниями которых являются знания в области бизнес-планирования, мониторинга проектов, анализа финансовых и нефинансовых показателей. А также необходимо обратить внимание на специалистов в области финансового планирования и контроля (бюджетирование), специалистов управленческого учета (методологическая и информационная поддержка учета), а также специалистов внутреннего контроля и аудита (аудиторские функции).

Зарубежными и отечественными исследователями в области контроллинга предлагаются различные варианты определения функций работников службы контроллинга. Здесь авторы согласны с российским исследователем Чуриловой А.Н., когда к основным функциям контроллинга относят:

1. Методологическую разработку и обеспечение функционирования системы управления предприятием.

Эта функция включает в себя стратегический аспект, то есть разработку и внедрение системы сбалансированных показателей (ССП); менеджмент качества; инвестиционный процесс; постановку и совершенствование стратегического финансового и управленческого учета; процедуры отбора бизнес-проектов; оценку эффективности предлагаемых бизнес-проектов; процедуры принятия и утверждения решений; контроль хода выполнения мероприятия и учет. А также оперативный аспект, состоящий из исполнения процедур и регламентов финансового и управленческого учета с набором показателей, отражающих специфику деятельности предприятия; реализацию и поддержку системы бюджетирования [2, с. 122-125].

2. Контроллинг координирует управленческую деятельность по выполнению стратегических и оперативных целей, включая стратегическое и оперативное планирование в области работы с поставщиками и подрядчиками, производства и реализации выпускаемой продукции; финансовое планирование (бюджетирование) и контроль исполнения планов и достижение показателей.

3. Контроллинг обеспечивает информацией и анализирует процессы принятия управленческих решений. Эта функция состоит из: организации информационных потоков; документооборота; анализа плановой и отчетной информации; текущего контроля исполнения планов.

4. Разрабатывая предложения и рекомендации по повышению эффективности управления, а также по оптимизации поставок сырья, материалов и сбыта выпускаемой продукции, контроллинг обеспечивает рациональность управленческого процесса [3, с.12].

Каждое предприятие индивидуально, даже, если это предприятия и относятся к одной и той же отрасли производства. Поэтому невозможно рекомендовать какую-то стандартную схему развития контроллинга. Так в итальянской автомобильной компании GTI функции контроллинга выполняет один контроллер, а в КР Media холдинг Джеда Сандена, занимающегося интернет-ресурсами - 3 взаимосвязанных отдела. Обычно служба контроллинга состоит из 3-4 человек [4].

Для быстрого реформирования систем управления промышленными предприятиями необходимо разработать методику создания, внедрения и функционирования контроллинга.

Надо отметить, что процесс внедрения контроллинга на предприятиях Казахстана основывается, прежде всего, на изучении опыта зарубежных стран и России, так как контроллинг введен там был раньше.

Служба контроллинга может включать: начальника службы контроллинга, контроллера-специалиста по инвестиционной деятельности, контроллера-специалиста по управленческому учету, контроллера-специалиста по информационным системам.

Таким образом, служба контроллинга представляет собой группу высококвалифицированных специалистов, которые владеют достаточно большими полномочиями и доступом ко всему объему экономической информации.

Так к основным факторам, определяющим скорость внедрения любого нововведения, а также факторам, помогающим и мешающим быстрому внедрению контроллинга относятся следующие факторы:

- экономический эффект от внедрения, при этом преимущество нововведения в повышении прибыльности и гибкости предприятия в текущем и долгосрочном периодах, при этом мешает внедрению контроллинга несовершенство существующих методов анализа;

- социальный фактор – создание отдела контроллинга дает возможность быстрого продвижения по службе вследствие повышения статуса, при этом существует угроза статусу групп (бухгалтерии, плановому отделу и т.п.) и лиц (начальников соответствующих отделов);

- совместимость с корпоративной культурой и с методами информационного обеспечения процесса управления полностью зависит от предприятия;

- сложность нововведения – преимущество контроллинга в простоте ее моделей, но требующего дополнительных затрат по обучению персонала, по внедрению информационных систем;

- делимость нововведения, возможность проведения эксперимента – контроллинг можно вводить поэтапно, можно начать с внедрения в одном подразделении, потом положительный опыт распространять на другие подразделения предприятия, хотя полный эффект от нововведения наблюдается только после внедрения контроллинга на всем предприятии в целом;

- наглядность – обычно первые результаты руководителю предприятия видны сразу, но полный результат от внедрения появляется нескоро [5].

Следовательно, в оценке эффективности внедрения контроллинга на предприятии необходимо соотнести полученные результаты от внедрения с затратами на распространение нововведений и достижение практического использования прогрессивных идей концепции контроллинга.

Развитие каждого предприятия индивидуально. Поэтому при обучении руководящего состава контроллингу могут быть предложены тесты по определению первостепенности имеющихся проблем на предприятии.

Не каждое предлагаемое решение можно быстро реализовать на конкретном промышленном предприятии. Особое место в перечне необходимых нововведений занимает применение методологии контроллинга.

Сложность внедрения контроллинга связана с рядом обстоятельств:

- необходимость организационных изменений в сложившейся практике работы предприятия;
- обязательное интенсивное внедрение современных информационных технологий;
- неоднозначность определения функциональной области контроллинга в рамках предприятия;
- незначительный опыт практической реализации подобных работ на казахстанских предприятиях;
- необходимость ведения долгосрочных целевых работ по рассматриваемому направлению.

В Казахстане есть все условия для развития контроллинга. Так, например:

1) большая часть предприятий на данный момент имеет грамотных и высококвалифицированных менеджеров, которые хорошо понимают основную цель развития организации: постоянное получение и повышение прибыли, а также увеличение инвестиционной привлекательности (рыночной стоимости);

2) расширение бизнеса приводит к необходимости получения дополнительных знаний в управлении;

3) в Казахстане сложились благоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций. В республике создаются совместные предприятия, иностранные компании, вовлекая в процесс управления казахстанский персонал, привносит в деятельность предприятий новые технологии управления;

4) время диктует необходимость внесения изменений в законодательные и нормативные акты. Прежде всего, это связано с выходом Казахстана на международный уровень. Так казахстанские стандарты бухгалтерского учета приближены к международным стандартам. Таможенный, налоговый и управленческий учеты также тесно связаны с изменениями, происходящими в мире;

5) решение многих вопросов повышения конкурентоспособности национальной экономики находится в компетенции контроллеров, которых необходимо готовить из среды нынешних специалистов для дальнейшего применения их навыков и умений. Менеджмент казахстанских компаний постоянно пополняется молодыми кадрами, обучившимися по программе «Болашак» и другим международным программам, получившими хорошее профессиональное бизнес-образование и готовыми к применению своих знаний в технологии управления.

В связи с вышеизложенным, авторами предлагается разработать и принять на уровне министерства финансов РК положение об обязательном внедрении систем контроллинга в крупных предприятиях республики, а также государственных структурах. Для этого изначально:

- создать в Казахстане научно-исследовательский центр по изучению передового опыта в системе контроллинга, в функции которого входило бы также обучение руководителей предприятий и контроллинговых служб внутри страны;
- обучить работников министерства основам контроллинга;
- освоить зарубежный опыт применения контроллинга;
- проводить семинары по обмену опытом среди руководителей крупных подразделений, с приглашением зарубежных представителей.

При разработке положений, методических рекомендаций по применению контроллинга на предприятиях Казахстана, авторами рекомендуется использовать имеющийся положительный и отрицательный опыт, накопленный предприятиями и изученный исследователями в области контроллинга.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Калиакпарова Г.Ш., Бокижанова Ф.И. Контроллинг: Учебное пособие. - Семей: Издательство «Интеллект», 2020. – 200 с.
2. Чурилова А.Н. Особенности внедрения и развития системы контроллинга на предприятиях пищевой промышленности // Экономика, управление и учет на предприятии. – 2023. -№ 1. – 122-125.
3. Калиакпарова Г.Ш. Контроллинг: Монография. - Семей: Издательство «Интеллект», 2017. – 136 с.
4. Кошкина Н.В., Кошкина О.В., Тхориков Б.А. Принятие управленческих решений в условиях неопределенности с использованием инструментов контроллинга. Economy: strategy and practice. – 2023. - № 18(1):165-179. <https://doi.org/10.51176/1997-9967-2023-1-165-179>
5. Демеуова Г.Т. Формирование и функционирование системы контроллинга в Казахстане: опыт оценки и расширение ее масштабов: Автореф. дис.на соиск. д.э.н. – Алматы: Университет международного бизнеса, 2010. - 18 с.

Сведения об авторах

*Калиакпарова Гульнар Шаймардановна - PhD, ассоциированный профессор, Каспийский Общественный Университет, e-mail: GK_2003@mail.ru

**Гриднева Елена Евгеньевна – к.э.н., доцент, Каспийский Общественный Университет, e-mail: elengred@mail.ru

Авторлар туралы мәліметтер

*Калиакпарова Гүлнар Шаймарданқызы – PhD докторы, доцент, Каспий қоғамдық университеті, e-mail: GK_2003@mail.ru

**Гриднева Елена Евгеньевна – Ph.D., доцент, Каспий қоғамдық университеті, e-mail: elengred@mail.ru

Information about the authors

*Gulnar Shaimardanovna Kaliakparova - PhD, associate professor, Caspian Public University, e-mail: GK_2003@mail.ru

**Yelena Evgenevna Gridneva - Ph.D., Associate Professor, Caspian Public University, e-mail: elengred@mail.ru

ӘОЖ 336.6

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫСЫН БАСҚАРУДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ТАЛДАУДЫҢ РӨЛІ

Кулахмедова Г.Т.¹

Каспий Қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Мақалада кәсіпорынның төлем қабілеттілігі мен қаржылық тұрақтылығын талдауға негізделген қаржылық есептіліктің рөлі мен маңызы көрсетілген. Қаржылық есептілікте қамтылған ақпараттарды пайдаланушы контрагенттердің әрқайсысының мүдделері атап өтілген. Сонымен қатар, кәсіпорынның қаржылық жағдайына әсер ететін көптеген факторлар айқындалып, белгіленген қызмет бағыттары бойынша менеджердің алдында тұрған негізгі міндеттері анықталған.

Түйін сөздер: қаржыны басқару, төлем қабілеттілік, қаржылық тұрақтылық, қаржылық талдау, қаржылық есептілік,

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кулахмедова Г.Т.¹

Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. В статье показана роль и значение финансовой отчетности, основанной на анализе платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Отмечаются интересы каждого из контрагентов, использующих информацию, содержащуюся в финансовой отчетности. Кроме того, определены многие факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия, определены основные задачи, стоящие перед менеджером по установленным направлениям деятельности.

Ключевые слова: Управление финансами, платежеспособность, финансовая устойчивость, финансовый анализ, финансовая отчетность

THE ROLE OF FINANCIAL ANALYSIS IN THE FINANCIAL MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE

Kulakhmedova G.T.¹

Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Summary. The article shows the role and importance of financial statements based on the analysis of the solvency and financial stability of the enterprise. The interests of each of the counterparties using the information contained in the financial statements are noted. In addition, many factors affecting the financial condition of the enterprise have been identified, and the main tasks facing the manager in the established areas of activity have been identified.

Keywords: Financial management, solvency, Financial Stability, Financial Analysis, Financial Reporting

Қаржылық есептілікті пайдаланушылардың барлығы дерлік өз мүдделерін оңтайландыру туралы шешім қабылдау үшін қаржылық талдау әдістерін қолданады. Қазіргі интеграциялық процестер мен қаржылық тұрақсыздық жағдайында қаржылық талдау коммуникацияның негізгі құралдарының біріне және іскерлік ортаның барлық контрагенттерін ақпараттық қамтамасыз етудің маңызды элементіне айналған.

Қаржылық талдауға назар аударатын болсақ, кез келген кәсіпорын белгілі бір дәрежеде тұрақты қосымша қаржыландыру көздерін қажет етеді, сондықтан қаржылық есептілік арқылы қаржылық-шаруашылық қызмет туралы объективті ақпарат беру арқылы инвесторлар мен несие берушілерді тартуыды қажетсінеді [1. 776]. Кейбір пайдаланушылар, егер өкілеттік болса, қаржылық есептілікте қамтылған қосымша ақпаратты талап ете алады. Көптеген пайдаланушылар қаржылық ақпараттың негізгі көзі ретінде қаржылық есептілікке сүйенуі керек.

Фирмалардың негізгі тұтынушыларын немесе қаржылық ақпаратты пайдаланушыларды екі топқа бөлуге болады [2.1586]. Бірінші топқа мыналар жатады:

- инвесторлар (меншік иелері, қатардағы акционерлер, институционалдық инвесторлар);

- компанияның қаржылық ақпараты негізінде осы компанияға коммерциялық кредит беру шарттарын жасасатын кредиторлар (коммерциялық банктер және басқа да институционалдық кредиторлар, жеткізушілер);

- серіктестік кәсіподақтар мен қызметкерлер осы компанияның жоғары жалақы төлеу қабілетін бағалауға қатысады;

- компания өніміне тапсырыс берушілердің міндеттемелерді орындау қабілетін бағалау туралы мандаты;

- салық міндеттемелерін орындау, фирманың қаржылық қызметін мемлекеттік реттеу талаптарын орындау жөніндегі мемлекеттік органдар;
- фирмамен іскерлік қатынастардың болашағы бойынша халық саны;
- компанияның өз саласындағы, ұлттық және шетелдік нарықтардағы мүмкін жағдайын зерттейтін, сондай-ақ оның рейтингтерін анықтайтын іскерлік және ғылыми топтар.

Қаржылық ақпаратты пайдаланушылардың әрқайсысында берілген ақпаратқа өз сұраныстары бар және оны өз мүдделеріне қарай зерттейді.

Осылайша, меншік иелері (акционерлер) меншікті капитал үлесінің өсуін немесе төмендеуін анықтауы керек, яғни кәсіпорын әкімшілігінің (басшылығының) тиімділігін бағалау өз функцияларын орындайды. Олар кәсіпорын ресурстарының қаншалықты тиімді пайдаланылатынын, менеджерлердің кәсіпорын істерін қаншалықты тиімді жүргізетінін және бизнестен өз қажеттіліктері үшін қанша пайда таба алатынын білуі керек. Олар кәсіпорынның дивидендтер төлеу қабілеті, акцияларын сатып алудың, иеленудің немесе сатудың орындылығы туралы ақпарат алуға мүдделі.

Кәсіпорын басшылығы, басқару персоналы - бұл кәсіпорын иелері оның қызметін жедел басқару үшін тағайындаған менеджерлер. Олар, ең алдымен, кәсіпорын иелерінің мүліктік құқықтарын қадағалау және қорғауы, тұрақты табыс пен дивидендтер алуды қамтамасыз етуі керек. Бұл мақсаттарға негізгі және айналым капиталын қолдау және өсіру, оларды орналастырудың, пайдаланудың, пайдаланудың ең тиімді бағыттарын іздеу арқылы қол жеткізіледі. Әкімшілер кәсіпорынның жұмысын қолдауға және тиімділігін арттыруға мүдделі, оларға кәсіпорынның қаржылық жағдайы-ағымдағы және күтілетін ақпарат қажет. Осындай ақпаратқа ие бола отырып, олар кәсіпорынды дамытудың ағымдағы және перспективалық жоспарларын, кәсіпорынды тиімді басқаруды қамтамасыз ете отырып, оның жұмысындағы анықталған кемшіліктерді жою жөніндегі іс-шараларды әзірлейді.

Кәсіпорынның басқарушы персоналы есептілік деректері бойынша қаржы ресурстарына қажеттілікті айқындайды, қабылданған басқарушылық шешімдердің дұрыстығын бағалайды, дивидендтерді бөлу саясатының негізгі бағыттарын айқындайды, алдағы есепті кезеңдердің қаржылық көрсеткіштерінің алдын ала есептеулерін жасайды. Басқа кәсіпорынмен бірігу немесе қосылу, кәсіпорынды құрылымдық қайта ұйымдастыру мүмкіндіктерін қарастырады, еңбек ұжымына, меншік иелеріне (құрылтайшыларға), тиісті басқару құрылымдарына (қаржы органдарына, банктерге) және өзге де мүдделі ұйымдарға есеп береді.

Кәсіпорын қызметкерлерін жалақы деңгейін көтеру мүмкіндігі және осы кәсіпорындағы жұмыс перспективалары тұрғысынан есепті деректер қызықтырады. Олардың жалақысының мөлшері және одан әрі жалдау мүмкіндігі кәсіпорынның қаржылық жағдайына байланысты.

Инвесторлар өз капиталын кәсіпорынға орналастырудың тиімділігін анықтауы керек. Кәсіпорынның акцияларын үлестіріп, сату және сатып алу арқылы инвестор өз капиталын, жинақтарын орналастырудың қаншалықты тиімді екенін бағалайды. Акционерлерге инвестицияланған капитал үшін қандай дивидендтер төленуі мүмкін. Капитал салымшысы бағалы қағаздар нарығында сатып алынған акциялар бағасына қызығушылық танытады, оның акцияларын сатып алу туралы шешім қабылдас бұрын кәсіпорынның банкроттық қаупін бағалайды.

Кәсіпорынның кредиторлары ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді кредиттер беретін банктер, іскер серіктестер - кәсіпорынға өз капиталын салатын қарыз алушылар болып табылады. Олар кәсіпорын берілген несиені уақытында қайтарып, пайыздарды төлей алатынына сенімді болуы керек. Осы мақсатта олар кредиттер мен қарыздарды беру кезіндегі тәуекел дәрежесін бағалайды, осы кәсіпорынға кредит (қарыз) бөлудің орындылығы және оны ұзарту, кредит беру шарттары және кредитті (қарызды) қайтару кепілдігі туралы мәселені шешеді.

Коммерциялық серіктестер - бұл компания тауарларды несиеге сатып алатын жеткізушілер және одан тауарлар мен қызметтерді сатып алатын тұтынушылар. Жеткізушілерде компанияның қарыздарын өтей алатындығы туралы ақпарат болуы керек, сатып алушылар кәсіпорынның сенімді жеткізілім көзі екеніне және банкроттыққа ұшырамайтынына сенімді болуы керек. Олар кәсіпорынның төлем қабілеттілігі мен қаржылық тұрақтылығын бағалайды, баға динамикасын болжауды және жеткізудің кең мүмкіндіктерін іздеуді зерттейді және кәсіпорынның міндеттемелерді орындау қабілетін бағалауға қызығушылық танытады.

Билік пен менеджмент кәсіпорындардың қазіргі жағдайы мен болашағы, олардың мемлекет алдындағы міндеттемелерін сақтауы туралы әртүрлі ақпаратқа қызығушылық танытады. Мұндай ақпарат субъектілердің қызметін реттеу, салық салу саясатын анықтау және ұлттық кірісті және басқа статистикалық көрсеткіштерді есептеу үшін негіз ретінде қажет. Бұл істің барысын тек бір немесе бірнеше кәсіпорындарда ғана емес, жалпы салаларда, өңірлерде, ел экономикасында бағалауға мүмкіндік береді.

Қаржылық есептілікті пайдаланушылардың екінші тобы - бұл кәсіпорынның қызметіне тікелей қызығушылық танытпайтын, бірақ келісімшарт бойынша есептілікті пайдаланушылардың бірінші тобының мүдделерін қорғауы керек адамдар, оларға мыналар жатады: аудиторлар; кеңесшілер; қаржылық талдаушылар; баспасөз; кәсіподақтар; қоғам [3. 51б.].

Осылайша, аудиторлар тапсырыс берушіге оның толықтығы мен сенімділігі, есеп саясатының қолданыстағы заңнамаға және қабылданған стандарттарға сәйкестігі туралы қорытынды беру үшін қаржылық есептілікті зерттейді.

Консультанттар мен қаржы талдаушыларына, түрлі қаржы институттарының (биржалар, қауымдастықтар және т.б.) қызметкерлеріне олардың клиенттері мен жұртшылығы үшін ақпарат қажет. Мысалы, қор биржалары, биржалық саудагерлер инвесторларға акциялар мен басқа да бағалы қағаздарды сатып алу туралы кеңес беру үшін ақпарат қажет; несиелік ақпарат агенттіктері бизнес жеткізушілеріне кеңес беру үшін деректерді қажет етеді; журналистерге оқырмандары үшін ақпарат қажет.

Кәсіподақтар кәсіпорынның жоғары жалақы мен жәрдемақы төлеуге, жұмысшылар мен олардың отбасы мүшелерінің әлеуметтік-тұрмыстық және тұрғын үй жағдайларын жақсартуға қабілетті екенін білгісі келеді.

Қоғамның кәсіпорын туралы ақпаратқа заңды құқығы бар, өйткені кәсіпорындардың қызметі қоғам мүшелеріне – салық төлеушілерге, тұтынушыларға, жергілікті тұрғындарға – экология, жұмыспен қамту және т. б. мәселелерге әсер етеді.

Қаржылық ақпаратты пайдаланушылардың мүдделерінің мұндай күрделі тоғысуы барлық пайдаланушылардың мүдделерін барынша қанағаттандыру үшін қаржылық ақпаратты белгілі бір принциптерге негіздеуді талап етеді.

Келесі фактіні ерекше атап өту қажет. Әлемнің жетекші мемлекеттерінің ЖІӨ-нің төмендеуімен, банк жүйесінің дағдарысымен және соның салдарынан корпорациялардың, шағын және орта бизнестің қаржылық жағдайының нашарлауымен сипатталатын әлемдік экономикадағы соңғы оқиғалар барлық деңгейдегі қаржы менеджерлерін өз тарапынан және олардың контрагенттері тарапынан төлем тәртібін күшейту жөніндегі шараларға шоғырландыруға мәжбүр етеді.

Қарыз капиталын пайдалана отырып, бизнесті дамыту кәсіпорындардың дербестігін арттыруға немесе кем дегенде сақтауға және банкроттыққа ұшырамауға қабілетті қаржыландыру және несиелеу саясатын қалыптастыруды маңызды етеді [4. 58б.].

Осыған байланысты кәсіпорынның төлем қабілеттілігі мен қаржылық тұрақтылығын талдауға негізделген қаржылық есептіліктің рөлі мен маңызы артып келеді, бұл шаруашылық жүргізуші субъектілердің операциялық, қаржылық және инвестициялық қызметінің барлық түрлерінде негізделген қаржылық шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді [5. 272б.].

Тұтастай алғанда, қаржы менеджерінің қызметі кәсіпорынның тепе-теңдік құрылымында тікелей көрінетіндей етіп құрылуы мүмкін, атап айтқанда:

- кәсіпорынның мүліктік және қаржылық жағдайын жалпы талдау және жоспарлау;
- кәсіпорынды қаржылық ресурстармен қамтамасыз ету;
- қаржы ресурстарын бөлу (Инвестициялық саясат және активтерді басқару).

Айта кету керек, кәсіпорынның қаржылық жағдайына көптеген факторлар әсер етеді. Олар құрылымы бойынша (қарапайым және күрделі), нәтиженің маңыздылығы бойынша (негізгі және екінші), әрекет ету уақыты бойынша (тұрақты және уақытша) әр түрлі болуы мүмкін.

Белгіленген қызмет бағыттары менеджердің алдында тұрған негізгі міндеттерді де анықтайды. Бұл тапсырмалардың құрамы келесідей егжей-тегжейлі болуы мүмкін.

Бірінші бағыт шеңберінде: кәсіпорын активтерін және оларды қаржыландыру көздерін; кәсіпорынның қол жеткізілген экономикалық әлеуетін қолдау және оның қызметін кеңейту үшін қажетті ресурстардың саны мен құрамын; қосымша қаржыландыру көздерін; қаржы ресурстарын пайдаланудың жай-күйі мен тиімділігін бақылау жүйесін жалпы бағалау жүзеге асырылады.

Екінші бағыт мыналарды қамтиды: талап етілетін қаржы ресурстарының көлемі; оларды беру нысандары (ұзақ мерзімді немесе қысқа мерзімді кредит, қолма-қол ақша); қаржы ресурстарын жұмылдыру әдістері; ұсынудың қолжетімділік дәрежесі мен уақыты (қаржы ресурстарының қолжетімділігі Шарт талаптарымен айқындалуы мүмкін; қаржы қажетті көлемде және қажетті уақытта қолжетімді болуы тиіс); осы ресурстарды тартуға байланысты шығындар ресурстардың түрлері (пайыздық мөлшерлемелер, осы қаражат көзін берудің өзге де ресми және бейресми шарттары.); қаражат көздерінің деректерімен байланысты тәуекел(мысалы, меншік иелерінің капиталы кәсіпорын позициясынан қаражаттың көзі ретінде, банктің мерзімді несиесіне қарағанда тәуекелдер аз).

Үшінші бағыт инвестициялық сипаттағы ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді шешімдерді талдау мен бағалауды көздейді: қаржы ресурстарын ресурстардың басқа түрлеріне (материалдық, еңбек, ақшалай) трансформациялаудың оңтайлылығы; негізгі құралдарға, олардың құрамы мен құрылымына салудың орындылығы мен тиімділігі; айналым қаражатының оңтайлылығы (жалпы және түрлері бойынша); қаржылық салымдардың тиімділігі.

Жоғарыда келтірілген бағалауды қолдана отырып шешім қабылдау өтімділік, қаржылық тұрақтылық талаптары арасындағы өзара байланысты ескеретін балама шешімдерді талдау нәтижесінде жүзеге асырылады.

Қорытындылай келе, қаржылық талдау бағыты ретінде төлем қабілеттілігі мен қаржылық тұрақтылықты талдау қаржылық менеджмент жүйесіне және оның функцияларына кіреді деп айтуға болады. Олардың негізінде кәсіпорынның қаржылық жағдайын, қаржылық және коммерциялық есептілікті бағалауға және болжауға, экономикалық қызметтің негізгі көрсеткіштерін талдауға, инвестициялық жобаларды талдауға, қаржылық активтер мен көздерді басқару процесінде тәуекелдерді талдауға, баланстың өтімділігін, төлем қабілеттілігін, банкроттықты және т.б. талдауға болады.

Қаржылық талдаудың рөлі ол орындайтын бухгалтерлік-аналитикалық функциялар арқылы көрінеді, өйткені Бухгалтерлік есеп объектілері құндық бағалауда көрінеді және қаржылық талдау саласына автоматты түрде қосылады.

Төлем қабілеттілігі мен қаржылық тұрақтылық бағыттары бойынша қаржылық талдау қаржылық менеджмент пен бухгалтерлік есеп арасындағы байланыс қызметін атқарады, өйткені менеджер қызметінің бухгалтерлік және аналитикалық аспектілеріне назар аударылады (қаржы менеджерлері өз қызметінің сипаты бойынша үнемі қаржыландыру көздерін таңдау проблемасына тап болады, өйткені белгілі бір көзге қызмет көрсету кәсіпорынмен бірдей емес).

Сонымен, қаржылық талдау – бұл кәсіпорынның қаржылық-экономикалық қызметін зерттеу әдістері туралы білім жүйесі. Қаржылық талдаудың пәні – қаржылық

нәтижелер және олардың ағымдары, ал оның әдісі – зерттелетін әдістер мен тәсілдердің жиынтығы, яғни қаржылық қызмет болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Аминова З.Ф. Кәсіпорынның қаржылық стратегиясы: қалыптастыру, дамыту, тұрақтылықты қамтамасыз ету. Мәскеу: Спутниктік Компания, 2018. – 318б.
2. Қаржылық менеджмент: / ред.проф. Г.Б.Поляк. - Мәскеу: қаржы, бірлік, 2019. - 408б.
3. Крейнина М.Н. Кәсіпорынның қаржылық жағдайы. Бағалау әдістері. Мәскеу: ДиС, 2018 ж. 117б.
4. Бланк И.А. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтандырылуын басқару. – Киев: Ника Орталығы, Эльга, 2018. – 496б.
5. Бороненко С.А., Маслова Л.И., Крылов С.И. Кәсіпорындарды қаржылық талдау. – Екатеринбург: Басылым. Орал. мемлекеттік университет, 2018. – 340бб.

Сведения об авторах

Кулахмедова Галия Турабековна – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан, e-mail: jkalia@yandex.ru

Авторлар туралы мәліметтер

Кулахмедова Галия Төрбекқызы-экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, Каспий қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы, E-mail: jkalia@yandex.ru

Information about the authors

Kulakhmedova Galiya Turabekovna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan, e-mail: jkalia@yandex.ru

УДК 330.3

ТВОРЧЕСТВО – ОСНОВНАЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Майдыров С.Г.¹

Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. В статье рассматривается творчество как основная интеллектуальная деятельность в постиндустриальной экономике.

Развитие техники в результате научно-технической революции середины XX в., особенно ее последние волны – информационной, обусловило не только появление новых ресурсов и факторов производства, изменило и сам процесс труда.

Основными ресурсами производства, становятся знания, информация, так называемые «неосозаемые» ресурсы. Для работы с такими уникальными, с точки зрения традиционной экономики, ресурсами работник должен обладать соответствующими качествами. Главное из них – способность неординарно их оценивать и использовать.

Ключевые слова: знание, информация, наука, образование, капитал, экономические ресурсы, постиндустриальное общество.

ШЫҒАРМАШЫЛЫҚ - ПОСТИНДУСТРИАЛДЫ ЭКОНОМИКАДАҒЫ НЕГІЗГІ ЗИЯТКЕРЛІК ҚЫЗМЕТ

Майдыров С.Г.¹

Каспий Қоғамдық Университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

Андатпа. Бұл мақалада негізгі экономикалық ресурстардың постиндустриалды қоғамда ерекшеліктері қарастырылған.

Экономиканың әр даму сатысында айқын игілік бар. Сол игіліктердің тиімді қолдануы барлық системаның тиімділігін белгілейді. Адамзат біріншіден қазып алатын кендерді қолданды, содан кейін (индустриалды қоғамда) экономиканың бәсеке жарамдылығы өндірілген ресурстардың қолдану сапасынан тәуелді.

Дамыған елдің замандас экономикасы оның информация мен білімнің тиімді өндірісіне тәуелді. Тиімділік дәрежесімен елдің өндірістік аяның тиімділігі белгіленеді.

Түйінді сөздер: білім, информация, ғылым, капитал, экономикалық ресурстар, постиндустриалды қоғам.

ART AS MAIN INTELLECTUAL SOURCE IN POST - INDUSTRIAL ECONOMICS

Maidyrov S.G.¹

Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Annotation. The article considers the main economic resources in the post-industrial society and features.

There are certain benefits at each phase of economic development, the efficient use of which will determine the effectiveness of the system. At first mankind used fossils, then (in the industrial society) the level of economy competitiveness dependent on effective use of produced resources.

The modern economies of developed countries depends on, how efficiently it uses in manufacturing information and knowledge. These are the basis of concepts such as "technology", the intellectual component products and etc. By its effectiveness degree the efficiency of the entire manufacturing sector of the country is determined.

Key words: knowledge, information, science, education, capital, economic resources, post-industrial society.

Развитие техники в результате научно-технической революции середины XX в., особенно ее последние волны – информационной, обусловило не только появление новых ресурсов и факторов производства, изменило и сам процесс труда.

Основными ресурсами производства, становятся знания, информация, так называемые «неосязаемые» ресурсы. Для работы с такими уникальными, с точки зрения традиционной экономики, ресурсами работник должен обладать соответствующими качествами. Главное из них – способность неординарно их оценивать и использовать. Таким образом, если раньше от работника требовалось максимально унифицированное поведение по отношению к его профессиональным обязанностям, то на современном этапе развития, наоборот, приветствуется его способность оригинального использования ресурсов, требуется его «авторское», личностное вложение. Именно поэтому традиционный процесс труда заменяется творчеством.

Но способность к творчеству присуща далеко не всем гражданам. Кроме особой одаренности, творческий человек обладает еще несколькими обязательными качествами. Во-первых, как правило, способность к творчеству подкрепляется в современных условиях достаточно высоким уровнем образования. Во-вторых, творческий человек

должен обладать определенным багажом знаний, навыков и умений, напрямую не относящихся к его профессиональным обязанностям, т.е. духовным, культурным и интеллектуальным потенциалом. Именно такой запас знаний, навыков и морально-психологических качеств дает возможность работнику творить свободно, в полном смысле этого слова.

Производственный процесс в современных условиях часто во главу ставит именно человека как работника, носителя интеллектуального капитала, требуя от него наличия определенных морально-психологических, личностных качеств. И точно так же, как ранее Форд, разрабатывая свой конвейер, не мог не учитывать необходимое приложение силы со стороны рабочего, точно так же в современных условиях экономисты должны реально оценивать психологические аспекты современного труда-творчества. Ошибкой служила бы переоценка психологических аспектов современных экономических процессов, так же, как и недостаток внимания к ним.

Суть современных изменений экономической системы в области трудовых ресурсов заключается в том, что на современном этапе к ней предъявляются требования не физические, а его мозги. Причем чаще всего необходимо обладание уникальной психо-интеллектуальной способностью к творчеству.

Таким образом, постиндустриальное, информационное общество связывает воедино, причем ежедневно и ежесекундно, категории психологические и материальные, экономические. От работника требуются уникальные морально-психологические, индивидуальные качества, а труд как экономическая категория и основополагающий процесс производства заменяется творчеством. Творчество, определенное, в основном, психологическими, интеллектуальными и моральными, т.е. личностными качествами работника, изменяет весь характер производственных отношений общества. Растущие материальные потребности, появление нематериальных потребностей в системе первоочередных нужд работника требует от нас заново осмыслить весь процесс труда в постиндустриальном обществе, необходимо понять, что представляет собой новый процесс труда – творчество.

А поскольку, как уже не раз отмечалось, творчество, определяемое личностными качествами работника, является категорией не только экономической, но и психологической, исследуя новые экономические отношения, следует обратиться к психологии творчества. Анализ такого рода поможет нам понять, насколько удовлетворение нематериальных потребностей, в виде собственной реализации работника в процессе творчества и необходимости творить как потребности, первостепенно для работника и какую нишу оно занимает среди материальных потребностей и потребности нематериальных, но другого порядка. Кроме того, такой анализ поможет оценить, что представляет собой процесс творчества с точки зрения рабочего времени – понятия сугубо индустриального, но еще не изжившего себя в новой экономике. Творчество представляет собой вид деятельности, порождающий нечто качественно новое, никогда ранее не существовавшее. Творчество как созидательная деятельность характеризуется неповторимостью по характеру осуществления, с одной стороны, и по полученному результату, с другой стороны. Результат творческой деятельности всегда оригинален.

Творчество — это процесс создания нового. Творческая деятельность, как правило, многообразная деятельность. Классообразующим признаком творческого характера деятельности является созидание нового.

В определении категории творчества, как видим, экономическая наука абсолютно разделяет многие психологии. Однако в современных условиях экономистов, в первую очередь, должны интересовать сами механизмы творчества как процесса созидания нового, а с экономической точки зрения, как процесса создания добавленной стоимости. Поскольку в условиях современной экономической системы творчество, заменяя собой труд, предлагает новизну именно как результат производственной деятельности.

Я.А.Пономарев, автор книги «Психология творчества и педагогика», выделяет четыре фазы творческого процесса:

1. Сознательная работа (подготовка). Особое деятельное состояние как предпосылка интуитивного проблеска новой идеи.

2. Бессознательная работа. Созревание, инкубация направляющей идеи (работа на уровне подсознания).

3. Переход бессознательного состояния в сознание. Этап вдохновения. В результате бессознательной работы в сферу сознания поступает идея решения. Первоначально в виде гипотезы, в виде принципа или замысла.

4. Сознательная работа. Развитие идеи, окончательное оформление идеи.

В итоге можно выделить две основные фазы творческого процесса:

- переход от сознательного поиска к интуитивному решению;

- эволюция интуитивного решения в логически завершенное.

Фазы решения творческой задачи можно обозначить следующим образом:

1. Фазы логического анализа.

2. Фаза интуитивного решения.

3. Фаза вербализации интуитивного решения.

4. Фаза формализации вербализованного решения.

На фазе 1 для решения творческой задачи используются знания, которым обладает Решатель. Решатель должен быть компетентным и интеллектуальным.

На фазе 2 определяется интуитивный, неосознанный способ разрешения противоречия. На этой фазе осознанным является необходимый или требуемый результат.

На фазе 3 осознанным является требуемый результат, но и процесс получения этого результата – алгоритм решения творческой задачи.

На фазе 4 осуществляется постановка и решение, оптимизация результата решения, предание найденному результату окончательной, логически завершенной формы.

Творчество от физического труда отличается своей «невидимостью» или же видимой легкостью. Поэтому важно оценить творческий процесс, его психологические стадии с экономической точки зрения: насколько та или иная стадия творческого процесса непосредственно представляет собой производственный процесс.

Творчество – как производственный процесс

Первая фаза представляет собой подготовку или особое деятельное состояние как предпосылку интуитивного проблеска новой идеи. Фактически, это стадия выглядит таким образом, что человек, занятый разрешением той или иной творческой задачи, постоянно находится под ее воздействием, хотя он может быть непосредственно, и не занят конкретно ей.

Более того, на этой стадии чаще всего даже сама творческая задача еще не оформлена как таковая, т.е. это стадия поиска творческой задачи. Известно множество случаев, когда на этой стадии ученые занимаются совершенно побочными делами, напрямую не имеющими отношения к разрешению творческой задачи, но не вступающими в противоречие с творческим процессом, а поддерживающими его. Причем важно отметить, что фактически, занимаясь ими, человек не может быть представлен сам себе, поскольку его сознание и подсознание полностью занято разрешением творческой задачи, соответственно, эффективность других процессов существенно снижается.

Таким образом, с точки зрения производственного процесса традиционного характера, первая стадия творческого процесса не является производительной. В первую очередь потому, что на этой стадии мыслительный процесс, пусть и очень интенсивный, не реализуется ни в каких материальных носителях, и более того, невидим и неосознаем для окружающих. Но он является основой для следующей фазы творческого процесса.

Второй фазой творческого процесса является созревание идеи, процесса инкубации. Это этап, когда творческая задача уже обрела свои конкретные очертания, но,

с одной стороны, она требует большой проработанности в плане ее постановки, а с другой – идет подсознательный поиск путей ее разрешения.

Этот этап творческого процесса, пожалуй, более интенсивный, чем предыдущий. Поскольку в этот период творческая задача имеет конкретные очертания, процесс ее разрешения включает в себя конкретную работу над ней, в которую включается интенсивный сбор материала, его обработка и анализ. Для этого этапа разрешения творческой задачи так же, как для первого, свойственна абсолютная загруженность подсознания. И, так же как первый этап, с экономической точки зрения он абсолютно непроизводителен, а значит, и экономически невидим.

Третьей фазой творческого процесса, после того творческая задача обрела свои очертания, поставлена, накоплен материал, намечены пути ее решения, на подсознательном уровне нащупана методика и методология разрешения творческой задачи, является переход с бессознательного в сознание. Этап вдохновения. В результате бессознательной работы в сферу сознания поступает идея решения. Первоначально в виде гипотезы, в виде принципа или замысла. Пожалуй, это самый короткий и самый яркий этап в творческом процессе, для которого требуется долгое время подготовки. Многие ученые тратят годы для того, чтобы их «озарило». Действительно, для того чтобы увидеть во сне таблицу химических элементов, необходимо, чтобы подсознание длительное время не отключалось, и было занято исключительно решением этой единственной, самой насущной проблемы.

Однако, как предыдущие фазы творческого процесса, экономически этот этап опять же «невидим». Поскольку его результатом является лишь гипотеза или замысел, который с точки зрения производственного процесса не представляет собой продукта. Следующий этап творческой работы как раз и требуется для того, чтобы получить интеллектуальный продукт, как того требуют законы функционирования постиндустриальной экономики. Однако следует отметить, что гипотеза как результат вдохновения может оказаться неверной. В этом случае творческая работа начинается заново с первого этапа.

Четвертая фаза, окончательная (с точки зрения поставленной творческой задачей) представляет собой работу сознания, окончательное оформление идеи. На этой стадии работы подтверждаются или отрицаются результаты трех предыдущих периодов. Именно на этой фазе определяется насколько верна оказалась та или иная идея.

Экономически эта стадия творческого процесса уже становится заметна, поскольку в информационной экономике идея можно представлять собой ценность сама по себе, поскольку не может быть применена сразу в производстве и требует доработки, для того чтобы быть полезной в создании добавленной стоимости. Конечно, с точки зрения постиндустриального общества, любая идея является интеллектуальным продуктом.

Можно сказать, что этот этап творческой деятельности является экономически видимым, поскольку его результатом в современных условиях является интеллектуальный продукт. Однако интеллектуальный продукт может, экономически не всегда значимым, поскольку, в виде идеи, не всегда сразу может быть применен в производстве для увеличения национального богатства.

Для того чтобы довести результат творческой деятельности до полноценного, с экономической точки зрения, требуется еще один этап работы. На этой стадии идея, почувствованная на первой стадии, оформленная на второй, осознанная на третьей и подтвержденная на четвертой, *должна приобрести законченный вид.*

В это период неосознанная идея приобретает свои материальные носители. Именно этот этап экономически абсолютно «осознан» и «видим». Однако этот этап работы не рассматривается психологией творчества, видимо потому, что, с точки зрения психологов, к творчеству не относится.

Таким образом, проведя анализ творческого процесса, на котором и основывается основная масса современных производств и который в постиндустриальной экономике заменяет собой простой труд, можно сделать следующий вывод. Из пяти стадий творческого процесса, с точки зрения законов экономической системы, явной и «осязаемой» неоспоримо является лишь одна – пятая, которая, собственно, многими психологами даже не рассматривается в качестве творческого процесса.

Исследование этого процесса входит в функции экономической науки, является проблемой исследования объективно мыслящих экономистов. Рассмотрение творческого процесса крайне важно для правильной оценки самого процесса труда как производства определенных общественных ценностей, а также для определения адекватной системы оплаты интеллектуальных работников.

Список литературы:

1. Сапрун В.А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке.-М.: Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2010.-192с.
2. Понамарев Я.А. Психология творчества и педагогика.-М.: Педагогика, 1976.-С.280.

Сведения об авторах

Майдыров Салават Габдулович – к.э.н. (PhD), ассоциированный профессор КОУ, г. Алматы Каспийский Общественный Университет, e-mail: lev530@bk.ru

Авторлар туралы мәліметтер

Майдыров Салават Габдулович экономика ғылымның кандидаты (PhD), ассоциированный,

профессор КОУ, Алматы қ. Каспийский Общественный Университет, e-mail: lev530@bk.ru

Information about the authors

Maidyrov Salavat Gabdulovich - candidate of Economic Sciences (PhD), associate Professor of KOU, g.Almaty,

Каспийский Общественный Университет, e-mail: lev530@bk.ru

УДК 352/353

ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯ – МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДАҒЫ БАСЫМДЫ БАҒЫТ

Примбетова С.Ч.¹, Отетилеуов А.О.²

^{1,2} М.Өтемісов атындағы Батыс Қазақстан университеті, Орал қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация: Цифрландыру дәуірі мемлекет жұмысының барлық салаларына, соның ішінде экономикаға, саясатқа және мемлекеттік басқаруға қатысты болды. Мемлекеттік басқару саласында цифрландыру процесін енгізудің теориялық және практикалық аспектілерін көптеген зерттеушілер қарастырады, бірақ зерттеу тақырыбын өзекті еткен цифрлық мемлекеттік басқарудың дамуына қатысты бірқатар мәселелер жеткілікті түрде ашылмаған күйінде қалып отыр. Зерттеудің мақсаты-цифрлық басқару аспектілерін қарастыру, Қазақстан Республикасындағы цифрлық мемлекеттік басқаруды одан әрі дамытудың векторларын анықтау.

Түйінді сөздер: цифрландыру, мемлекеттік басқару, цифрлық трансформация, тәуекелдер, электрондық үкімет

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ-ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Примбетова С.Ч.¹, Отетилеуов А.О.²

^{1,2}М.Өтемісов атындағы Батыс Қазақстан университеті, Орал қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация: эпоха цифровизации касалась всех сфер функционирования государства, включая экономику, политику и государственное управление. Теоретические и практические аспекты внедрения процесса цифровизации в сфере государственного управления рассматриваются многими исследователями, но ряд вопросов, касающихся развития цифрового государственного управления, которые сделали тему исследования актуальной, остается недостаточно раскрытым. Цель исследования-рассмотрение аспектов цифрового управления, определение векторов дальнейшего развития цифрового государственного управления в Республике Казахстан.

Ключевые слова: цифровизация, государственное управление, цифровая трансформация, риски, электронное правительство

DIGITAL TRANSFORMATION IS A PRIORITY IN PUBLIC ADMINISTRATION

Primbetova S. Ch.¹, Otetileuov A. O.²

^{1,2}West Kazakhstan University named after M. Utemisov, Uralsk, Republic of Kazakhstan

Summary. The era of digitalization concerned all spheres of the functioning of the state, including economics, politics and public administration. The theoretical and practical aspects of the implementation of the digitalization process in the field of public administration are considered by many researchers, but a number of issues related to the development of digital public administration, which made the research topic relevant, remain insufficiently disclosed. The purpose of the study is to consider the aspects of digital governance, to determine the vectors of further development of digital public administration in the Republic of Kazakhstan.

Keywords: digitalization, public administration, digital transformation, risks, e-government

Цифрлық мемлекеттік басқару әлемдегі көптеген елдер, соның ішінде Қазақстан Республикасы үшін маңызды даму векторына айналды. Әр түрлі державаларда елдің әлеуметтік-экономикалық даму деңгейіне байланысты мемлекеттік басқаруға цифрлық технологияларды енгізудің әртүрлі тәсілдері мен стратегиялары қолданылады. Бұл ретте мемлекеттік билік аппаратының құндылықтарын өзгерту, цифрлық трансформация процесінде кейбір ұйымдық тәсілдерді басқаларына түрлендіру емес, азаматтардың ашықтығы мен қатысуын күшейту басымдыққа айналады.

Қазіргі заманда, кез келген мемлекет өзінің мемлекеттік басқару жүйесінің тиімділігі мен сапасын арттыруға ерекше көңіл бөледі. Әсіресе, әлемдік талаптарға сай болу үшін басқару жүйесі үнемі дамып, жаңарып отыруы қажет. Өйткені, дәстүрлі басқару жүйесі көбінесе жаңа заманның талаптарына жауап бере алмай қалуы мүмкін.

Осыған байланысты мемлекет өз функцияларын жетілдіріп, автоматтандыру мен цифрландыруға үлкен мән беріп, жыл сайын бұл бағытта айтарлықтай қаржы бөледі. Мемлекеттік қызметтердің цифрландырылуы мен автоматтандырылуы мемлекеттік шығындарды азайтып, мемлекеттік аппараттың мобильділігі мен жедел қызмет көрсетуін

арттырады. Бұл өз кезегінде азаматтарға ыңғайлы, «тұтынушыға бағытталған» қызмет көрсету моделін қалыптастырады.

Мемлекеттік функцияларды жүзеге асыру кезінде бюрократия, сыбайлас жемқорлық және басқа да кедергілерді төмендету, сондай-ақ мемлекет пен азаматтар арасындағы қарым-қатынасты жедел әрі тиімді ету мүмкіндіктері пайда болады. Бұл тұрғыда біздің елімізде де бірқатар табысты бастамалар жүзеге асырылуда. Олардың ішінде мемлекеттік қызметтерді автоматтандыру, проактивті қызметтерді енгізу, сондай-ақ «бір терезе» және «бір өтініш» қағидаттары бойынша тұрғындарға қызмет көрсету сияқты жобалар бар. Сонымен қатар, халықтың өмірлік жағдайларын алдын ала болжау арқылы олардың қажеттіліктеріне дер кезінде жауап беруге бағытталған қызмет түрлері ұсынылуда.

Цифрландыру, толық қағаз құжат айналымынан арылуға, көпсатылы инстанциялардан халықтың жүгінуінен арылтады. Сәйкесінше, халықтың да қанағаттану деңгейі артып, ал мемлекеттік бюджетке салмақ азайды, шығындар қысқарды.

Цифрлық мемлекеттік басқаруды құрудың мақсаты азаматтар мен ұйымдарға басым мемлекеттік көрсетілетін қызметтер мен сервистерге цифрлық түрде қолжетімділік беруге, деректерді басқарудың ұлттық жүйесін құруға, электрондық үкіметтің инфрақұрылымын қалыптастыруға, мемлекеттік басқаруға толассыз платформалық шешімдерді енгізуге ұмтылу болып табылады.

Жаңа технологиялар адамдардың өзара әрекеттесу тәсілдерін және олардың қызметін ұйымдастыруды өзгертеді, өнімнің жаңа түрлерін жасауға мүмкіндік береді және әлеуметтік-экономикалық саладағы сапалы өзгерістерге әкеледі. Мұндай өзгерістер – қоғамдағы заманауи ақпараттық технологияларды енгізумен байланысты революциялық өзгерістер. Цифрлық трансформация стратегиялары көбінесе инновациялық технологияларды қолдану негізінде өнімді, процестерді, қызметті ұйымдастыруды, өзара әрекеттесуді және басқаруды өзгертуге бағытталған ие [1].

Жаңа мемлекеттік басқарудың ерекше сипаттамалары:

- азаматтармен және ұйымдармен өзара іс-қимылды цифрландыру бойынша күш-жігер жұмсау;
- адамның араласуын қажет етпейтін технологияны қолдану;
- қызмет көрсетудегі артық процестерді түбегейлі қысқарту;
- азаматтарды мемлекеттік қызметтер көрсету процесіне белсенді тарту негізінде өзің жаса қағидаты бойынша мемлекетті қалыптастыру;
- мемлекеттік қызмет көрсетудің нәтижелілігі мен тиімділігін бағалау мүмкіндігі;
- мемлекеттік қызмет көрсетуге жауапты органдар мен ұйымдар үшін ынталандыру қалыптастыру;
- тұтынушыға бағдарлау және кері байланыс есебі.

Шын мәнінде, жоғарыда айтылғандардан цифрлық мемлекет құра отырып, деректерді басқарудың ұлттық жүйесін, тауарлар мен қызметтердің жаңа түрлерін құрамыз, әлеуметтік-экономикалық салада сапалы өзгерістер болып жатыр деген қорытынды шығады. Бірақ цифрлық үкіметке көшу кезінде туындайтын қауіптер де баршылық.

Қазақстанда негізгі, сондай-ақ жаңа цифрлық технологияларды мемлекеттік басқаруда дамыту бойынша үлкен жұмыс жүргізілуде. Электрондық мемлекеттік басқаруды дамыту үшін мемлекеттік заңдар жиынтығы қабылданды, оның негізінде мемлекеттік қызметтер порталы құрылды, мемлекеттік органдар қызметінің ашықтығы қамтамасыз етілді, бір терезе қағидатына негізделген ведомствоаралық өзара іс-қимыл белсенді дамуда. Оларды қолдану мемлекеттік қызметтер көрсету, бақылау-қадағалау функцияларын орындау, нәтижелер бойынша басқару қағидатын игеру саласында жоспарлануда. Цифрландырудың әсерінен болып жатқан өзгерістер Мемлекеттік қызметтер қызметі сапасының өсуіне, негізсіз мемлекеттік араласудың төмендеуіне,

мемлекеттік басқарудың нәтижелілігі мен тиімділігінің артуына алып келуіне қол жеткізу қажет [2].

Цифрлық трансформация – мемлекеттік даму стратегиясының басымдықтарының бірі. Мемлекеттік ұйымдар Big Data және деректерді басқару технологияларын біріктіретін қоймаларға, зауыттарға және деректер көлдеріне белсенді инвестиция салуда.

Қазақстанда мемлекеттік басқаруды цифрландыру – қазіргі заман талабына сай тиімді әрі ашық мемлекеттік басқаруды қамтамасыз ету үшін маңызды қадам болып табылады. Цифрландыру процесі мемлекеттік қызметтерді автоматтандыруға, ақпараттық жүйелердің тиімді жұмыс істеуіне, сондай-ақ азаматтар мен мемлекеттік органдар арасында өзара іс-қимылды жеңілдетуге мүмкіндік береді. Мемлекеттік басқаруды цифрландыру арқылы сыбайлас жемқорлықты азайту, шешім қабылдауды жеделдету және басқару процесінің ашықтығын арттыру мақсатында маңызды шаралар қолға алынуда.

Мемлекеттік қызметтерді цифрландыру тек уақытты үнемдеуге ғана емес, сонымен бірге азаматтардың түрлі қызметтерге қол жеткізуін жеңілдетуге бағытталған. Мысалы, электронды үкімет порталдары арқылы азаматтар салық төлеу, коммуналдық қызметтерді төлеу, түрлі мемлекеттік қызметтер алу сияқты рәсімдерді онлайн режимде жүзеге асыра алады.

Әр түрлі салаларды цифрландыру бойынша күш-жігерді Қазақстан Үкіметі бұрыннан қолға алып келеді. Мысалы, 90-шы жылдары екі мемлекеттік жоба іске қосылды: үдемелі индустриялық-инновациялық даму бағдарламасы және "Болашақ" халықаралық білім беру бағдарламасы, ал 2005 жылы "электрондық үкіметті" қалыптастыру жүзеге асырылды.

Қазақстанның цифрлық трансформациясының тарихы 2013 жылы басталды. Дәл сол кезде "Ақпараттық Қазақстан-2020" бағдарламасы қабылданды – мемлекеттік басқаруды жетілдіруге, ашық және "мобильді үкімет" институттарын құруға, ақпараттық инфрақұрылымның корпоративтік құрылымдар үшін ғана емес, ел азаматтары үшін де қолжетімділігін арттыруға бағытталған ақпараттық қоғамға көшудің кешенді жоспары.

Бүгінгі таңда Қазақстан Үкіметі мен қоғамның цифрландыруға жаһандық тренд ретінде назар аударуы, оның ішінде оларды енгізуден әлеуметтік-экономикалық тиімділік күтуі өте жоғары. Мемлекеттік секторда ақпараттық технологияларды енгізу халық өмірінің барлық негізгі аспектілерін – коммуналдық қызметтерге ақы төлеуден бастап сақтандыру полистерін ресімдеуге және емдеуге дейін сапалы жаңа деңгейге шығарады.

Қазір орталық мемлекеттік органдар мен өңірлерде цифрландыру бағытында мыңдаған жұмыс істейді және олардың әрқайсысының жоғары кәсіби деңгейдегі маман болғаны маңызды. Мемлекеттік секторда IT саласындағы жоғары білікті қызметкерлердің жетіспеушілігі қазіргі уақытта өзекті мәселе болып табылады, сондықтан мұндай форматты оқыту үнемі жүргізілуі тиіс [3].

Цифрлық мемлекеттік басқарудың тиімді моделінің шетелдік тәжірибесіне сай, бүгінде мемлекеттік басқаруды цифрландыру мәселелері әлемнің көптеген елдерінің, соның ішінде дамыған елдердің алдында тұр. Мемлекеттік басқаруды цифрландыру саласындағы ең озық елдер Оңтүстік Корея, Эстония, Грузия, Сингапур, Жаңа Зеландия, Дания және т.б. болып табылады.

Электрондық үкіметті енгізу көрсеткіштері жылдан жылға өсуде, 2023 жылы онлайн 50 млн қызмет көрсетілген, қызметтердің 92% азаматтарға үйден қол жетімді болған. Сондай-ақ, белсенді қызметтерді жүзеге асыру бойынша үнемі жұмыстар жүргізілуде, қазіргі уақытта олардың 46 түрі бар және 2 млн-нан астам рет көрсетілген.

"Қазір елімізде электрондық үкіметтің орасан зор экожүйесі қалыптасқан, оған мемлекеттік порталдармен қатар банктік қосымшалар еніп, басқа да сервистер мен стартаптар кіре бастады. Мемлекет тарапынан өнімдер мен қызметтерді құруға арналған көптеген құралдар ұсынылуда [4].

Бұл жетістіктердің барлығы Қазақстанның электрондық үкіметінің негізгі компоненттерінің арқасында мүмкін болды: Smart Bridge интеграциялық платформасы

(бизнеске жаңа өнімдер мен сервистерді құруға мүмкіндік беретін 1700-ден астам сервистерді мемлекеттік сервистерге қосу), Smart Data Ukimet (деректерді айкаспалы талдауға және басқарушылық шешімдерді қабылдауды қолдауға арналған кеңістік), GOV.kz (біріздендірілген стандарт бойынша жұмыс істейтін елдің барлық мемлекеттік органдары сайттарының бірыңғай платформасы), Е-нотариат (сандық нотариат), Е-өтініш (естітін мемлекеттің принциптері), Е-денсаулық (өзінің медициналық деректеріне қолжетімділік) және Е-салық (салық әмияны).

Бұл сервистердің барлығы Egov superapp-те қолжетімді: 850 сервис, қағазға теңестірілген 31 сандық құжат, мемлекеттік сервистердің маркетплейсі. Бұл нотариаттық қызметтер де толығымен онлайн және салық әмияны, мемлекеттік органдарға өтініштерді екі рет басу арқылы беру. Қазақстанда eGov мобильді қосымшасын ай сайын 4 миллионнан астам адам пайдаланады [5].

Жалпы алғанда, цифрлық мемлекеттік басқаруды процестерді оңтайландыру, көрсетілетін қызметтердің сапасын арттыру және азаматтармен, бизнеспен және басқа да мүдделі тараптармен өзара іс-қимылды жақсарту үшін мемлекеттік органдар мен мекемелердің қызметінде ақпараттық және коммуникациялық технологияларды қолдану тұжырымдамасы ретінде сипаттауға болады. Бұл мемлекеттік құрылымдардың жұмысында тиімділік пен ашықтыққа қол жеткізу үшін заманауи цифрлық технологияларды пайдалануға бағытталған басқарудың біртұтас тәсілі.

Цифрлық мемлекеттік басқару елдің дамуында үлкен рөл атқарады, ол келесідей:

1. Мемлекеттік органдар жұмысының тиімділігін арттыру. Цифрлық технологиялар процестерді автоматтандыруға, ақпаратқа қол жеткізуді жеделдетуге және ресурстарды оңтайландыруға мүмкіндік береді, бұл мемлекеттік органдар жұмысының тиімділігін арттыруға ықпал етеді.

2. Мемлекеттік қызметтердің сапасын жақсарту. Цифрлық мемлекеттік басқару мемлекеттік қызметтерді онлайн режимінде ұсынуға мүмкіндік береді, бұл рәсімдерді жеңілдетеді, "қағаз құжат айналымын" азайтады, заңды және жеке тұлғалар үшін уақыт шығындарын азайтады.

3. Ашықтық. Цифрлық технологиялардың арқасында неғұрлым ашық басқару қамтамасыз етіледі, азаматтарға мемлекеттік органдардың қызметі, бюджет шығыстары және қабылданатын шешімдер туралы ақпаратқа қолжетімділік беріледі. Бұл сыбайлас жемқорлықтың алдын алуға, мемлекеттік құрылымдардың қызметін бақылауды жақсартуға және Үкімет пен халық арасындағы сенімді нығайтуға көмектеседі.

4. Азаматтарды тарту процесін жандандыру. Цифрлық мемлекеттік басқару кері байланыс, дауыс беру, қоғамдық талқылау және онлайн-консультацияларға қатысу үшін электрондық платформалар арқылы азаматтардың шешім қабылдау процестеріне қатысуын кеңейтуге ықпал етеді.

5. Шешім қабылдау үшін деректерді пайдалану. Цифрлық мемлекеттік басқару үрдістерді анықтау және фактілер мен статистикаға негізделген негізделген шешімдер қабылдау үшін үлкен көлемдегі деректерді жинауға, сақтауға және талдауға мүмкіндік береді.

6. Дағдарысты басқару. Табиғи апаттар, пандемиялар немесе террористік қауіптер сияқты дағдарыстық жағдайларда цифрлық мемлекеттік басқару жедел әрекет ету мен үйлестіруді қамтамасыз ете алады.

7. Мемлекеттік аппаратқа қызмет көрсетуге арналған шығыстарды қысқарту және оларды имплементациялауға арналған шығындарды барынша азайта отырып, жобаларды ұлттық деңгейде табысты енгізу.

Осылайша, қорытындылай келе, әлемде мемлекеттік басқару секторына цифрландыруды енгізудің белсенді тенденциясы байқалады, бұл бір жағынан қоғам тарапынан мемлекет көрсететін қызметтердің сапасына қойылатын талаптардың артуымен, екінші жағынан ақпараттық-коммуникациялық технологиялардың дамуымен байланысты. Мемлекеттік басқарудың цифрлық модификациясының нәтижесі болып

табылатын бірыңғай цифрлық платформа бірқатар маңызды саяси және басқарушылық шешімдерді шешуге мүмкіндік береді, бұл мемлекеттік басқару саласы жұмысының ашықтығы мен тиімділігін арттырады.

Цифрландыруды енгізу процесі мемлекеттік органдардың жұмысында айтарлықтай өзгерістер туғызды. Бюрократиялық кедергілерді жою, қызмет көрсету сапасын арттыру және азаматтармен байланыс орнатудың жаңа тәсілдері пайда болды. Дегенмен, цифрлық мемлекеттік басқарудың дамуына теріс әсер ететін барлық тәуекелдер мен қауіптерді ескеру қажет. Алайда, цифрландыру процесінің жүзеге асырылуы кейбір қиындықтарға да тап болуда. Цифрлық мемлекеттік басқару саласында даму стратегиясын қалыптастыру кезінде көрсетілетін қызметтер бөлігінде және туындайтын проблемаларды шешу кезінде халықаралық тәжірибені есепке алу маңызды фактор болып табылады.

Сондықтан, цифрландыруды іске асыру барысында тиісті инфрақұрылымды дамыту, адамдардың цифрлық дағдыларын арттыру және ақпараттық қауіпсіздік шараларын күшейту маңызды болып табылады. Тұтастай алғанда, цифрлық мемлекеттік басқару цифрландыру дәуірінде экономиканы дамытудың драйвері болып табылады және мемлекеттік билік жұмысының ашықтығы мен тиімділігін, сондай-ақ жеке және заңды тұлғаларға қызмет көрсету деңгейін арттырады.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Алексеенко О. А. Цифровизация глобального мира и роль государства в цифровой экономике / О. А. Алексеенко, И. В. Ильин // Информационное общество. - 2018. - № 2. - С. 25-28.

2. Камолов С. Г. Цифровое государственное управление: учебник для вузов / С. Г. Камолов. - Москва: Издательство Юрайт. - 2021. - 336 с.

3. Добролюбова Е. В. Государственное управление по результатам в эпоху цифровой трансформации: обзор зарубежного опыта и перспективы для России Е. В. Добролюбова // Вопросы государственного и муниципального управления. - 2019. - № 4. - С. 70–93.

4. Примбетова С.Ч. Қазақстанда экономиканы цифрландырудың бағыттары және қазіргі жағдайы. Монография. -Орал: М.Өтемісов атындағы БҚУ редакциялық баспа орталығы, 2021. -114 б.

5. <https://gurk.kz/news/govtech-x-czifrovyy-e-instrumenty-dlya-modernizaczi-gosudarstvenno-uvpravleniya>

Авторлар туралы мәлметтер

* Отетилеуов Асан Оразбекович – 7М04106 «Мемлекеттік және жергілікті басқару» білім беру бағдарламасының магистранты, М.Өтемісов атындағы Батыс Қазақстан университеті, zhaul@internet.ru

** Примбетова Сауле Чукаевна – экономика ғылымдарының кандидаты, М.Өтемісов атындағы Батыс Қазақстан университеті, e-mail: asma2024@List.ru

Сведения об авторах

* Отетилеуов Асан Оразбекович – магистрант образовательной программы 7М04106 «Государственное и местное управление», Западно-Казакхстанский университет им. М. Утемисова, zhaul@internet.ru

** Примбетова Сауле Чукаевна – кандидат экономических наук, Западно-Казакхстанский университет им. М. Утемисова, e-mail: asma2024@List.ru

Information about the authors

* Ottilievov, Asan Orazbekovich – Master's student of the educational program 7M04106 "State and local government M. Utemisov West Kazakhstan University, zhaul@internet.ru

** Primbetova Saule Chukayevna – Candidate of Economic Sciences, M. Utemisov West Kazakhstan University, e-mail: asma2024@List.ru

**ҚАРАШЫҒАНАҚ ПЕТРОЛИУМ ОПЕРЕЙТИНГ Б.В. КОМПАНИЯСЫНЫҢ
ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӘЛЕУЕТІ – ОНЫҢ ТҰРАҚТЫ ЖӘНЕ ЖОҒАРЫ НӘТИЖЕЛЕРГЕ
ҚОЛ ЖЕТКІЗУ ҚАБІЛЕТІНІҢ НЕГІЗІ**

Примбетова С.Ч. ¹, Умарғалиева Р.Е. ²

М.Өтемісов атындағы Батыс Қазақстан университеті, Орал қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Мақаланың мақсаты – мұнай-газ компаниясының экономикалық әлеуетін қарастыру және Қарашығанақ Петролиум Оперейтинг Б.В. (КПО Б.В.) негізгі өндірістік көрсеткіштерінің динамикасын зерттеу. Мақалада компанияның 2021-2023 жылдар аралығындағы өндірістік нәтижелерін қарастыру арқылы компанияның тиімділігін арттыруға бағытталған негізгі факторлар мен стратегияларды анықтау көзделеді. Сонымен қатар, мақалада өндіріс көлемінің өсуі мен қаржылық тұрақтылықтың жақсаруы, инновациялық технологиялар мен экологиялық талаптарды сақтаудың ықпалы туралы талдау жүргізіледі. Мақала нәтижесінде мұнай-газ компаниясының болашақтағы даму стратегиясын жетілдіруге және өндірістік тиімділікті арттыру үшін қабылданатын шешімдерді жақсартуға негіз болатын қорытындылар жасалды.

Түйін сөздер: экономикалық әлеует, ресурс, тұрақты даму, мұнай-газ компаниясы

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КОМПАНИИ КАРАЧАГАНАК
ПЕТРОЛИУМ ОПЕРЕЙТИНГ Б.В. - ОСНОВА ЕЕ СПОСОБНОСТИ ДОБИВАТЬСЯ
СТАБИЛЬНЫХ И ВЫСОКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ**

Примбетова С.Ч. ¹, Умарғалиева Р.Е. ²

Западно-Казахстанский университет им.М.Утемисова, г.Уральск, Республика Казахстан

Аннотация. Цель статьи – рассмотреть экономический потенциал нефтегазовой компании и исследовать динамику основных производственных показателей Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В. (КПО Б.В.). В статье рассматриваются производственные результаты компании с целью выявления основных факторов и стратегий, направленных на повышение эффективности компании. Также в статье проводится анализ влияния роста объемов производства, улучшения финансовой устойчивости, инновационных технологий и соблюдения экологических стандартов. Даны выводы, которые послужат основой для совершенствования стратегии будущего развития нефтегазовой компании и улучшения принимаемых решений для повышения эффективности производства.

Ключевые слова: экономический потенциал, ресурсы, устойчивое развитие, нефтегазовая компания.

**THE ECONOMIC POTENTIAL OF KARACHAGANAK PETROLEUM
OPERATING B.V. IS THE BASIS OF ITS ABILITY TO ACHIEVE STABLE AND
HIGH RESULTS**

Primbetova S.Ch. ¹, Umargaliev R.E. ²

M.Utemisov West Kazakhstan University, Uralsk, Republic of Kazakhstan

Summary. The purpose of the article is to consider the economic potential of an oil and gas company and to investigate the dynamics of the main production indicators of Karachaganak Petroleum Operating B.V. (KPO B.V.). The article examines the company's production results

for 2021-2023 in order to identify the main factors and strategies aimed at improving the company's efficiency. The article also analyzes the impact of increased production volumes, improved financial stability, innovative technologies and compliance with environmental standards. Conclusions are given that will serve as a basis for improving the strategy of the future development of the oil and gas company and improving the decisions made to increase production efficiency.

Keywords: economic potential, resources, sustainable development, oil and gas company.

Мұнай-газ компаниясының экономикалық әлеуеті – оның тұрақты және жоғары нәтижелерге қол жеткізу қабілетінің негізі болып табылады, бұл өз кезегінде әлемдік мұнай-газ нарығындағы динамикалық жағдайлармен тікелей байланысты. Мұнай-газ секторы – ең көп капиталды қажет ететін және стратегиялық маңызы бар салалардың бірі, себебі көптеген елдердің энергетикалық қауіпсіздігі мен әлемдік экономиканың жағдайы осы салаға тікелей байланысты. Мұнай-газ компанияларының экономикалық әлеуетінің ерекшеліктері – бұл ресурстардың, технологиялардың және басқару механизмдерінің кешені, оларды тиімді пайдалану арқылы бәсекелестік артықшылықтар мен операциялық тиімділікті арттыру және бизнестің тұрақтылығын қамтамасыз ету қажет. Баға өзгерістерінің тербелісі, жаһандық экологиялық мәселелер мен инновациялық технологияларға жоғары талаптар жағдайында мұнай-газ компаниялары барлық қолжетімді ресурстарды барынша тиімді пайдалану үшін икемді стратегияларды қолдануда.

Мұнай-газ компаниясының экономикалық әлеуетін бірнеше негізгі компонентке бөлуге болады, олардың әрқайсысы компанияның көмірсутек ресурстарын тиімді өндіру, өңдеу және сату қабілетіне, сондай-ақ ұзақ мерзімді экономикалық нәтижелеріне әсер етеді. Экономикалық әлеует және оны одан әрі дамыту мүмкіндіктері қазіргі заманғы кәсіпорынның табысты жұмысының ажырамас бөлігі болып табылады [1, 118 б.]

Мұнай-газ компаниясының экономикалық әлеуетінің негізгі элементі – оның ресурстары, атап айтқанда, мұнай мен газдың қорлары болып табылады. Көмірсутек қорлары – бұл жер қойнауын игеру мен пайдалануды қамтамасыз етудің негізі болып табылады, ал олардың сандық және сапалық сипаттамалары компанияның ұзақ мерзімді қаржылық тұрақтылығына тікелей әсер етеді. Экономикалық әлеуетті барынша арттыру үшін компания көмірсутек қорларын барлау мен өндіруді тиімді басқаруы, мұнайды алу коэффициентін (EOR) арттыруы және жаңа кен орындарын дамытуы тиіс.

Сонымен қатар, заманауи технологиялар мұнай-газ компаниясының тиімділігін арттырудың маңызды құралы болып табылады. Бұл мұнай мен газды бұрғылау және өндіру саласындағы жетістіктерді ғана емес, сонымен қатар көмірсутектерді өңдеу, тасымалдау және сақтау саласындағы инновациялық тәсілдерді де қамтиды. Мысалы, тақтатас кен орындарында көлденең бұрғылау және гидравликалық жару технологияларын қолдану өндіріс деңгейін айтарлықтай арттырады және шығындарды азайтады. Сонымен қатар, көмірқышқыл газдарының шығарылуын азайту және экологиялық әсерді төмендетуге бағытталған технологиялар да компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыруда маңызды фактор болып табылады [2, 116 б.]

Қаржылық тұрақтылық және капиталды тарту мүмкіндігі – мұнай-газ компаниясының экономикалық әлеуетінің ең маңызды аспектілерінің бірі екенін атап өтуіміз керек. Мұнай-газ секторы барлау, кен орындарын игеру, инфрақұрылымды жаңарту және жаңа технологияларды енгізу үшін үлкен инвестицияларды қажет етеді. Компаниялар ішкі және сыртқы ресурстарды (несиелер, облигациялар, жеке инвестициялар) тарта отырып, өздеріне бәсекелік артықшылықтарды қамтамасыз етеді. Мықты қаржылық база мұнай бағасының өзгеруімен байланысты тәуекелдерді тиімді басқаруға, операциялық тәуекелдерді төмендетуге және қажетті өтімділікті сақтауға мүмкіндік береді.

Мұнай-газ компаниясының кадрлық әлеуеті – бұл барлық деңгейдегі қызметкерлердің, яғни геологтар мен инженерлерден бастап жоғары басшылыққа дейінгі мамандардың біліктілігі мен тәжірибесі, Қызметкерлердің кәсіби дағдылары мен білімдері кен орындарын игерудің барлық кезеңдерінде жұмыс сапасын қамтамасыз ету үшін, сондай-ақ инновациялық шешімдерді енгізу мен тәуекелдерді тиімді басқару үшін өте маңызды. Мұнай-газ саласында өндірістік қауіпсіздік пен экологиялық аспектілерге ерекше назар аудару қажет, ал бұл мамандардың жоғары біліктілігін талап етеді.

Ақпараттық технологиялар мен басқару жүйелері мұнай-газ кен орындарын тиімді пайдалану үшін маңызды рөл атқарады. Цифрлық технологияларды енгізу, мысалы, автоматты мониторинг жүйелері, үлкен деректерді өңдеу және геологиялық процестерді модельдеу үшін жасанды интеллект, мұнай-газ компанияларына болжамның дәлдігін арттыруға, қорларды басқаруды жақсартуға және операциялық шығындарды азайтуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, мұнай-газ кен орындарын дрондармен зерттеу және қауіпсіздікті бақылау үшін роботтарды пайдалану сияқты инновациялық технологиялар өнімділікті арттырады және тәуекелдерді төмендетеді.

Сонымен қатар, мұнай-газ компаниясының экономикалық әлеуетін қалыптастыру және пайдалану тек ішкі факторларға ғана емес, сонымен қатар сыртқы ортаға да байланысты.

Мұнай-газ компаниясының экономикалық әлеуетіне әсер ететін негізгі факторлардың бірі – көмірсутектердің әлемдік нарығындағы экономикалық жағдайлар. Мұнай мен газ бағасының өзгеруі, сондай-ақ энергетикалық ресурстарға сұраныс компанияның табыстылығына және қаржылық тұрақтылығына тікелей әсер етеді. Мұнай бағасының төмендеуі, экономикалық дағдарыстар немесе сұраныстың өзгеруі пайдаға айтарлықтай теріс әсер етуі мүмкін. Бұл жағдайда компаниялар, мысалы, мұнай химиясы өнімдерін өңдеу немесе экологиялық таза технологияларды енгізу арқылы табыс көздерін әртараптандыруы маңызды.

Геосаяси тұрақсыздық, әсіресе көмірсутек ресурстарына бай аймақтарда, мұнай-газ компанияларының экономикалық әлеуетіне айтарлықтай әсер етуі мүмкін. Мұнай өндіретін елдердегі саяси тұрақсыздық кен орындарын игеру немесе тасымалдаумен байланысты қиындықтарға, сондай-ақ санкциялар енгізілуіне әкелуі мүмкін. Мысалы, ірі мұнай өндірушілерге қарсы санкциялар мұнай мен газдың халықаралық нарықтағы құны мен қолжетімділігіне әсер етуі ықтимал [3,183 б.]

Қазіргі уақытта мұнай-газ компаниялары экологиялық талаптардың күшеюімен бетпе-бет келеді. Көмірқышқыл газдарының шығарылуын азайту, экологиялық таза өндіру әдістеріне көшу және экологиялық стандарттарды күшейту компаниялардан жабдықтарды жаңартуға және «жасыл» технологияларды енгізуге елеулі шығындарды талап етеді. Көмірқышқыл газдары шығарындыларын төмендету және жаңартылатын энергия көздері жобаларын дамыту бойынша бастамаларды белсенді түрде жүзеге асыратын компаниялар жаһандық экологиялық трансформация аясында бәсекеге қабілетті болады [4, 114 б.].

Қарашығанақ Петролиум Оперейтинг Б.В. (КПО Б.В.) компаниясы – әлемдік деңгейдегі кәсіпқойлардың үйлесімді командалық жұмысы мен жаңа биіктерге ұмтылуының арқасында зор жасампаз әлеуетке ие. Компанияның басымдықтары – өнеркәсіптік қауіпсіздіктің барлық талаптарын сақтай отырып, барынша өндіруді қамтамасыз ету және жергілікті қоғамдастықтың дамуы үшін қолайлы жағдайлар жасау болып табылады [5].

КПО компаниясы даму саласындағы жобаларды ойдағыдай іске асыруда. Қарашығанақ газы бойынша өндірістік шектеулерді алу (ҚГӨША) жобасы 2021 жылдың наурызында сәтті аяқталып, пайдалануға берілді. Бір жылдан кейін 2022 жылдың мамырында 4-газды кері айдау компрессорын (4-компрессор) салу жобасы сәтті аяқталып, іске қосылды.

Қазіргі уақытта Қарашығанақты кеңейту жобасы 1А (ҚКЖ-1А) мен Қарашығанақты кеңейту жобасының-1Б (ҚКЖ-1Б) құрылысы жалғасуда. Бұл жобалар

сұйық көмірсутектер өндірісінің жоғары деңгейлі мерзімін ұзартуға бағытталған 5-ші және 6-газды кері айдау компрессорлары мен басқа да ілеспе қондырғыларды орнатуды қамтиды. Бұл жобалар айтарлықтай үлес қосып, Қазақстан Республикасы мен Қарашығанақ жобасы бойынша серіктестерге қосымша табыс әкеледі деп күтілуде. Сонымен қатар, бұл жобалар қазақстандықтар үшін жаңа жұмыс орындарын құруға мүмкіндік береді. Жобаларды іске асыру кезіндегі КПО-ның басым мақсаттарының бірі – жергілікті мердігерлердің бәсекеге қабілеттілігін жақсарту мақсатында жергілікті қамтуды барынша арттыру. ҚКЖ-1А 2024 жылы, ал ҚКЖ-1Б 2026 жылы пайдалануға беріледі деп жоспарлануда [5].

Қарашығанақ кен орнын игеру Қазақстан үшін тек мұнай мен газ өндірісінен түсетін табыс пен салық қана емес, оның елге берері одан да көп. Бұл экономикалық дамуға ықпал ететін ұзақ мерзімді және тұрақты серіктестік қатынастар құру болып табылады. Қарашығанақ кәсіпорнының сәтті жұмысы бес мұнай-газ өндіруші компаниялардың кәсіби білімі мен мол өндірістік тәжірибесіне тәуелді: «Эни СпА» (29,25%), «Шелл плс» (29,25%), «Шеврон» (18%), «ЛУКОЙЛ» (13,5%) және «ҚазМұнайГаз» (10%). Қарашығанақтағы серіктестер өздерінің білімдері мен тәжірибелерін Қазақстан Республикасына беріп, жергілікті және сыртқы мүмкіндіктерді барынша тиімді пайдалану арқылы кен орнын игеруді барынша жетілдіруге ұмтылады.

1997 жылы осы бірлескен кәсіпорынның серіктестері мен Қазақстан Республикасының үкіметін өкілдік ететін уәкілетті орган Қарашығанақ кен орнын игеру үшін компания құрды. Өнімді бөлу туралы соңғы келісім (ӨБК) қол қойылып, Қарашығанақты 2038 жылға дейін бірлесіп дамыту шарттары айқындалды. Осы келісімге қол қойылғаннан бері кен орнын игеруге 31,3 миллиард АҚШ долларынан астам инвестиция тартылды. Қарашығанақты игеру барысында әлемдегі ең күрделі кен орындарының бірі болған бұл кен орнында ең жаңа мұнай-газ өндіру технологиялары қолданылды.

2023 жылы Қарашығанақ кен орнында көмірсутек шикізатын өндіру көлемі 142,698 млн баррель мұнай баламасына жетті. Бұл ретте қабат қысымын ұстап тұру үшін газды кері айдау көлемі 12,650 миллиард текше метрді құрады, бұл өндірілетін газдың жалпы көлемінің шамамен 56,5% - на сәйкес келеді (1-кесте) [5].

1-кесте – Қарашығанақ Петролиум Оперейтинг Б.В. (КПО Б.В.) компаниясының өндіріс көлемі

Көрсеткіштер	Өлшем бірлігі	2021	2022	2023	2023 ж/2022 ж (+/-)
Жалпы өндіріс көлемі	млн.б.м.б.	134,1	128,5	142,7	14,2
Тұрақтандырылған мұнайдың жалпы көлемі	мың.т.	10 338	10 134	10 858	724
Жалпы өндірілген газ көлемі	млн.ст.м ³	18 980	18 442	22 385	3 943
Кері айдалған газ,	млн.ст.м ³	9 998	11 131	12 450	1 319
Өндірілген отын газ көлемі	млн.ст.м ³	789,0	812,9	918,9	106,0
Ескерту: КПО Б.В. мәліметтері [5] негізінде авторлар құрастырған					

Келтірілген 1-кестедегі көрсеткіштерді талдау жасау барысында біз өндірістік динамиканы, нәтижелердің артқанын және олардың компанияның экономикалық әлеуетіне әсерін тереңірек қарастырамыз. Бұл талдауда әр көрсеткіштің маңыздылығы, өсімінің себептері, сондай-ақ бұл нәтижелердің компанияның жалпы стратегиясына, тиімділігіне және тұрақтылығына қалай ықпал ететіні ашылған. 2021 жылы жалпы өндіріс көлемі 134,1 млн.баррель болса, 2023 жылы бұл көрсеткіш 142,7 млн.баррельге дейін өскен. Яғни, 2023 жылы 2022 жылмен салыстырғанда 14,2 млн.баррельге немесе 10,4%-ға артқан

Өндіріс көлемінің өсуі мұнай өндірісінің артуын көрсетеді. Мұндай өсім көбінесе мұнай өндіру технологияларын жетілдіру мен жаңа кен орындарын игеру нәтижесінде мүмкін болғанын атап өткеніміз жөн. Бұл өсім өндіріс көлемінің тек сандық емес, сапалық жақтан да артқанын, яғни ресурстарды тиімді пайдалану мен жаңа технологияларды енгізу нәтижесінде болғанын көрсетеді.

Тұрақтандырылған мұнайдың жалпы көлемі 2021 жылы 10 338 мың тоннаны құраса, 2023 жылы бұл көрсеткіш 10 858 мың тоннаға дейін артып, 2022 жылмен салыстырғанда 724 мың тоннаға көбейді немесе 7,1% өсім болды. Тұрақтандырылған мұнайдың өсуі өндіріс тиімділігінің және мұнай қорының сапалы игерілуінің көрсеткіші болып табылады. Бұл өсім әсіресе қалпына келтірілетін технологияларды (EOR, Enhanced Oil Recovery) енгізу арқылы, яғни мұнайды тиімдірек алу әдістерін қолдану арқылы мүмкін болды. Бұл көрсеткіштің өсімі компанияның өндірістік жоспарларын жүзеге асырудағы табысты жұмысының жемісі.

Жалпы өндірілген газ көлемі 2023 жылы 22 385 млн.ст.м³ құрады, бұл 2022 жылмен салыстырғанда 3 943 млн.ст.м³ немесе 21,4%-ға артық. Газ өндірісінің өсуі компанияның көмірсутек қорының әртараптандырылуына және газды толық пайдаланудың тиімді әдістерін енгізуге бағытталған күш-жігерінің нәтижесі. Мұндай өсім, әсіресе газды өңдеу және сату көлемін ұлғайтуға мүмкіндік беретін жаңа технологиялар мен әдістердің енгізілуімен байланысты. Газды өндірудің артуы экологиялық тиімділік пен энергияны тиімді пайдалану мақсатында кері айдалған газды (gas reinjection) қолданудың артуымен де байланысты болуы мүмкін.

Кері айдалған газдың көлемі 2023 жылы 12 450 млн.ст.м³ құрады, бұл 2022 жылмен салыстырғанда 1 319 млн.ст.м³ немесе 13,4%-ға артты. Кері айдалған газдың көлемінің өсуі компанияның мұнай және газ өндіруде тұрақтылықты сақтауға бағытталған әрекеттерін көрсетеді. Газдың кері айдалуы пласт қысымын ұстап тұру және мұнай өндіруді ұзақ мерзімде тиімді жүргізу үшін қажет.

Кері айдалған газдың көлемінің өсуі мұнай өндірудің ұзақ мерзімді тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін экологиялық талаптарды сақтау мен өндірістің тұрақтылығын арттыру бағытында жүргізілген жұмыстардың нәтижесі болып табылады. Бұл үдеріс қоршаған ортаға зиянды әсерді азайтып, компанияның экологиялық жауапкершілігін арттыруда маңызды қадам болып табылады.

2023 жылы өндірілген отын газ көлемі 918,9 млн.ст.м³ болды, оны 2022 жылмен салыстырғанда 106 млн.ст.м³ немесе 13%-ға көбейді. Отын газының өсуі ішкі қажеттіліктер мен өндірістің энергия ресурстарына деген сұраныстың артқанын көрсетеді. Бұл, ең алдымен, өндірістік процестердің тиімділігін арттыру және мұнай мен газды өндеуде энергия тұтынудың жоғарылауының нәтижесі. Сондай-ақ, бұл көрсеткіштің артуы компанияның энергетикалық қауіпсіздікке қатысты стратегиясын жүзеге асыруын білдіреді. Компанияның мұндай өсіммен отын газын өндіруі оның ішкі қажеттіліктерін қамтамасыз етіп қана қоймай, сыртқы нарықтарда да бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді [5].

Жалпы алғанда, Қарашығанақ Петролиум Оперейтинг Б.В. (КПО Б.В.) компаниясының 2021-2023 жылдар арасындағы көрсеткіштері компанияның өндірістік әлеуетінің ұлғайғанын және тиімділігінің артқанын көрсетеді. Өндіріс көлемінің өсуі, мұнай мен газдың тұрақты өндіріліп, өңделуі, сондай-ақ экологиялық жауапкершілік пен өндірістік тұрақтылықты сақтау стратегияларының тиімділігі компанияның бәсекелестік артықшылықтарын арттырып, ұзақ мерзімді табыс әкелуге мүмкіндік береді.

Компанияның өндірістік стратегиясының тиімділігі және инвестициялық жобалардың жүзеге асырылуы нәтижесінде өндіріс көлемі мен қаржылық тұрақтылықтың артуы байқалады. Өз кезегінде, экологиялық жауапкершілік пен инновациялар компанияның дамуына қосымша ықпал етіп отыр. Бұл көрсеткіштердің өсуі компанияның нарықтағы позициясын күшейтуге және жаңа инвестициялар тартуға мүмкіндік береді.

Әлеуметтік жауапты компания бола отырып, КПО өзінің өндірістік қызметі барысында жергілікті халық пен тұтастай Қазақстан Республикасы үшін барынша әлеуметтік-экономикалық игіліктерге қол жеткізу мақсатында Қарашығанақтың әлеуетін тиімді пайдалануды қамтамасыз етуге ұмтылады.

Қорытындылай келе, Қарашығанақ Петролиум Оперейтинг Б.В. (КПО Б.В.) экономикалық әлеуетін арттыру үшін бірнеше негізгі стратегияларды қолдануды ұсынамыз:

–Бизнесті әртараптандыру: мұнай мен газды химиялық өнімдерге өңдеу, сондай-ақ жаңартылатын энергия көздеріне көшу сияқты жаңа бағыттарды дамыту.

–Инновациялар мен технологиялық көшбасшылық: жаңа технологияларға инвестициялау, көмірсутектерді алу деңгейін арттыру, сұйытылған табиғи газ (СТГ) пайдалану және цифрлық шешімдерді енгізу.

–Шығындарды оңтайландыру: көмірсутектерді өндірудің тиімді әдістерін енгізу, процестерді автоматтандыру және шығындарды төмендету мен табыстылықты арттыру үшін икемді қаржылық модельдерді қолдану.

Осылайша, Қарашығанақ Петролиум Оперейтинг Б.В. (КПО Б.В.) компаниясының экономикалық әлеуеті – бұл ресурстарды, технологияларды, қаржыларды және кадрларды тиімді пайдалануды қамтитын кешенді сипаттама, сондай-ақ сыртқы ортадағы өзгерістерге бейімделу қабілеті.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Елшібаев Р.Қ., Қуашбай С., Бактиярова А.Ж., Мырзатай А.М. Особенности оценки экономического потенциала предприятия. *Central Asian Economic Review*. 2020;(2):118-130.

2. Чалдаев Л.А. Экономика предприятия: учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева. - 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2024. - 435 с.

3. Андреев А.Ф. Основы экономики и организации нефтегазового производства. Учебное пособие для студентов учреждений высшего образования. Гриф УМО вузов России / - М.: Академия (Academia), 2014. - 499 с.

4. Хоменко Я.В., Ефименко А.В. Устойчивость нефтегазовых компаний: интерпретация и оценка с позиции системной экономической теории. *Экономическая наука современной России*. 2023;(3):108-128.

5. <https://www.kpo.kz>

Авторлар туралы мәлметтер

*Примбетова Сауле Чукаевна – экономика ғылымдарының кандидаты, М.Өтемісов атындағы Батыс Қазақстан университеті, e-mail: asma2024@List.ru

**Умарғалиева Римма Ерболовна – 7М04101 «Экономика» білім беру бағдарламасының магистранты, М.Өтемісов атындағы Батыс Қазақстан университеті, zhaul@internet.ru

Сведения об авторах

*Примбетова Сауле Чукаевна – кандидат экономических наук, Западно-Казахстанский университет им. М. Утемисова, e-mail: asma2024@List.ru

** Умарғалиева Римма Ерболовна – магистрант образовательной программы 7М04101 «Экономика», Западно-Казахстанский университет им. М. Утемисова, zhaul@internet.ru

Information about the authors

* Primbetova Saule Chukayevna – Candidate of Economic Sciences, M. Utemisov West Kazakhstan University, e-mail: asma2024@List.ru

** Umargaliev Rimma Yerbolovna – Master's student of the educational program 7M04101 «Economics», M. Utemisov West Kazakhstan University, zhaul@internet.ru

УДК 338:61

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Примбетова С.Ч.¹, Урынбаева Б.Р.²

Западно-Казакстанский университет им.М.Утемисова, г.Уральск, Республика
Казакстан

Аннотация. Целью данной статьи является рассмотрение социально-экономического значения обязательного медицинского страхования в Казакстане, выявление его влияния на систему здравоохранения, социальную справедливость и экономическое развитие страны. В статье отмечается, что обязательное медицинское страхование оказывает значительное влияние на экономику страны, поскольку оказывает воздействие на расходы государственных и частных структур, а также влияет на уровень производительности труда и общий экономический рост.

Ключевые слова: обязательное социальное медицинское страхование, экономика, эффективность, медицинские услуги

МІНДЕТТІ ӘЛЕУМЕТТІК МЕДИЦИНАЛЫҚ САҚТАНДЫРУДЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАҢЫЗЫ

Примбетова С.Ч.¹, Урынбаева Б.Р.²

М.Өтемісов атындағы Батыс Қазакстан университеті, Орал қ., Қазакстан
Республикасы

Андатпа. Мақаланың мақсаты Қазакстандағы міндетті медициналық сақтандырудың әлеуметтік-экономикалық маңыздылығын қарастыру, оның денсаулық сақтау жүйесіне, әлеуметтік әділеттілікке және елдің экономикалық дамуына әсерін анықтау болып табылады. Мақалада міндетті медициналық сақтандыру ел экономикасына едәуір әсер ететіні атап өтіледі, өйткені ол мемлекеттік және жеке құрылымдардың шығыстарына, сондай-ақ еңбек өнімділігі мен жалпы экономикалық өсу деңгейіне әсер етеді.

Түйінді сөздер: міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру, экономика, тиімділік, медициналық қызметтер
Түйінді сөздер: міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру, экономика, тиімділік, медициналық қызметтер

SOCIO-ECONOMIC IMPORTANCE OF COMPULSORY SOCIAL HEALTH INSURANCE

Primbetova S.Ch.¹, Urynbaeva B.R.²

M.Utemisov West Kazakhstan University, Uralsk, Republic of Kazakhstan

Summary. The purpose of this article is to consider the socio-economic significance of compulsory health insurance in Kazakhstan, to identify its impact on the health care system, social justice and economic development of the country. The article notes that compulsory health insurance has a significant impact on the country's economy, since it affects the costs of public

and private structures, as well as affects the level of labor productivity and overall economic growth.

Keywords: compulsory social health insurance, economy, efficiency, medical services

Обязательное социальное медицинское страхование (ОСМС) является неотъемлемой частью системы здравоохранения Казахстана и важнейшим элементом в обеспечении доступности и качества медицинских услуг для граждан. Введение и развитие ОСМС нацелены на решение ряда социальных и экономических проблем, связанных с финансированием здравоохранения, улучшением качества медицинских услуг и обеспечением их доступности для всех слоев населения. В условиях переходного периода, связанного с реформированием здравоохранения в Казахстане тема исследования развития ОСМС становится особенно актуальной.

ОСМС – это реформа в системе здравоохранения, благодаря которой во многих странах, где внедрено обязательное медицинское страхование, уровень медицины значительно улучшился. Получаемые от граждан взносы и отчисления аккумулируются в Национальном банке и используются только для оплаты медицинских услуг, оказанных населению в рамках системы. То есть застрахованные граждане имеют доступ к более широкому спектру медицинских услуг, которые для них предоставляются бесплатно.

Основным преимуществом ОСМС является то, что, благодаря ему пациенты получают доступ к более дорогим медицинским услугам. Существенно расширился перечень бесплатного амбулаторного лекарственного обеспечения, которые пациенты могут получить в своих поликлиниках. На здравоохранение через систему обязательного медицинского страхования стало выделяться больше денег. Говоря о трехуровневой системе финансирования медпомощи, хотелось бы остановиться на каждом уровне отдельно. Первый уровень системы финансирования медпомощи – минимальный – это гарантированный государством объем медицинской помощи (ГОБМП), который финансируется за счет бюджетных средств. Второй уровень, он базовый, включает в себя объем медицинской помощи в системе ОСМС. Третий уровень является дополнительным. Этот объем медицинской помощи предоставляется за счет собственных средств получателя медицинских услуг (платные медицинские услуги) или по уже приобретенному страховому полису добровольного медицинского страхования [1].

Система здравоохранения является одним из важнейших элементов социальной инфраструктуры любого государства. От ее эффективности напрямую зависит не только здоровье нации, но и экономическое благосостояние страны в целом. В условиях глобальных вызовов, экономических трудностей и пандемий, в том числе, обязательное социальное медицинское страхование (ОСМС) становится неотъемлемым инструментом обеспечения равного доступа всех граждан к медицинским услугам.

В Казахстане внедрение системы обязательного медицинского страхования стало важным шагом на пути реформирования здравоохранения и улучшения качества жизни населения. Обязательное социальное медицинское страхование призвано решать ключевые задачи: обеспечение доступности медицинской помощи, улучшение качества медицинских услуг, а также развитие медицинской инфраструктуры. Однако на пути реализации данной системы в Казахстане возникли как возможности, так и проблемы, которые необходимо учитывать при дальнейшем совершенствовании системы ОСМС.

Система обязательного медицинского страхования в Казахстане была введена с 1 января 2017 года. Это событие стало логичным продолжением серии реформ в сфере здравоохранения, направленных на повышение доступности и качества медицинских услуг для всех слоев населения.

До этого времени в стране функционировала система, основанная на принципах всеобъемлющего бесплатного медицинского обслуживания через государственное здравоохранение, однако, несмотря на все усилия, это не обеспечивало должного уровня качества, а также сталкивалось с проблемами в финансировании и управлении ресурсами.

Введение обязательного медицинского страхования стало попыткой решить эти проблемы.

Основные принципы ОСМС в Казахстане:

–Обязательность. Каждый работающий гражданин обязан делать страховые взносы, а также работодатель несет ответственность за их уплату.

–Универсальность. Страхование охватывает все население, включая различные социальные группы – от работников до пенсионеров, инвалидов и детей.

–Гарантированный пакет медицинских услуг. Страховка обеспечивает базовый уровень медицинских услуг, который предоставляется всем застрахованным гражданам, включая профилактику, диагностику, лечение и реабилитацию.

–Равенство доступа. Все граждане независимо от их социального положения и дохода могут воспользоваться медицинскими услугами на равных условиях.

Введение обязательного медицинского страхования стало частью глобальной стратегии модернизации системы здравоохранения, предусматривающей сокращение нагрузки на государственные бюджеты и повышение эффективности медицинских учреждений.

Рассмотрим социальное значение обязательного медицинского страхования. ОСМС в Казахстане несет значительное социальное значение, влияя на улучшение социальной справедливости, доступности и качества медицинских услуг для всех слоев населения.

Во-первых, улучшается доступ к медицинским услугам. В Казахстане существует значительная разница в уровне медицинской помощи, предоставляемой в городах и сельской местности. Введение системы ОСМС направлено на преодоление этого разрыва, поскольку государство гарантирует гражданам доступ к медицинским услугам в любой точке страны. Это особенно важно для уязвимых групп населения, таких как пенсионеры, многодетные семьи и инвалиды.

Во-вторых, снижается социальное неравенство, т.к. система ОСМС способствует равенству в доступе к медицинской помощи, поскольку медицинские услуги становятся доступными не только для людей с высокими доходами, но и для граждан с низким уровнем дохода. Это снижает социальное неравенство в сфере здравоохранения, что является важным аспектом социальной политики государства.

В третьих, обязательное медицинское страхование способствует улучшению здоровья нации, поскольку стимулирует людей проходить регулярные медицинские осмотры, своевременно выявлять заболевания и обращаться за медицинской помощью при первых симптомах. Это ведет к улучшению общего состояния здоровья населения, снижению заболеваемости и смертности, а также повышению продолжительности жизни.

В четвертых, система ОСМС позволяет снизить уровень социальной напряженности, поскольку обеспечивает базовую защиту здоровья каждого гражданина, даже в случае тяжелых заболеваний. Таким образом, люди чувствуют большую уверенность в завтрашнем дне, что в свою очередь способствует социальной стабильности в обществе [2, с.78].

Помимо социальных преимуществ, обязательное медицинское страхование оказывает значительное влияние на экономику страны, поскольку оказывает воздействие на расходы государственных и частных структур, а также влияет на уровень производительности труда и общий экономический рост.

Экономическая сущность обязательного медицинского страхования заключается в создании экономических отношений по формированию фондов и страховых организаций за счет страховых взносов страхователей для оплаты медицинской помощи застрахованным при наступлении страхового случая на основании всеобщности, солидарности и обязательности.

До введения системы ОСМС здравоохранение в Казахстане финансировалось в основном за счет государственного бюджета, что в условиях экономических трудностей часто приводило к дефициту средств на необходимые нужды. Введение обязательного

медицинского страхования позволило создать дополнительный финансовый ресурс, который не только снижает нагрузку на бюджет, но и обеспечивает более стабильное и предсказуемое финансирование системы здравоохранения.

Система ОСМС способствует более эффективному распределению финансовых средств в сфере здравоохранения. Страховые компании и государственные органы, принимающие участие в управлении системой, должны ориентироваться на повышение качества медицинских услуг, что стимулирует оптимизацию работы медицинских учреждений и сокращение неэффективных расходов.

Здоровое население – это производительное население. Система ОСМС позволяет гражданам получать необходимое лечение, что в свою очередь способствует повышению производительности труда, снижению уровней временной нетрудоспособности и инвалидности. Это оказывает прямое влияние на экономическую активность страны, способствуя росту национального дохода.

Введение ОСМС способствует снижению нагрузки на частный сектор медицинских услуг. Государственная система страхования предоставляет гражданам базовый пакет медицинских услуг, что снижает необходимость в дополнительных тратах на медицинские услуги [3, с.116].

Также, в здравоохранении особое значение имеет формирование показателей и индикаторов для оценки качества медицинских услуг, чтобы определить возможность медицинской организации оказывать разные виды медицинских услуг и проведение социологических исследований, в котором получатели медицинских услуг и медперсонал дает собственную оценку по качеству. Это в свою очередь дает возможность оценить уровень повышения качества медицинской помощи в системе медицинского страхования [4, с.37].

Анализ экономической литературы в сфере страхования позволяет выделить перечень наиболее важных функций медицинского страхования как на уровне индивидуального, так и общественного воспроизводства:

- функция возмещение убытков;
- предупредительная функция;
- сберегательная функция;
- социальная функция;
- аккумулирующая функция;
- инвестиционная функция [2,3].

Функция возмещения убытка является основополагающей, поскольку в ней раскрывается природная суть любого вида страхования как инструмента возмещения ущерба на случай рискованного события. В медицинском страховании в рамках этой функции участнику страхового фонда при наступлении неблагоприятного события оплачивается лечение, что на микроуровне позволяет ему в определенной мере не снижать уровня достигнутого благосостояния. На макроуровне возмещающая функция создает финансовые условия для качественного восстановления здоровья и возможности быстрого возобновления трудовой деятельности широкого спектра лиц, что, в свою очередь, обеспечивает непрерывность общественного воспроизводства [2, с.243].

Предупредительная функция реализуется путем проведения Территориальными фондами медицинского страхования совместно с учреждениями здравоохранения таких профилактических мероприятий, как диспансеризация, вакцинация, популяризация здорового образа жизни. Страховые компании включают подобный перечень мер в разрабатываемые программы медицинского страхования. Таким образом, нивелируется вероятность наступления страхового случая, а при его наступлении – снижается уровень понесенных потерь.

Сберегательная функция медицинского страхования проявляется в том, что программы коммерческого медицинского страхования, базовая и территориальные программы ОСМС, как правило, предоставляют большой перечень медицинских услуг за

«те же деньги», а также дают возможность растянуть их оплату во времени. Помимо этого, медицинское страхование позволяет каждому человеку сопоставить необходимые затраты на охрану здоровья с состоянием собственного здоровья [2, с.244].

В рамках медицинского страхования наиболее ярко проявляется социальная функция. С одной стороны, ОСМС как часть государственного социального страхования гарантирует всем гражданам страны равные возможности в получении лекарственной и медицинской помощи на минимально необходимом уровне и является элементом социальной политики государства.

С другой стороны, медицинское страхование обеспечивает нормальную жизнедеятельность индивида в соответствии с достигнутым уровнем благосостояния общества в условиях действия социальных рисков. С этой позиции медицинское страхование является системой управления этими рисками в сфере охраны здоровья. В то же время как социально-экономическая категория, медицинское страхование представляет собой инструмент перераспределения национального дохода в целях воспроизводства человека. Таким образом, можно говорить о том, что медицинское страхование представляет собой систему способов перераспределения части национального дохода от лиц, не имеющих социального риска, к тем, у кого он наступил [3, с.172].

Аккумулирующая функция способствует концентрации имеющихся ресурсов и формированию на их базе страховых резервов, которые инвестируются в ценные бумаги предприятий, банков, финансовых групп. Таким образом, диверсифицируются экономические риски, оказываемые на страховую компанию, и обеспечивается ее устойчивость в условиях непредсказуемости рыночной среды. Помимо этого, широкий спектр охвата населения, как за счет корпоративных клиентов, так и за счет застрахованных в системе ОСМС, служит стабильным источником «быстрых» денег для страховой компании [3, с.174].

Подобным механизмом реализуется инвестиционная функция медицинского страхования — инвестируя страховые резервы в акции организаций различных сфер деятельности, размещая банковские депозиты или выкупая государственные ценные бумаги, страховые компании и ФОМС финансируют промышленность, строительство, финансовый сектор, государство, таким образом, способствуя развитию экономики в целом

Таким образом, обязательное социальное медицинское страхование в Казахстане имеет важное социально-экономическое значение, поскольку обеспечивает граждан доступом к медицинской помощи, улучшает качество жизни и способствует социальной справедливости. Система ОСМС также имеет значительный экономический потенциал, поскольку способствует улучшению здоровья населения, снижению экономических потерь, вызванных болезнями, и стимулирует развитие экономики страны в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. <https://newtimes.kz/obshchestvo/138474-byt-zastrakhovannym-ochen-vygodno-rukovoditel-fonda-obiazatelnogo-meditsinskogo-strakhovaniia-rasskazala-o-preimushchestvakh-osms>
2. Цыганова, О.А. Медицинское страхование: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 361 с.
3. Лопатенков, Г.Я. Медицинское страхование и платные услуги / Г.Я. Лопатенков. - М.: БХВ-Петербург, 2021. - 470 с.
4. Омирбаева, Б.С. Формирование конкурентоспособного здравоохранения: теория, методология, пути реализации»// диссертация на соискание степени доктора философии. – 2018. – 141 с.
5. Хохлова О. А., Шатонов А. Б. Медицинское страхование: роль в региональной экономике и оценка факторов развития // Региональная экономика: теория и практика.

2013. №28. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/meditsinskoe-strahovanie-rol-v-regionalnoy-ekonomike-i-otsenka-faktorov-razvitiya> (дата обращения: 15.11.2024).

Сведения об авторах

*Примбетова Сауле Чукаевна – кандидат экономических наук, Западно-Казахстанский университет им. М. Утемисова, e-mail: asma2024@List.ru

** Урынбаева Бакытжан Рамазановна – магистрант образовательной программы 7M04101 «Экономика», Западно-Казахстанский университет им. М. Утемисова, aygali99@bk.ru

Авторлар туралы мәлметтер

*Примбетова Сауле Чукаевна – экономика ғылымдарының кандидаты, М.Өтемісов атындағы Батыс Қазақстан университеті, e-mail: asma2024@List.ru

** Урынбаева Бакытжан Рамазановна – 7M04101 «Экономика» білім беру бағдарламасының магистранты, М.Өтемісов атындағы Батыс Қазақстан университеті, aygali99@bk.ru

Information about the authors

* Primbetova Saule Chukayevna – Candidate of Economic Sciences, M. Utemisov West Kazakhstan University, e-mail: asma2024@List.ru

** Urynbayeva Bakytzhan Ramazanovna – Master's student of the educational program 7M04101 «Economics», M. Utemisov West Kazakhstan University, aygali99@bk.ru

ӘОЖ 338.46

ТҰРҒЫН ҮЙГЕ ҚОЛЖЕТІМДІЛІКТІҢ ӘЛЕУМЕТТІК ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАҢЫЗЫ

Тлесова А.Б.¹, Кабекен Ж.Н.²

М.Өтемісов атындағы Батыс Қазақстан университеті, Орал қ., Қазақстан Республикасы

Андатпа. Қазіргі таңда тұрғын үйге қолжетімділік және тұрғын үймен қамтамасыз етілу мәселелері Қазақстан Республикасы үшін маңызды басымдықтардың бірі болып отыр. Экономикалық ахуалдың тұрақсыздығы жағдайында ел азаматтарын қолжетімді тұрғын үймен қамтамасыз ету үшін мемлекеттік шаралардың тиімді жүзеге асырылуы қажеттілігі артуда. Осыған орай, мақаланың мақсаты – тұрғын үйге қолжетімділіктің әлеуметтік және экономикалық маңыздылығын қарастырып, зерделеу.

Түйін сөздер: қолжетімді тұрғын үй, тұрғын үй нарығы, тұрақты өсу, баға, сұраныс, ұсыныс

СОЦИАЛЬНОЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ

Тлесова А.Б.¹, Кабекен Ж.Н.²

Западно-Казахстанский университет им.М.Утемисова, г.Уральск, Республика Казахстан

Аннотация. В настоящее время вопросы доступности жилья и обеспеченности жильем являются одними из важнейших приоритетов для Республики Казахстан. В условиях нестабильности экономической ситуации возрастает необходимость эффективной реализации государственных мер для обеспечения граждан страны доступным жильем. В этой связи цель статьи – рассмотреть и изучить социальную и экономическую значимость доступности жилья.

Ключевые слова: доступное жилье, рынок жилья, устойчивый рост, цена, спрос, предложение

THE SOCIAL AND ECONOMIC IMPORTANCE OF HOUSING AFFORDABILITY

Tlesova.B.¹, Kabeken J.N.²

M.Utemisov West Kazakhstan University, Uralsk, Republic of Kazakhstan

Summary. Currently, the issues of housing affordability and housing security are among the most important priorities for the Republic of Kazakhstan. Given the unstable economic situation, there is an increasing need for effective implementation of government measures to provide affordable housing for citizens of the country. In this regard, the purpose of the article is to consider and study the social and economic importance of housing affordability.

Keywords: Affordable housing, housing market, sustainable growth, price, demand, supply

Тұрғын үй нарығы жоғары бәсекеге қабілетті және көпқабатты үйлерді салу мен пайдалануға байланысты кез келген өзгерістерге өте сезімтал. Қазіргі уақыттағы экономикалық өзгерістер мезгіл-мезгіл құрылыс материалдары мен конструкцияларына, энергия тасымалдаушыларға, жанар-жағармай материалдарына, құрылыс машиналары мен механизмдерін пайдалануға, құрылысшылардың еңбекақысына жұмсалатын шығындарға бағаның өсуіне алып келеді, нәтижесінде жаңа тұрғын үй түпкілікті құнында үнемі өсіп отырады. Жаңа тұрғын үй бағасының өсуінен кейін пәтерлер мен қайталама тұрғын үй нарығындағы бағалар бірден өсуде. Тұрғын үй құнының осындай тұрақты динамикалық өсу қарқынының нәтижесінде Қазақстан халқының негізгі бөлігі өз тұрғын үйіне бос қаржы ресурстарын дербес жинақтауға үлгермейді. Сонымен қатар, қалалық тұрғын үй құны өте жоғары, сондықтан ел халқының негізгі бөлігі төлем қабілетсіз.

Соңғы жылдары ел халқын қолжетімді баспанамен қамтамасыз ету мәселесі ерекше өткір тұр. Әлемде тұрғын үй нарығының жай-күйі өз кезегінде экономиканың жай-күйінің индикаторына айналууда. Бұл мемлекеттің ЖІӨ-дегі нарықтың жоғары үлесімен, ел бюджетіне алғашқы сатылымдардан түсетін түсімдермен, мемлекеттік және муниципалды жылжымайтын мүлікті жалға алумен және т. б. түсіндіріледі. Бұл нарық мыңдаған жылдар бойы қалыптасқан және өзінің жетілуімен ерекшеленетін Батыс елдерімен салыстырғанда Қазақстан Республикасында жалақысы төмен резиденттер мен осал әлеуметтік топтардың әлеуметтік қамсыздандыру деңгейі әлі де төмен болып қалуда. Жалақысы төмен халықтың бір бөлігі бастапқы жарна сомасының ұлғаюына, сондай-ақ тұрғын үй нарығында орын алатын бірқатар басқа мәселелерге байланысты өзін жеке тұрғын үймен қамтамасыз ете алмайды. Білім беру және денсаулық сақтау жүйелерін жаңғыртумен қатар халықтың өмір сүру сапасын жақсартуға бағытталған мемлекеттік әлеуметтік-экономикалық саясаттың басымдықтарының бірі ел халқының негізгі бөлігі үшін қазіргі заманғы тұрғын үйдің қолжетімділігін арттыру болып табылады [1,119 б.].

Тұрғын үй бағасының өсу себептерін ескере отырып, тұрғын үйге қол жетімділік деңгейіне әсер ететін факторларды қарастыруға ерекше назар аудару керек. Тұрғын үй жағдайларын жақсарту мүмкіндігі халықтың ағымдағы әл-ауқатының демографиялық, әлеуметтік-экономикалық сипаттамалары, бюджеттік-нормативтік және кредиттік-қаржы жүйесінің параметрлері, тұрғын үй құрылысы және тұрғын үй-коммуналдық қызмет көрсету саласындағы баға және тарифтік саясат бір-бірімен тығыз байланысты күрделі санат болып табылады.

Қазіргі еліміздегі ең күрделі әлеуметтік-экономикалық міндеттерінің бірі, оны шешу оны модернизациялау перспективаларына байланысты, халықтың өмір сүру сапасын арттыру және осыған байланысты елдің адами әлеуетінің өсуі болып табылады.

Зерттелетін тақырып бойынша әдебиеттерді шолуға сәйкес, ағылшын тіліндегі экономикалық талдауда екі негізгі термин бар: affordability и accessibility. «Affordability» терминінің мағынасы әлеуметтік осал топтарды тұрғын үймен қамтамасыз ету болып

табылады. Бұл көбінесе «әлеуметтік тұрғын үй» терминіне жақын. Ал «accessibility» термині-үй сатып алудың немесе жалға алудың барлық нарықтық механизмдері үшін еркін нарықтағы тұрғын үй ұсынысын қамтамасыз ету [2, 84 б.].

Әлемдік тәжірибеде «тұрғын үйдің қолжетімділігі» ұғымы – адамның өз үйін сатып алу мүмкіндігі. «Тұрғын үйге қол жетімділік» ұғымы алғаш рет БҰҰ-ның 1948 жылғы құжаттарында адам құқықтарының жалпыға бірдей декларациясында ресми түрде белгіленді: «лайықты және қаржылық қол жетімді тұрғын үйге қол жеткізу – адамның басты қажеттілігі». 1966 жылы қол жетімді тұрғын үйге адам құқығы экономикалық, әлеуметтік және мәдени құқықтар туралы халықаралық пактіде бекітілді. Қазақстан Республикасының Конституциясы қолжетімді тұрғын үй құқығын қорғайды, яғни мемлекет адамның елдің азаматы ретінде жеткілікті өмір сүру жағдайларын қамтамасыз етеді [3].

Әдеби дереккөздерде «Қолжетімді баспана» санаты әртүрлі қарастырылады. Сонымен, Кудрявцев А.П. егер адам өзінің өмірлік қажеттіліктеріне зиян келтірместен орташа бағамен үй сатып ала алса, тұрғын үйді қол жетімді деп санайды [4]. Басқа авторлар қазіргі заманғы тұрғын үйді 20-25 жыл ішінде ипотекалық несиені өтеу мүмкіндігі болған жағдайда қол жетімді деп санауға болады [5, 58 б.]. Біздің пікірімізге сай, тұрғын үйдің қол жетімділігі – бұл нарықтағы сұраныс пен ұсыныстың арақатынасы, онда әр адам өзінің құндылық бағдарларына, қажеттіліктеріне және табыс деңгейіне сәйкес қандай да бір тұрғын үй класына жатуға қол жеткізу үшін белгілі бір әрекеттерді жасай алады.

Тұрғын үйдің қолжетімділігі адам өмірінің «тұрғын үй құрамдас бөлігінің» басты институционалдық индикаторы болып табылады. Бұл көрсеткіш «тұрғын үй алаңымен қамтамасыз етілуден» гөрі анағұрлым мазмұнды және серпінді, біздің елімізде нарықтық қатынастарды бекітумен қалыптасқан тұрғын үй саласындағы әлеуметтік-экономикалық шындықты көрсетеді, тұрғын үйге деген қажеттілігін қанағаттандыру мүмкіндігі туралы сұраққа жауап беруге мүмкіндік береді.

Ресей Ғылым академиясының Халықаралық экономикалық және саяси зерттеулер институтының көрсеткіштеріне сәйкес, келесі елдерде тұрғын үйге қол жетімділік индекстері: Рио-де-Жанейро – 2,5 жыл, Мельбурн – 3,6 жыл, Лондон – 4,7 жыл, Токио – 5,6 жыл, Стокгольм – 6 жыл және Амстердам – 7,8 жыл. Бұл қалалардың тұрғындарының тұрғын үй жағдайлары әртүрлі екені белгілі, бірақ бұл елдердің тұрғындары үшін тұру стандарттарына сәйкес келетін тұрғын үйлер қарастырылған. «Colliers International Kazakhstan» халықаралық консалтингтік компаниясының деректері бойынша бұл көрсеткіш Қазақстан үшін 7,4 жылды құрайды. Бұл ұзақ мерзімді көрсеткіш болып саналады. Бұл көрсеткіш Астана қаласы үшін 5,7 жыл, Алматы қаласы – 6,6 жыл, Шымкент қаласы – 8,9 жыл [6].

Тұрғын үйдің қол жетімділігі тұтынушының тауардың осы түрін сатып алу мүмкіндігін ескеруі керек. Оның қол жетімділігіне әсер ететін негізгі факторлар: тұрғын үй бағасы, ипотекалық сыйақы мөлшерлемесі, ипотекалық несиелеудің басқа шарттары, үй шаруашылықтарының кірістері, тұрғын үй салығы, ТКШ қызметтері үшін төлемдер және т.б. [6].

Қазақстандағы тұрғын үй мәселелері тұтастай алғанда мемлекет үшін де, оның азаматтары үшін де маңызды болып табылады. Елде осы мәселелерді шешуге, сондай-ақ тұрғын үй жағдайларын жақсартуға бағытталған бірнеше бағдарламалар мен бастамалар бар.

Олардың бірі – «Қолжетімді баспана» бағдарламасы, ол жас отбасыларға, көпбалалы отбасыларға, ардагерлерге және халықтың басқа да әлеуметтік осал топтарына жеңілдікті шарттар бойынша жылжымайтын мүлік салуды және сатып алуды көздейді.

Соңғы жылдары Қазақстан Үкіметі жаңа объектілердің, оның ішінде жаппай тұрғын үй, коммерциялық жылжымайтын мүлік және премиум-класс объектілерінің құрылысын ынталандыра отырып, тұрғын үй нарығын дамыту бойынша белсенді жұмыс

жүргізуде. Бұл әртүрлі әлеуметтік топтар үшін тұрғын үйдің қолжетімділігін жақсартуға және тұтыну нарығында тұрақтылықты сақтауға бағытталған. Сондай-ақ, Қазақстанда ипотекалық несиелеу жүйесі бар, ол азаматтарға тиімді шарттармен несиеге тұрғын үй сатып алуға мүмкіндік береді.

Алайда, бірқатар шараларға қарамастан, жылжымайтын мүлікке қол жетімділік мәселесі, әсіресе оның тапшылығы мен бағаның өсуі байқалатын елдің ірі қалаларында өзекті болып қала береді. Осы мәселе аясында мигранттарды әлеуметтік бейімдеу және оларды тұрғылықты жерімен қамтамасыз ету мәселелері де туындайды.

Қазақстандағы тұрғын үй мәселесінің негізгі аспектілері:

- Жаңа тұрғын аудандарды дамыту.
- Эконом-класс және әлеуметтік тұрғын үй құрылысы.
- Ипотекалық несиелеуді жақсарту.
- Аймақтық жылжымайтын мүлік нарықтарын дамыту.
- Жеке секторды тарту.

Даму стратегиясы шеңберінде мектептерді, балабақшаларды, дүкендерді және басқа да қоғамдық мақсаттағы объектілерді қоса алғанда, инфрақұрылымы бар жаңа тұрғын аудандар мен шағын аудандарды құру бойынша жұмыстар жүргізілуде.

Азаматтардың белгілі бір санаттарын қолдау бағдарламаларынан басқа, үкімет оның жалпы қолжетімділігін арттыру үшін үнемді және әлеуметтік тұрғын үй құрылысын ынталандырады [7].

Қазақстан Үкіметі ипотекалық кредит беру шарттарын жақсарту бойынша жұмысты жалғастырып, оны халыққа қолжетімді етуде. Бұған пайыздық мөлшерлемелерді төмендету, несиелеу мерзімдерін ұзарту және басқа шаралар кіреді.

Кейбір жағдайларда тұрғын үйге қол жетімділік проблемалары шалғай аймақтарда көбірек сезіледі. Ел басшылығы өңірлік жылжымайтын мүлік нарықтарын дамыту және елдің әртүрлі бөліктерінде тұрғын үйге біркелкі қолжетімділікті қамтамасыз ету жөніндегі шаралармен жұмыс істеуде.

Қабылданған қадамдарға қарамастан, жылжымайтын мүлік мәселелері демографиялық өзгерістер, экономикалық жағдайлар және жылжымайтын мүлік нарығының динамикасы сияқты әртүрлі факторларға байланысты сақталуы мүмкін екенін атап өткен жөн. Алайда, ел басқармасы осы мәселелерді шешудің кешенді тәсілдерімен жұмыс істеуді жалғастыруда.

Елдегі тұрғын үй мәселесін шешуге әсер ететін қосымша аспектілерді қарастыратын болсақ, Үкімет электрмен жабдықтау, жылыту, сумен жабдықтау және кәріз сияқты тұрғын үй-коммуналдық қызметтердің сапасын жақсартуға тырысады. Бұған қолданыстағы инфрақұрылымды жаңғырту және жаңа технологияларды енгізу кіреді. Елдің тұрақты дамуы аясында тұрғын үйлердің энергия тиімділігіне баса назар аударылады. Энергия үнемдейтін жабдықты орнату, жылу оқшаулауды жақсарту және энергия тұтынуды реттеу бойынша шаралар қабылдануда.

Халықтың тұрғын үй қажеттіліктерін ескере отырып, қалалық даму стратегиялары әзірленуде. Бұл жаңа тұрғын аудандарды жоспарлау, экологиялық аспектілерді есепке алу және қоғамдық қызметтердің қолжетімділігін қамтамасыз ету. Үйсіз, аз қамтылған отбасылар мен мигранттар сияқты халықтың ең осал топтары үшін Үкімет уақытша баспана, әлеуметтік төлемдер, білім беру мен медициналық қызметтерге қол жетімділікті қоса алғанда, қолдаудың әртүрлі түрлерін ұсынады [7].

Қазақстанда өмір сүру сапасын арттыру және дамыту жөніндегі шараларға келетін болсақ, бюрократияны төмендетуге, кәсіпкерлікті ынталандыруға, инвестициялық ахуалды жақсартуға және шағын және орта бизнесті дамытуға жәрдемдесуге бағытталған экономикалық реформаларды жалғастыру қажет деп санаймыз. Сонымен қатар:

– Жоғары білімнің қолжетімділігін арттыруды, кәсіптік білім беруді дамытуды және қазіргі еңбек нарығының талаптарына сәйкес оқытуды қоса алғанда, білім беруге инвестициялар салу.

–Денсаулық сақтау жүйесін жақсарту, оның ішінде өңірлерде медициналық қызметтердің қолжетімділігін кеңейту, медициналық жабдықтарды жаңғырту және медицина қызметкерлерінің біліктілігін арттыру.

–Жолдарды, темір жолдарды және әуежайларды қоса алғанда, көлік инфрақұрылымын дамытуға, сондай-ақ энергетикалық инфрақұрылым мен телекоммуникациялық желілерді дамытуға инвестициялар.

–Халықтың аз қамтылған топтарын қолдауды қоса алғанда, азаматтарды әлеуметтік қорғау деңгейін арттыру, еңбек жағдайлары мен әлеуметтік қамсыздандыруды жақсарту.

–Зерттеулер мен әзірлемелерді қолдау, технологиялық стартаптарды ынталандыру және цифрлық экономика үшін инфрақұрылымды жаңарту арқылы инновациялар мен технологияларды дамытуға ықпал ету.

–Қоршаған ортаны қорғау, табиғи ресурстарды орнықты пайдалану және ластануды азайту жөніндегі шараларды іске асыру, бұл экологиялық таза технологияларды қалыптастыру арқылы экономикалық дамуға да ықпал етуі мүмкін.

–Инфрақұрылымдық жобаларды және экономикалық белсенділікті ынталандыруды қоса алғанда, шалғай және аз қоныстанған өңірлерді дамыту жөніндегі арнайы бағдарламалар.

–Құқықтық тәртіп саласындағы реформалар, сыбайлас жемқорлыққа қарсы күрес, азаматтық қоғам институттарын нығайту және адам құқықтарын қолдау.

Халықаралық жобалар мен бастамаларға қатысу, басқа елдермен тәжірибе және үздік тәжірибелермен алмасу, сондай-ақ шетелдік инвестициялар мен технологияларды тарту.

Осылайша, қарастырылған іс-шараларды іске асыру Қазақстанда өмір сүру сапасын жақсарту және тұрғын уйге қолжетімділікті арттыру үшін қолайлы жағдай жасауға көмектеседі.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Ибрагимова З.Ф., Иксанова К.Ф. О подходах к оценке доступности жилья для населения в Российской Федерации // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Том 9. № 12А. С. 117-128. DOI: 10.34670/AR.2020.92.12.043

2. Максимов, С.Н. Экономика недвижимости / С.Н. Максимов. - М.: Academia, 2018. - 232 с.

3. Қазақстан Республикасының Конституциясы. (1995 жылы 30 тамызда республикалық референдумда қабылданған).

4. Кудрявцев А.П. Исследования и теоретические основы доступности жилья на данном этапе экономического развития России // Экономика и бизнес.- 2019.- №4. - [Электронный ресурс] URL:<http://www.minregion.ru>

5. Кишибекова Г.К. Обеспеченность и доступность жилья в Республике Казахстан: современное состояние и проблемы // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2020. - №1 (76).- С.53-65.

6. Тлесова Э.Б. Анализ факторов, влияющих на уровень доступности жилья в Республике Казахстан. Вестник университета «Туран». 2022;(4):50-63. <https://doi.org/10.46914/1562-2959-2022-1-4-50-63>

7. <https://orda.kz/kak-reshaetsja-zhilischnyj-vopros-v-kazahstane-383061>.

Авторлар туралы мәліметтер

* Тлесова Айгул Бакытжановна – экономика ғылымдарының кандидаты, М.Өтемісов атындағы Батыс Қазақстан университеті, e-mail: zhanat.i@internet.ru

**Қабекен Жұпархан Нұрболатқызы – 7М04101 «Экономика» білім беру бағдарламасының магистранты, М.Өтемісов атындағы Батыс Қазақстан университеті, zhanat.i@internet.ru

Сведения об авторах

* Тлесова Айгул Бакытжановна – кандидат экономических наук, Западно-Казахстанский университет им. М. Утемисова, e-mail: zhanat.i@internet.ru

** Кабекен Жұпархан Нұрболатқызы – магистрант образовательной программы 7M04101 «Экономика», Западно-Казахстанский университет им. М. Утемисова, zhanat.i@internet.ru

Information about the authors

* Tlesova Aigul Bakytzhanovna – Candidate of Economic Sciences, M. Utemisov West Kazakhstan University, e-mail: zhanat.i@internet.ru

** Kabeken Zhuparkhan Nurbolatovna – Master's student of the educational program 7M04101 «Economics», M. Utemisov West Kazakhstan University, zhanat.i@internet.ru

ӘОЖ 338.46

АЙМАҚТАҒЫ ТҰРҒЫН-ҮЙ КОММУНАЛДЫҚ ШАРУАШЫЛЫҒЫН БАСҚАРУ ТИІМДІЛІГІ

Тлесова А.Б.¹, Қатиетов С.Ө.²

^{1,2} М.Өтемисов атындағы Батыс Қазақстан университеті, Орал қ.,
Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық – тұрғындардың инженерлік инфрақұрылымының, халыққа ыңғайлы, қауіпсіз өмір сүретін түрлі ғимараттардың жұмыс істеуін қамтамасыз ететін экономика салаларының жиынтығы. Аймақтардың тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамуының маңызды жүйелік факторларының маңыздысы да осы тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығы (ТКШ) болып табылады. Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылықты тиімді басқару қалалардың жылдам өсуі, урбанизация процесі және инженерлік жүйелердің бейімделуін және оларды энергетикалық тиімділік пен тұрақты дамудың заманауи стандарттарына сәйкес келтіруді талап ететін климаттық жағдайлардың өзгеруі аясында ерекше өзектілікке ие болады.

Түйін сөздер: тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық, мемлекеттік басқару, аймақтық даму, инфрақұрылым, жаңғырту, мемлекеттік бағдарламалар, басқару тиімділігі

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ В РЕГИОНЕ

Тлесова А.Б.¹, Катиетов С.У.²

^{1,2} Западно-Казахстанский университет им.М.Утемисова, г.Уральск, Республика Казахстан

Аннотация. Жилищно-коммунальное хозяйство-совокупность отраслей экономики, обеспечивающих функционирование инженерной инфраструктуры населения, различных зданий, обеспечивающих комфортную, безопасную жизнь населения. Важнейшими системными факторами устойчивого социально-экономического развития регионов являются также жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ). Эффективное управление жилищно-коммунальным хозяйством приобретает особую актуальность на фоне быстрого роста городов, процесса урбанизации и изменения климатических условий, требующих адаптации инженерных систем и приведения их в соответствие с современными стандартами энергетической эффективности и устойчивого развития.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, Государственное управление, региональное развитие, инфраструктура, модернизация, государственные программы, эффективность управления

THE EFFECTIVENESS OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES MANAGEMENT IN THE REGION

Tlesova.A.B,¹ Katyetov S.U.²

^{1,2} M.Utemisov West Kazakhstan University, Uralsk, Republic of Kazakhstan

Summary. Housing and communal services is a set of economic sectors that ensure the functioning of the engineering infrastructure of the population, various buildings that ensure a comfortable, safe life for the population. Housing and communal services (housing and communal services) are also the most important systemic factors of sustainable socio-economic development of the regions. Effective management of housing and communal services is becoming particularly relevant against the background of rapid urban growth, the process of urbanization and changing climatic conditions that require the adaptation of engineering systems and bringing them in line with modern standards of energy efficiency and sustainable development.

Keywords: housing and communal services, public administration, regional development, infrastructure, modernization, government programs, management efficiency

Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын басқару мемлекеттік билік органдарының, жергілікті өзін-өзі басқару құрылымдарының және жеке сектордың арасында бөлінген жауапкершілік пен өкілеттіліктерге негізделеді. Мемлекеттік басқарудың негізгі принциптері мен тетіктері – заңнамалық реттеу, қаржылық қолдау, басқару стандарттары мен бақылау механизмдерін енгізу болып табылады. Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылықтар өз мәні бойынша коммерциялық ұйымдар болып табылады. Олардың мақсаты – пайда табу, бірақ сонымен бірге тұрғын үйді жөндеу және күтіп ұстау тарифтері белгіленген стандарттардан асып кете алмайды. Өйткені, тұрғын үй инфрақұрылымның маңызды бөлігі болып табылады, яғни халықтың әлеуметтік - тұрмыстық қажеттіліктерін қанағаттандыруды қамтамасыз етуге арналған қызмет көрсету саласының кешендері.

Тұрғын үй маңызды әлеуметтік рөл атқарады, атап айтқанда:

- халықты сыртқы қолайсыз атмосфералық жағдайлардан қорғайды;
- отбасының дамуына жағдай жасайды, халықтың мәдени деңгейін арттырады;
- үй жұмысын жеңілдететін коммуналдық қызметтерді, заманауи тұрмыстық техниканы пайдалануға мүмкіндік береді.

Тұрғын үй экономикасы елдің бүкіл экономикасына да әсер етеді. Мысалы, жаңа ғимараттар салу жаңа аумақтарды игеру, жаңа жолдар құру, жерасты желілерін салу, халықты жылумен, сумен және басқа да қызметтермен, сондай-ақ бүкіл қызмет көрсету саласындағы әлеуметтік мекемелер мен ұйымдармен қамтамасыз ететін көлік пен коммуналдық кәсіпорындарды дамыту қажеттілігін тудырады.

Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын басқару – бұл көп деңгейлі жүйе, оның ішінде мемлекеттік органдардың, жергілікті билік құрылымдарының, жеке сектор мен қоғамдық ұйымдардың бірігіп жұмыс істей алатын саласы. ТКШ-ны тиімді басқару тұрғындардың тұрмыс сапасын арттырып, аймақтық дамудың тұрақтылығын қамтамасыз етеді. Бұл мақсатқа жету үшін инфрақұрылымды жаңғырту, қаржылық және әкімшілік басқару тетіктерін жетілдіру, энергия үнемдеу және экологиялық қауіпсіздік шараларын қолдану маңызды. Сонымен қатар, қоғамдық бақылау мен ашықтықты қамтамасыз ету арқылы ТКШ саласындағы жұмыс сапасын арттыруға болады.

Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын басқаруда жергілікті әкімдіктердің рөлі маңызды және көпқырлы. Біріншіден, жергілікті әкімдіктер тұрғын үй-коммуналдық қызметтердің сапасын бақылап, оның тұрақты жұмысын қамтамасыз етуде негізгі жауапкершілікті өзіне алады. Әкімдіктер коммуналдық қызметтерді ұсынатын ұйымдармен келісімдер жасасып, олардың қызметінің сапасын, бағаларын және тиімділігін бақылап, тұрғындарға қолайлы жағдай жасауды қамтамасыз етеді. Сонымен қатар, жергілікті билік органдары аймақтағы инфрақұрылымды жаңғырту мен дамыту бойынша шешімдер қабылдайды [1].

Екіншіден, жергілікті әкімдіктер тұрғындармен тікелей байланыста болып, олардың қажеттіліктері мен талаптарын ескере отырып, коммуналдық қызмет көрсету саласында реформалар жүргізеді. Олар тұрғындардан шағымдар қабылдап, олардың шешілуіне жедел әрекет етеді. Әкімдіктердің жұмысында тұрғындардың әлеуметтік жағдайын ескере отырып, тарифтік саясатты реттеу маңызды. Әкімдіктер коммуналдық қызметтер үшін әділ тарифтерді белгілеуге және олардың өзгеруін бақылауға міндетті.

Үшіншіден, жергілікті әкімдіктер тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын дамыту мен жаңғырту үшін инвестициялар тартуға жауапты. Олар мемлекеттік бағдарламаларды іске асырып, инфрақұрылымдық жобаларға қажетті қаржыландыруды қамтамасыз етеді. Осыған байланысты әкімдіктер жергілікті бюджетті тиімді жоспарлап, коммуналдық саладағы жаңа технологияларды енгізу мен экологиялық таза шешімдерге назар аударады. Бұл өз кезегінде аймақтағы инфрақұрылымның сапасын жақсартуға мүмкіндік береді.

Төртіншіден, жергілікті әкімдіктер тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын басқару саласында қоғамдық бақылауды жүзеге асырады. Әкімдіктер қоғамдық ұйымдармен, тұрғындармен бірлесіп, ашықтықты қамтамасыз етіп, коммуналдық қызмет көрсету сапасын арттыру үшін тұрғындардың пікірлерін ескереді. Бұл бақылау жүйесі тұрғындардың құқықтарын қорғау мен қызмет көрсету сапасын жақсартуға көмектеседі, сондықтан әкімдіктердің қоғамдық бақылауды күшейтуге бағытталған әрекеттері маңызды.

Аймақтағы тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын басқару – бұл жергілікті деңгейде тұрғындардың өмір сүру сапасын арттыру, инфрақұрылымды жаңғырту және коммуналдық қызметтердің сапасын қамтамасыз ету саласындағы маңызды бағыт. Бұл жүйе тұрғындарға әртүрлі қызметтерді ұсыну арқылы аймақтың әлеуметтік және экономикалық дамуына әсер етеді. Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын басқарудың тиімділігі жергілікті әкімдіктердің және басқа да мемлекеттік органдардың үйлесімді жұмысына, инфрақұрылымдық жаңғыртуға, қаржылық тұрақтылыққа және қоғамның белсенді қатысуына байланысты болады.

Аймақтарда тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын басқарудағы бірінші маңызды аспект – инфрақұрылымды дұрыс ұйымдастыру және басқару. Әдетте, коммуналдық қызметтер көпқабатты үйлер мен жеке секторларға жылу, су, электр энергиясын жеткізу, қалдықтарды жинау мен көму сияқты қызметтерді қамтиды. Бұл қызметтерге тұрғындардың сұранысы үнемі артып отыр, сондықтан аймақтық деңгейде инфрақұрылымның жағдайы мен оны жаңғырту өте маңызды. Заманауи технологияларды енгізу, энергия үнемдеуші құрылыс материалдарын пайдалану және су мен жылу жүйелерін модернизациялау арқылы инфрақұрылымды жаңғырту аймақтағы коммуналдық қызметтер сапасының жақсаруына ықпал етеді.

Екінші жағынан, қаржылық ресурстарды тиімді басқару аймақтағы коммуналдық шаруашылықты дамыту үшін шешуші фактор болып табылады. Аймақтық әкімдіктер коммуналдық қызметтердің тұрақты жұмысын қамтамасыз ету үшін қажетті қаржы көздерін іздеп, бюджеттік жоспарлауды жүзеге асырады. Әкімдіктер коммуналдық қызмет көрсететін ұйымдармен келісім-шарттар жасасып, қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етеді. Сонымен қатар, коммуналдық қызметтерге тарифтерді әділ реттеу және оларды уақытында көтермеу тұрғындардың әлеуметтік жағдайына тікелей әсер етеді. Тарифтік саясаттың дұрыс құрылуы аймақтың экономикалық жағдайына оң әсер етеді [2].

Аймақтық деңгейде инфрақұрылымдық жаңғырту жобаларының жүзеге асуы да айтарлықтай маңызды. Бұл процестер экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз етуге, энергия тиімділігін арттыруға және тұрғын үйлердің сапасын жақсартуға мүмкіндік береді. Қазіргі таңда Қазақстанда мемлекеттік бағдарламалар шеңберінде осындай жобалар жүзеге асырылып, жаңа технологиялар енгізілуде, бұл өз кезегінде коммуналдық қызметтердің сапасын арттыруға бағытталған.

Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын басқарудың тиімділігі көптеген жағдайда оның құқықтық реттелуіне де байланысты болады. Қазақстанда бұл салада қабылданған бірнеше негізгі заңдар мен нормативтік актілер бар, олар коммуналдық қызмет көрсету сапасын бақылауға, тарифтерді реттеуге және тұрғындардың құқықтарын қорғауға бағытталған. Мысалы, Тұрғын үй-коммуналдық инфрақұрылымды дамытудың 2023 – 2029 жылдарға арналған тұжырымдамасына орай, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық көрсететін қызметтер – бұл халықтың тұрмыс деңгейін айқындайтын негізгі өмірлік игіліктердің бірі, өйткені халықтың оларға қанағаттануы немесе оларға мұқтаж болуы әсіресе өткір сезіледі [3]. Сонымен қатар, Қазақстандағы 2025–2027 жылдарға арналған тұрғын үй-коммуналдық шаруашылыққа арналған бюджет шығындары мемлекет тарапынан тұрғын үй жағдайларын жақсарту және инфрақұрылымды жаңғыртуға деген ұмтылысын көрсетеді. Тұрғын үй құрылысы, сумен жабдықтау, су бұру және жылумен жабдықтау саласындағы жоспарланған жобалар жайлы өмір сүру жағдайларын қамтамасыз етіп, коммуналдық қызметтердің сапасын арттыруға және қалалар мен ауылдық елді мекендердің тұрақты дамуын қамтамасыз етуге көмектеседі. Бұл жобалардың табысты жүзеге асырылуы қазақстандықтардың өмір сүру сапасын жақсартуға және елдің дамуына қолайлы жағдай жасауға ықпал етеді.

Халыққа коммуналдық қызмет көрсету мәселелері тиісті салалардағы ұлттық, мемлекеттік стандарттарда, санитариялық-эпидемиологиялық талаптарда, техникалық регламенттерде және нормативтік құқықтық актілерде көзделген талаптармен регламенттеледі. Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығы туралы заңдар мен басқа да нормативтік актілер коммуналдық қызметтерді ұсынатын ұйымдар мен тұрғындар арасындағы қарым-қатынасты реттейді. Жергілікті билік органдарының өкілеттіктері нақты белгіленген, бұл өз кезегінде тұрғындарға сапалы қызмет көрсетуге мүмкіндік береді. Әкімдіктердің коммуналдық қызметтерді бақылауы, тарифтердің әділ болуы, қызмет көрсету сапасын бақылау саласындағы іс-шаралар халықтың әлеуметтік жағдайына әсер етеді.

Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын басқаруда қаржылық ресурстарды тиімді бөлу және пайдалану маңызды рөл атқарады. Аймақтық деңгейде коммуналдық қызметтерді қаржыландыру бюджеттік жоспарлау, инвестициялық жобаларды қолдау және жеке сектордың қатысуымен жүзеге асады. Мұндай жүйе инфрақұрылымдық жаңғыртуға, тұрғын үйлерді жөндеуге және энергия тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, коммуналдық қызметтердің тарифтерін реттеу де маңызды мәселе болып табылады. Тарифтер әділ түрде белгіленуі керек, себебі олар халықтың әлеуметтік жағдайына әсер етеді. Аймақтық бюджеттің тиімді басқарылуы мен коммуналдық қызмет көрсету компанияларының қаржылық тұрақтылығы осы саладағы қызметтердің сапасын арттыруға мүмкіндік береді.

Жоғарыда атап өткеніміздей, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын жаңғырту аймақтық дамудың маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Инфрақұрылымдық жаңғырту жұмыстарының негізгі мақсаты – энергия тиімділігін арттыру, экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз ету және тұрғын үйдің сапасын жақсарту. Аймақтағы инфрақұрылымды жаңғырту үшін заманауи технологияларды енгізу, су мен жылу жүйелерін модернизациялау, энергия үнемдеуші құрылыс материалдарын қолдану қажет. Қазақстанда бұл бағытта бірнеше мемлекеттік бағдарламалар іске асырылуда, олардың ішінде көпқабатты үйлердің жылу және су жүйелерін жаңарту, жаңа энергия үнемдеу технологияларын енгізу сияқты жобалар бар. Бұл шаралар аймақтағы коммуналдық

қызметтердің сапасын арттыруға және экологиялық жағдайды жақсартуға мүмкіндік береді.

Аймақтағы тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын басқару жүйесінің тиімділігі жергілікті билік органдарының жұмысымен тығыз байланысты. Жергілікті өзін-өзі басқару органдары тұрғындардың қажеттіліктерін ескере отырып, инфрақұрылымдық жобаларды жүзеге асырады және коммуналдық қызметтердің сапасын бақылайды. Сонымен қатар, жергілікті әкімдіктер тұрғындардың коммуналдық қызмет көрсету саласындағы шағымдарына жедел жауап беруі тиіс. Әкімшілік басқару жүйесінің тиімді жұмыс істеуі үшін мемлекеттік органдар мен коммуналдық қызмет көрсету компаниялары арасында үйлесімділік болуы керек. Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын басқаруда қоғамдық бақылау да маңызды рөл атқарады, себебі ол қызмет көрсету сапасының ашықтығын қамтамасыз етеді және тұрғындардың құқықтарын қорғауды қамтамасыз етеді.

Аймақтағы тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын басқару жүйесінің тиімділігі оның құқықтық негіздері, қаржылық басқару, инфрақұрылымдық жаңғырту, энергия үнемдеу және әкімшілік басқару жүйесіне байланысты. Бұл саладағы мемлекеттік және жергілікті органдардың үйлесімді жұмысы, сондай-ақ қаржылық және әкімшілік тетіктердің тиімділігін арттыру тұрғындардың өмір сүру сапасын жақсартуға және аймақтық дамудың тұрақтылығын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығының сапалы жұмыс істеуі үшін тек мемлекеттік бағдарламаларды іске асыру ғана емес, сонымен қатар жаңа технологиялар мен инновациялық әдістерді енгізу маңызды.

Қазірде тұрғын үй-коммуналдық шаруашылықты жаңғырту әлеуметтік-экономикалық қайта құрудың маңызды бағыты болып табылады. ТКШ саласын жаңғырту инновациялық технологиялық және басқарушылық шешімдерді енгізуді ғана емес, сонымен қатар инвестициялық тартымдылық пен тиімділікті арттыруды талап етеді. Саланы дамытудың негізгі бағыттары азаматтардың жайлылығын жақсартуды, өсімін молайтуды, тұрғын үй қорын сапалы күтіп-ұстауды және жөндеуді қоса алғанда, адам өмірі үшін қажетті жағдайлар жасау болып табылады.

Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылықты жаңғырту-бұл жүйелі тәсілді және барлық мүдделі тараптардың белсенді өзара іс-қимылын талап ететін кешенді және көп сатылы процесс. Өзекті мәселелерді шешу айтарлықтай қаржылық ресурстарды ғана емес, сонымен қатар саяси ерік-жігерді, инновациялық шешімдерді және азаматтардың қатысуын талап етеді. Тек осы жағдайда ғана азаматтардың өмір сүру сапасын жақсартуға және Қазақстан Республикасының тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығының тұрақты және тиімді жүйесін құруға мүмкіндік беретін нәтижелерге қол жеткізуге болады.

Қорытындылай келе, аймақтағы тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын басқару жүйесінің тиімділігі бірнеше факторға тәуелді. Бұл жүйе инфрақұрылымдық жаңғырту, қаржылық тұрақтылық, мемлекеттік органдардың үйлесімді жұмысы, құқықтық реттеу және қоғамдық бақылауды қамтиды. Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығын дамыту үшін аймақтық әкімдіктердің тиімді жұмыс істеуі мен жаңа технологияларды енгізу маңызды. Мұндай кешенді тәсілдер аймақтардағы өмір сүру сапасын арттыруға және аймақтық дамудың тұрақтылығын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Красникова М. В. Модернизация жилищно-коммунального хозяйства: актуальные проблемы и пути их решения //2024. №21 (171). URL: <https://scilead.ru/article/6581-modernizatsiya-zhilishchno-kommunalnogo-khozya>

2. Кузина Е.В. проблема модернизация в жилищно-коммунальном хозяйстве и способы её решения // Вестник науки. - 2023. - №12 (69).

3. Тұрғын үй-коммуналдық инфрақұрылымды дамытудың 2023 – 2029 жылдарға арналған тұжырымдамасын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2022 жылғы 23 қыркүйектегі № 736 қаулысы.

Авторлар туралы мәліметтер

* Тлесова Айгул Бакытжановна – экономика ғылымдарының кандидаты, М.Өтемісов атындағы Батыс Қазақстан университеті, e-mail: zhanat.i@internet.ru

**Қатиетов Сеит Өмірбекұлы – 7М04106 «Мемлекеттік және жергілікті басқару» білім беру бағдарламасының магистранты, М.Өтемісов атындағы Батыс Қазақстан университеті, zhanat.i@internet.ru

Сведения об авторах

* Тлесова Айгул Бакытжановна – кандидат экономических наук, Западно-Казахстанский университет им. М. Утемисова, e-mail: zhanat.i@internet.ru

** Катиегов Сеит Омирбекович - магистрант образовательной программы 7М04106 «Государственное и местное управление», Западно-Казахстанский университет им. М. Утемисова, zhanat.i@internet.ru

Information about the authors

* Tlesova Aigul Bakytzhanovna – Candidate of Economic Sciences, M. Utemisov West Kazakhstan University, e-mail: zhanat.i@internet.ru

** Katyetov Seit Omirbekovich - master's student of the educational program 7M04106 "State and local government ", zhanat.i@internet.ru

УДК. 331.446.4

ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДОВ И ТЕХНОЛОГИЙ РАЗВИТИЯ ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ У СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Шалабаева Ш. Е.¹, Шералиева Д. М.²

^{1,2} Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация: Статья посвящена анализу зарубежных методов и технологий развития лидерских качеств у сотрудников организации. Рассмотрены теоретические подходы к лидерству, ведущие практики и программы обучения, а также современные технологии, применяемые в корпоративной среде. Особое внимание уделено концепциям эмоционального интеллекта, коучинга, менторства и интеграции цифровых технологий в процесс развития лидерства. На основе обзора литературы и практик предложены рекомендации для их применения в отечественных организациях.

Аннотация: Мақала ұйым қызметкерлерінің көшбасшылық қасиеттерін дамытудың шетелдік әдістері мен технологияларын талдауға арналған. Көшбасшылыққа теориялық тәсілдер, жетекші тәжірибелер мен оқыту бағдарламалары, сондай-ақ корпоративтік ортада қолданылатын заманауи технологиялар қарастырылады. Көшбасшылықты дамыту үдерісіне эмоционалдық интеллект, коучинг, тәлімгерлік және цифрлық технологияларды біріктіру ұғымдарына ерекше назар аударылады. Әдебиеттер мен тәжірибелерді шолу негізінде оларды отандық ұйымдарда қолдану бойынша ұсыныстар ұсынылады.

Abstract: The article is devoted to the analysis of foreign methods and technologies for developing leadership qualities in employees of an organization. Theoretical approaches to leadership, leading practices and training programs, as well as modern technologies used in the

corporate environment are considered. Particular attention is paid to the concepts of emotional intelligence, coaching, mentoring and the integration of digital technologies into the leadership development process. Based on a review of literature and practices, recommendations are proposed for their application in domestic organizations.

Ключевые слова: методы лидерских качеств, технологии лидерских качеств, анализ лидерских качеств, коучинг, менторство, корпоративная среда.

В современных условиях глобализации и цифровизации корпоративный сектор сталкивается с необходимостью быстрого реагирования на изменения внешней среды. Лидерские качества сотрудников становятся одним из ключевых факторов, обеспечивающих успешное функционирование организаций. Исследование зарубежных подходов к развитию лидерства позволяет выявить эффективные методы, которые можно адаптировать к отечественным реалиям. Цель данной статьи — изучить основные зарубежные методы и технологии развития лидерских качеств и оценить их применимость в контексте отечественного бизнеса.

Лидерство как социальный феномен исследуется в различных науках: психологии, социологии, менеджменте и других. Согласно теории черт лидерства, эффективные лидеры обладают определёнными врождёнными качествами, такими как харизма, уверенность и способность к принятию решений (Stogdill, 1948). Современные подходы, такие как ситуационная модель лидерства (Hersey & Blanchard, 1977), утверждают, что эффективность лидера зависит от контекста и уровня готовности команды [1, с. 8].

Лидерские качества способствуют не только повышению производительности, но и созданию инновационной и поддерживающей корпоративной культуры. Исследования Gallup показывают, что сотрудники, работающие под руководством эффективных лидеров, демонстрируют более высокий уровень вовлечённости и удовлетворённости работой.

Зарубежные методы развития лидерских качеств.

1. Программы обучения и тренинги. Зарубежные компании активно внедряют корпоративные программы обучения лидерству, направленные на развитие ключевых навыков, таких как стратегическое мышление, коммуникация и управление конфликтами. Например, General Electric разработала Leadership Development Program, которая включает симуляции реальных бизнес-ситуаций и анализ кейсов.

Методы обучения варьируются:

- Тренинги в классическом формате. Используются лекции, групповые обсуждения и ролевые игры.

- Метод кейсов. Harvard Business School активно применяет данный подход для анализа реальных ситуаций и поиска оптимальных решений.

2. Коучинг и менторство. Коучинг является одним из самых востребованных инструментов развития лидерства. Этот метод предполагает индивидуальную работу с сотрудником для выявления его сильных сторон и зон роста. Примеры:

- Google: программа G2G (Googler-to-Googler), где опытные сотрудники выступают в роли коучей.

- IBM: система менторства для передачи знаний между поколениями.

3. Развитие эмоционального интеллекта. Модель эмоционального интеллекта (EI) Дэниела Гоулмана стала основой для многих программ обучения лидерству. Исследования показали, что высокий уровень EI способствует лучшему управлению стрессом, эффективной коммуникации и мотивации команды. Корпорации, такие как Johnson & Johnson, используют программы оценки и развития EI для повышения эффективности лидеров.

4. Ассессмент-центры. Ассессмент-центры применяются для выявления лидерского потенциала сотрудников. Они включают серию заданий, моделирующих управленческие

ситуации, и обеспечивают объективную оценку навыков. Пример: компания Unilever использует глобальную систему оценки UFLP (Unilever Future Leaders Programme) [2, с. 12].

Технологии в развитии лидерских качеств.

1. Использование цифровых платформ. Современные платформы, такие как LinkedIn Learning и Coursera, предоставляют доступ к курсам и тренингам по лидерству. Например, курс «Foundations of Everyday Leadership» от Университета Иллинойса получил широкое признание за его практическую ориентацию.

2. Виртуальная и дополненная реальность. VR/AR-технологии позволяют моделировать сложные ситуации, требующие лидерских решений. Walmart и Siemens активно используют VR-симуляции для подготовки менеджеров к реальным вызовам.

3. Аналитика больших данных. Big Data позволяет прогнозировать лидерский потенциал сотрудников и разрабатывать персонализированные программы обучения. Например, SAP применяет алгоритмы искусственного интеллекта для оценки навыков своих лидеров.

4. Использование искусственного интеллекта. Использование технологий искусственного интеллекта (ИИ) оказывает значительное влияние на развитие лидерских качеств сотрудников. ИИ помогает анализировать и оценивать лидерский потенциал сотрудников, предоставляя персонализированные рекомендации для их дальнейшего роста и развития. Системы на базе ИИ могут отслеживать, как сотрудники справляются с руководящими обязанностями в проектах, и на основе этого анализа предоставлять рекомендации по улучшению их лидерских навыков.

Пример: Системы ИИ могут анализировать поведенческие и когнитивные паттерны сотрудников, такие как их подход к общению, принятие решений и работа в команде. На основе этих данных они могут предложить персонализированные рекомендации, направленные на развитие эмоционального интеллекта, стратегического мышления и способности работать в условиях стресса. Такие инструменты помогают формировать более гибких и адаптивных лидеров, способных эффективно справляться с вызовами современного бизнеса.

ИИ также позволяет организовать регулярные оценки и обратную связь, что способствует постоянному развитию и улучшению лидерских навыков сотрудников. Системы на основе ИИ могут предложить индивидуальные тренировки и курсы на основе анализа того, какие области развития требуют больше внимания. Это позволяет создать целенаправленные образовательные программы, ориентированные на потребности и цели конкретного сотрудника.

Благодаря использованию технологий, организации могут значительно упростить и ускорить процесс развития лидерства. Такие решения позволяют предоставлять сотрудникам доступ к необходимым знаниям и навыкам, а также помогают адаптировать обучение к изменениям в бизнес-среде. Технологии способствуют созданию более сплоченных и высокоэффективных команд, которые готовы реагировать на вызовы и достигать высоких результатов [3, с. 9].

5. Инклюзивное лидерство: новый стандарт. В последние годы инклюзивное лидерство стало одним из самых важных аспектов успешного управления. Лидеры, которые способны создать инклюзивную атмосферу, где каждый сотрудник может свободно выражать свои мысли и идеи, не только способствуют созданию здоровой корпоративной культуры, но и значительно повышают продуктивность и инновационный потенциал своих команд. Инклюзивное лидерство не только способствует равенству в рабочем процессе, но и становится одним из важнейших критериев эффективного и современного руководства.

Инклюзивное лидерство подразумевает способность лидера активно создавать условия, в которых все члены команды, независимо от их происхождения, пола, расы, религии или социального положения, чувствуют себя равными и имеют возможность

вносить свой вклад в процесс принятия решений. Такой подход способствует более высокому уровню доверия среди сотрудников и позволяет раскрывать их потенциал [4, с. 7].

Инклюзивные лидеры воспринимают разнообразие как сильную сторону команды и используют его для улучшения принятия решений, поиска инновационных решений и формирования более гибкой организационной культуры. Они понимают, что каждый человек, независимо от своего фона или личных характеристик, может внести уникальную ценность, и поэтому активно слушают мнения всех участников и обеспечивают их вовлеченность.

Ключевые аспекты инклюзивного лидерства:

- Признание и уважение различий между сотрудниками.
- Активное вовлечение всех членов команды в принятие решений.
- Устранение барьеров для равного участия и обеспечения справедливых возможностей для карьерного роста.

Практические шаги. Для того чтобы стать инклюзивным лидером, необходимо предпринимать конкретные шаги, направленные на создание справедливой и поддерживающей рабочей среды. Вот некоторые из них:

- Устранение предвзятости в оценке сотрудников. Важно, чтобы процессы оценки и продвижения были максимально объективными, без учета личных предубеждений. Это можно достичь через стандартизированные методы оценки, которые фокусируются на компетенциях и достижениях сотрудников, а не на их личных характеристиках или предыдущем опыте.

- Участие в мероприятиях, направленных на развитие культуры разнообразия. Лидеры могут активно участвовать в программах, семинарах и тренингах по вопросам инклюзивности, чтобы развивать осведомленность о различиях и научиться эффективно взаимодействовать с людьми разных культур и социальных групп.

- Создание прозрачной системы карьерного роста. Открытость и прозрачность в вопросах продвижения и карьерных возможностей помогают устранить возможные предвзятости и дают сотрудникам уверенность в том, что их карьерное развитие зависит от их заслуг, а не от других факторов. Лидеры должны обеспечивать равные условия для всех сотрудников и следить за тем, чтобы карьерный рост был справедливым и доступным для каждого. [5, с. 11]

Сравнение зарубежных и отечественных подходов. Отечественные организации, хотя и перенимают зарубежный опыт, часто сталкиваются с ограничениями в виде низкой корпоративной культуры, недостаточного финансирования и слабой интеграции современных технологий. Тем не менее, успешные кейсы (например, программа развития лидеров Каспибанка) демонстрируют, что адаптация возможна.

Выводы и рекомендации. Изучение зарубежных методов развития лидерства показывает, что для успешной адаптации требуется учитывать культурные и организационные особенности. Казахстанским компаниям рекомендуется:

- Активно внедрять коучинг и менторство как инструменты персонализированного развития.
- Инвестировать в цифровые платформы и технологии VR/AR.
- Уделять внимание развитию эмоционального интеллекта сотрудников.
- Создавать системы оценки лидерского потенциала на базе данных.

Развитие лидерских качеств сотрудников — ключевой фактор успешности организации. Зарубежные практики и технологии предоставляют множество эффективных инструментов, которые при грамотной адаптации могут существенно повысить конкурентоспособность отечественных компаний.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Stogdill, R. M. (1948). Personal factors associated with leadership: A survey of the literature. *Journal of Psychology*.
2. Hersey, P., & Blanchard, K. H. (1977). *Management of Organizational Behavior*.
3. Goleman, D. (1995). *Emotional Intelligence*.
4. Harvard Business Review (2023). *Best Practices in Leadership Development*.
5. Gallup (2020). *The State of the Global Workplace*.

Сведения об авторах

Шалабаева Шолпан Есламбековна - к.э.н., ассоциированный профессор, Каспийский Общественный Университет, e-mail: Shalbaeva_666@mail.ru
Шералиева Джумагуль Миянсаровна – студентка КОУ,
e-mail: jumagulsheralieva417@gmail.com

УДК 338.1

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Ащеулова Н.А.¹

Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация: В статье рассматриваются и анализируются основные проблемы, которые копилась в течение многих лет в Казахстане и обострились в связи с экономическим кризисом вызванным пандемией коронавируса, а также политической и экономической обстановкой в мире. Сделана попытка проанализировать проблемы по мере значимости их влияния на экономический рост.

Ключевые слова: Экономический рост, проблемы, экономическим кризис, сырьевая экономика.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСУІНЕ ӘСЕР ЕТЕТІН НЕГІЗГІ ПРОБЛЕМАЛАРДЫ ТАЛДАУ

Ащеулова Н.А.¹

Каспий Қоғамдық Университеті, Алматы қаласы, Қазақстан Республикасы

Аннотация: Мақалада Қазақстанда көптеген жылдар бойы жинақталған және коронавирус пандемиясынан туындаған экономикалық дағдарысқа, сондай-ақ әлемдегі саяси және экономикалық жағдайға байланысты шиеленіскен негізгі проблемалар қаралады және талданады. Олардың экономикалық өсуге әсерінің маңыздылығына қарай проблемаларды талдауға әрекет жасалды.

Түйінді сөздер: Экономикалық өсім, проблемалар, экономикалық дағдарыс, шикізат экономикасы.

ANALYSIS OF THE MAIN PROBLEMS AFFECTING THE ECONOMIC GROWTH OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Ascheulova N.A.¹

Abstract: The article examines and analyzes the main problems that have been accumulating for many years in Kazakhstan and have worsened due to the economic crisis caused by the coronavirus pandemic, as well as the political and economic situation in the world. An attempt is made to analyze the problems according to the importance of their impact on economic growth.

Keywords: Economic growth, problems, economic crisis, commodity economy.

Для увеличения темпов роста экономики и ее структуры, нужно выявить и проанализировать проблемы, которые копились в течение многих лет в Казахстане и обострились в настоящее время в связи с экономическим кризисом, вызванным пандемией коронавируса, а также политической и экономической обстановкой в мире.

Попытаемся проанализировать некоторые проблемы по мере значимости их влияния на экономический рост:

1. Образование.

Структурный кризис, охвативший всю планету, выявил все проблемы, которые накопились за долгие годы в Казахстане. Одной из таких проблем является качество образования, как основного фактора повышения темпов экономического роста.

Уровень образования и квалификации рабочей силы — это основа для экономического развития любой страны и Казахстана, в частности.

Основные проблемы присущие современному состоянию системы образования в Казахстане, на наш взгляд состоят в следующем:

- недоступность высшего образования для всех слоев населения;
- не достаточная удовлетворенность потребностей рынка труда в уровне квалификации выпускников вузов;
- низкая заработная плата преподавателей и специалистов;
- не достаточный уровень квалификации преподавательского состава;
- не достаточный уровень внедрения цифровых технологий в учебный процесс.

Исследования PISA указывают на взаимосвязь финансирования и качества образования.

Из государственного бюджета больше всего расходов выделяется на образование — в среднем 4,0% от ВВП за 2018-2022 годы. Это чуть меньше, чем на социальную помощь и социальное обеспечение, которые в среднем составляли 4,8% от ВВП за тот же период (3,2% в 2018 году, 3,4% в 2019 году, 4,4% в 2020 году, 4,6% в 2021 году, 4,5% в 2022 году), сообщает [Bizmedia.kz](https://bizmedia.kz) со ссылкой на Telegram-канал [ERI Monitor](https://t.me/ERI_Monitor).



Рисунок 1. Economic Research Institute.

Примечание: рисунок составлен на основе источника [1]

Наблюдаются большие различия в расходах местных бюджетов на образовательную сферу в разных регионах. Туркестанская и Алматинская области (в среднем 13,8% и 10,3% соответственно за 2018-2022 годы), а также город Алматы (в среднем 7,3%) выделяют большую долю своих бюджетов.

Напротив, Северо-Казахстанская, Атырауская и Мангистауская области в среднем тратят на эту сферу меньше, всего около (в среднем 3,3%, 3,8% и 3,9% соответственно) по актуальным данным за период с 2018 по 2022 годы. [1]

Каждые три года в мировых системах образования ОЭСР проводит PISA для проверки критического мышления 15-летних подростков по математике, естественным наукам и чтению в более чем 65 странах, которые составляют 90% мировой экономики.

Международная программа по оценке успеваемости учащихся (PISA) – это глобальная программа, в рамках которой около 600 000 учащихся 15-летних курсов из разных стран проходят двухчасовой тест для оценки их навыков и знаний, в основном в области естественных наук, чтения и математики. Тестовые вопросы PISA не измеряют запоминание фактов, но требуют, чтобы учащиеся опирались на реальные навыки и знания по решению проблем.

Поскольку высокий рейтинг в PISA соответствует экономическому успеху, исследователи пришли к выводу, что PISA является одним из индикаторов того, готовят ли школьные системы учащихся к глобальной экономике знаний 21-го века.

Китай является страной с самым высоким баллом PISA в мире.

В экономическом докладе «Преодолевая кризис» Всемирный банк опубликовал экономический доклад по Казахстану, где говорится, что Казахстан был явным аутсайдером по качеству образования, и его результаты снижались на протяжении нескольких исследований.

«Также специалисты Всемирного Банка подсчитали, что слабое обучение во время пандемии ударит по экономике Казахстана на десятилетия. Ежегодный ущерб будет составлять 1,9 миллиардов долларов. Нынешние учащиеся, предположительно, потеряют 2,9% своих доходов. [2]

Казахстанские школьники на три года отстают от своих сверстников из стран ОЭСР («Организация экономического сотрудничества и развития») по уровню читательской грамотности, заявил председатель верхней палаты парламента Маулен Ашимбаев. Он отметил, что обеспокоен ситуацией и попросил Минпросвещения РК принять меры.

На заседании сената Ашимбаев сообщил, что в декабре 2023 года пришли свежие результаты международной оценки качества образования по линии ОЭСР под названием PISA-2022.

Пятого декабря ОЭСР опубликовала результаты исследования PISA-2022, в котором приняли участие подростки из 81 страны мира. В РК тестирование прошли 33 тыс. учеников. По ее результатам Казахстан по математике занял 46-е место (54-е в 2018 году), по чтению — 61-е (69-е в 2018 году), по естествознанию — 49-е место (69-е в 2018 году). Так, по сравнению с прошлыми годами страна улучшила математическую и естественно-научную грамотность детей. [3]

Низкая заработная плата преподавателей и специалистов

Нужно отметить и такой фактор, как низкая заработная плата специалистов.

Преподаватели и сотрудники вузов получают на 5% меньше, чем другие работники в РК.

По итогам 2023 года заработные платы в сфере образования составляли 97,16 тысячи тенге, в сфере высшего образования - 142,2 тысячи тенге.

Рост заработных плат работников вузов составил 4,2% за год, хотя в целом по системе образования - был на уровне менее 3%.

В то же время, с учетом инфляции, покупательская способность заработных плат работников высших учебных заведений сократилась на 2,9% за год, в целом по образовательной сфере - упала сразу на 4,4%. [4]

Если в национальных и государственных вузах повышение зарплаты происходит на государственном уровне, то в частных, это зависит от возможностей и желания собственников и руководства вуза.

Результатом низкой оплаты труда в сфере образования является то, что наиболее квалифицированные молодые специалисты стараются найти работу с большей заработной платой и это тоже один из факторов снижения качества образования в Казахстане.

2. Сырьевая экономика

Как будет развиваться экономика Казахстана напрямую зависит от экспорта сырья, негативно влияющего на рост экономики в будущем.

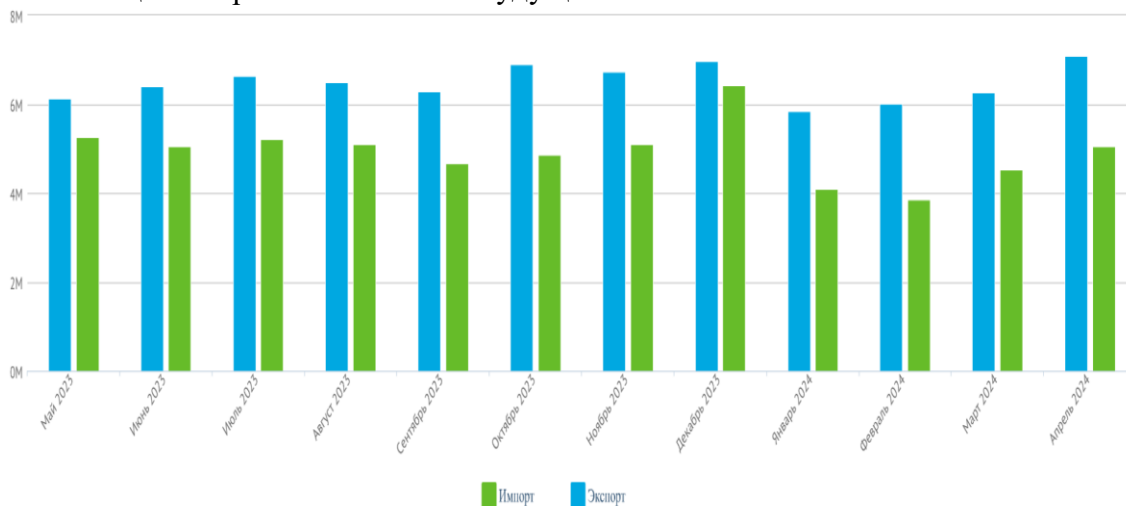


Рисунок 2. Импорт и экспорт Казахстана по месяцам (май 2023 - апрель 2024),
Источник: KazDATA

Примечание: рисунок составлен на основе источника [5]

Согласно статистическим данным за январь-май 2024 г. объем внешней торговли Республики Казахстан составил 55,3 млрд. долл. США, что на 2,16% меньше уровня в аналогичный период 2023 г.

За первые 5 месяцев 2024 г. Казахстан экспортировал во внешний мир продукцию в объеме 63,1 млн. тонн на сумму 32,5 млрд. долл. США. Этот показатель представляет собой увеличение физических и стоимостных объемов на 1,57% и на 1,87% соответственно по сравнению с аналогичным периодом 2023 г. Казахстан является крупнейшей в мире страной, не имеющей выхода к морю. Эта центрально-азиатская страна граничит на юге с Россией. Самыми ценными экспортными товарами из Казахстана остаются сырьевые товары (т.к., нефть, необработанное золото, рафинированная медь, необработанными сплавами и др.).

За рассматриваемый период данная товарная группа составила около двух третей (67,8%, т.е. 22,02 млрд. долл. США) от общего стоимостного объема экспортных продаж страны. В разрезе физических объемов экспорта данный показатель еще более значителен и составляет 87,4% (55,2 млн. тонн). Наименьшую долю в экспорте Казахстана занимает товарная группа готовых изделий – 6,6% (2,1 млрд. долл. США) в стоимостном объеме поставок и 1% (625,8 тыс. тонн) – в физическом.

За период с января по май 2024 г. Казахстан достиг торгового излишка (т.е., так называемого чистового торгового сальдо, которое определяется путем расчета разницы между стоимостью общего экспорта страны и стоимостью ее общего импорта) в 9,6 млрд. долл. США, что на 33,4% больше по сравнению с 7,2 млрд. долл. США в аналогичном

периоде 2023 г. Казахстан имеет значительные положительные чистые экспортные сальдо в международной торговле сырьевыми продуктами – 20,5 млрд. долл. США. В свою очередь, эти денежные потоки свидетельствуют о все еще сырьевой ориентированности казахстанского экспорта. [5]

3. Отрасли сельского хозяйства (АПК)

Сельское хозяйство для Казахстана, является одной из наиболее важных отраслей экономики, так как ее стабильный рост обеспечивает продовольственную безопасность страны.

Объем инвестиций в АПК заметно сократился в Казахстане, об этом говорят цифры за 5 месяцев 2024 года.

Объем инвестиций в основной капитал в сфере сельского, лесного и рыбного хозяйства в Казахстане за январь–май 2024 года составил 197,9 млрд тг – сразу на 26,7% меньше в денежном выражении по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (ИФО — 69,9%). Для справки: годом ранее, наоборот, был отмечен рост сразу на 34,6% в денежном выражении (ИФО — 130,8%), передает inbusiness.kz со ссылкой на finprom.kz.

Основной источник финансирования в сфере АПК — собственные средства бизнеса, которые за январь–май 2024 года составили 142,4 млрд тг — на 27,4% меньше, чем за аналогичный период 2023-го.

Инвестиции в основной капитал. Сельское, лесное и рыбное хозяйство. Январь–май (млрд тг)			
	2024/05	2023/05	Прирост
Всего	197,9	269,9	-26,7%
Собственные средства	142,4	196,0	-27,4%
Другие заёмные средства	49,8	66,0	-24,5%
Кредиты банков	5,8	7,9	-27,1%
Местный бюджет	-	0,1	-

На основе данных Бюро национальной статистики АСПиР РК Finprom.kz

Рисунок 3. Инвестиции в основной капитал.

Примечание: рисунок составлен на основе источника [6]

В структуре инвестиций в сфере АПК 93,4% всего объёма капвложений пришлось на животноводство и выращивание сезонных культур: 93,3 млрд и 91,6 млрд тг соответственно. При этом стоит отметить, что объём инвестиций в животноводство за год вырос в 2 раза в денежном выражении, а капвложения в сектор выращивания сезонных культур, наоборот, сократились почти в 2 раза.

Кроме того, значительные объёмы инвестиций пришлись на смешанное сельское хозяйство, а также на рыболовство и аквакультуру.

Среднемесячная номинальная заработная плата в сфере сельского, лесного и рыбного хозяйства в первом квартале 2024 года составила 212,3 тыс. тг — сразу на 44,5% меньше, чем в среднем по всем отраслям РК. Годом ранее разница была ещё заметнее: на 47,3%.

При этом покупательная способность заработных плат в АПК за год выросла на 8,2%, в то время как в среднем по республике — лишь на 2,7%.



Рисунок 4. Среднемесячная заработная плата в АПК
Примечание: рисунок составлен на основе источника [6]

Нужно отметить, что для дальнейшего развития сельскохозяйственного производства и переработки, важным фактором является увеличение инвестирования в отрасли (АПК). [6]

В этой статье были проанализированы только некоторые проблемы, влияющие на экономический рост Республики Казахстан.

Список литературы:

1. Пак А. «Казахстан потратил на образование в среднем около 4% от ВВП за последние пять лет», 4 мая 2023г.
2. Почему казахстанские школьники провалили международный экзамен PISA? Forbes **Жаслан Нурбаев, доцент в ЕНУ им. Л. Н. Гумилева, участник Школы аналитики SABAR.asia**, 22.07. 2020г.
3. Азимжанова А. В парламенте обеспокоены низким уровнем чтения у казахстанских школьников, 01.02. 2024
4. Макаров А. За год в РК зарплата работников сферы образования снизилась на 2%, 21 декабря 2023.
5. Импорт и экспорт Казахстана по странам в мае 2024 -апреле 2024 г, 24 ноября 2023 г.
6. Объем инвестиций в АПК заметно сократился в Казахстане, 19.07. 24 г.

ОӘК 339.92

РЕСЕЙ МЕН ҚАЗАҚСТАН: САУДА-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАТЫНАСТАР

Бактиярова А.Ж.¹

¹ Каспий Қоғамдық Университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

Андатпа

Мақала Ресей Федерациясы мен Қазақстан Республикасының арасындағы сауда-экономикалық қатынастардың негізгі аспектілері қарастырылады, экспорт пен импортының құрылымы талданады.

Түйін сөздер: Қазақстан, Ресей, сауда-экономикалық ынтымақтастық, импорт, экспорт, тауар айналымы

Аннотация

В статье рассматриваются основные аспекты торгово - экономических отношений между Российской Федерацией и Республикой Казахстан, анализируется структура экспорта и импорта.

Ключевые слова: Казахстан, Россия, торгово-экономическое сотрудничество, импорт, экспорт, товарооборот

Summary

The article examines the main aspects of trade and economic relations between the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan, analyzes the structure of exports and imports.

Keywords: Kazakhstan, Russia, trade and economic cooperation, import, export, trade turnover

Ресей мен Қазақстанның сауда-экономикалық ынтымақтастығының ұзақ тарихы бар. Бүгінгі таңда Ресей мен Қазақстанның қарым-қатынасы экономикалық және саяси салада сауатты жүргізіліп отыр. Бұл әлемдік кеңістікте бір мақсатқа ұмтылатын екі елдің тиімді жұмысының мысалы болып табылады. Ресей мен Қазақстан арасындағы табысты сауда-экономикалық ынтымақтастық негізінен кеңестік кезеңдегі халық шаруашылығының бірыңғай жүйесінің арқасында қалыптасты. Сауда-экономикалық қатынастар мемлекетаралық, аймақаралық және үкіметаралық деңгейде дамып отыр [1].

Қазіргі уақытта Қазақстан мен Ресей арасында 400-ге жуық түрлі шарттар қолданыста. Қазақстан мен Ресейдің өзара тиімді қарым-қатынасы энергетикалық әріптестікке, ғарыш саласындағы ынтымақтастыққа, өнеркәсіптік кооперацияға негізделген [2]. Қазақстанның Ресеймен сауда-экономикалық қатынастарын дамытудың проблемалары мен перспективалары әлемдік экономика мен Қазақстан экономикасының жаһандануын реформалау жағдайында үлкен маңызға ие. Себебі, бүгінде әлемдік экономиканың жаһандануы қазіргі әлемдегі ұлттық экономикалардың өзара әрекеттестігі мен өзара тәуелділігінің артуын талап етеді. Қазақстанның Ресеймен сыртқы экономикалық және сыртқы сауда байланыстарының қазіргі жай-күйін талдау ұлттық сыртқы экономикалық доктринаны дамытудың базалық негізі болып табылады.

Ресей мен Қазақстан екі жақты негізде де, Еуразиялық экономикалық одақ форматында да тығыз экономикалық қатынастарға ие. Сондықтан елдер үшін бұл жағдайда ынтымақтастық процесін оңтайландырып, қазіргі негативті, дезинтеграциялық жағдайларға қарамастан экономикалық өзара іс-қимылдың барынша арттыру маңызды.

Қазақстан үшін Ресейдің, ең алдымен, транзиттік аумақтық кеңістіктің рөлі үлкен рөл атқаратыны ешкімге құпия емес. Сондай-ақ, Ресей тауарлар мен қызметтердің негізгі тұтынушысы болып табылады. Осылайша, Ресей посткеңестік кеңістіктегі негізгі және ірі экономикалық серіктес болып табылады. Қазақстанға келетін болсақ, Республика Орталық Азиядағы ең ірі экономика болып табылады, қазба байлықтардың, минералдар мен ресурстардың үлкен қоры бар. Сондай-ақ, Қазақстанның аграрлық мемлекет ретінде де зор әлеуеті бар [3].

Қазақстан-Ресей ынтымақтастығы келісімшарттық-құқықтық базамен реттеледі. Қазіргі уақытта елдер арасында әртүрлі салаларда 480-ден астам негізгі шарттар мен келісімдер жасалды. 2021 жылғы 28 сәуірде Казань қаласында Қазақстан мен Ресей Үкіметтері арасындағы 2021-2025 жылдарға арналған экономикалық ынтымақтастықтың кешенді бағдарламасы бекітілді. Бағдарламаның мақсаты экономикалық ынтымақтастықты одан әрі дамыту, өзара мүдделер негізінде сауда-экономикалық байланыстарды нығайту және әртараптандыру, интеграциялық процестерді тереңдету, сондай ақ, тұрғындардың өмір сүру деңгейінің сапасын жақсарту. Бағдарлама шеңберінде мемлекеттер келесі бағыттар бойынша ынтымақтастықты одан әрі күшейтуді көздейді: сауда, өнеркәсіп, валюталық бақылау, көлік және көлік коммуникациялары, отын-

энергетика кешені, цифрлік экономика, агроөнеркәсіп кешені, қаржы- банк саласы және т.б. [5].

Ресей Қазақстанның ең ірі сауда серіктесі. Ресей Федерациясының 85 субъектісінің 76-сы Қазақстанмен сауда байланыстарына ие. Ресей Федерациясы мен Қазақстан Республикасы арасындағы сауда-экономикалық қатынастар жан-жақты әріптестіктің жоғары деңгейімен ерекшеленеді. Бұл ретте отын-энергетика және тау-кен металлургия кешендерінде, ауыл шаруашылығында, көлік және байланыс салаларында, автомобиль жасау, машина жасау, өңдеу, химия және аэроғарыш өнеркәсібінде өзара іс-қимыл ерекше белсенді және ауқымды сипатқа ие.

Бүгінде екі елдің арасындағы экономикалық ынтымақтастық шеңберінде жалпы сомасы 23 миллиард долларды құрайтын 110 бірлескен жоба іске асырылып, 30 мыңға жуық жұмыс орны ашылды. Қазақстанда 7,5 мыңнан астам ресейлік және 3,5 мыңға жуық бірлескен кәсіпорындар табысты жұмыс істеуде. Ресейлік бизнес Қазақстан экономикасының түрлі салаларындағы 30-дан астам ірі жобаларға қатысады. Жамбыл облысында минералды тыңайтқыштар өндіру («ЕвроХим»), Шығыс Қазақстан облысында алтын өндіру («Полиметалл»), телекоммуникациялық қызметтер көрсету («Билайн»), Өскеменде «Лада» автомобильдерін құрастыру («АвтоВАЗ»), түрлі-түсті кендерді өндіру металдар («Русская медная компания») және көмір («РУСАЛ»), Қостанай облысында болат прокатын өндіру («Еураз»), Қарағандыда фармацевтикалық кешен салу («Фармстандарт»), Көкшетауда ауыл шаруашылығы техникасын шығару («Ростсельмаш»), Қостанайда «Кировец» тракторларын шығаратын құрастыру кәсіпорны («Петербург трактор зауыты» АҚ), «Яндекс», «Wildberries» және т. б. [6]

Экономикалық ынтымақтастықтың негізгі саласы - отын-энергетикалық кешен. Ресей арқылы қазақстандық мұнай сыртқы нарықтарға, ал Қазақстан аумағы арқылы Ресей мұнайы Қытайға жеткізіледі. «Газпром» және «ҚазМұнайГаз» – «ҚазРосГаз» компанияларының бірлескен кәсіпорны қазақстандық газды ішкі және сыртқы нарықтарда өңдеумен, тасымалдаумен және өткізумен айналысады. Мұнай өндіруші екі ірі компания «Лукойл» және «Роснефть». Роснефть Каспийдегі Құрманғазы қайраң кен орнын игеру жобасының ресейлік үлесіне ие, компанияға активтің 25% тиесілі. Сондай ақ, Ресейлік компанияға Қарашығанақ жобасындағы активтің 13,5%, Тенгиздің – 5%, Жениз блогының-50%, Каспий құбыр консорциумының-12,5% тең. Сонымен қатар, Ресей мен Қазақстан ірі кен орындарын игеруде Қаламқас-теңіз, Хазар. Ресей тарапынан стратегиялық серіктес – «Лукойл» компаниясы. Жобаның жалпы құны шамамен бес миллиард долларды құрайды.

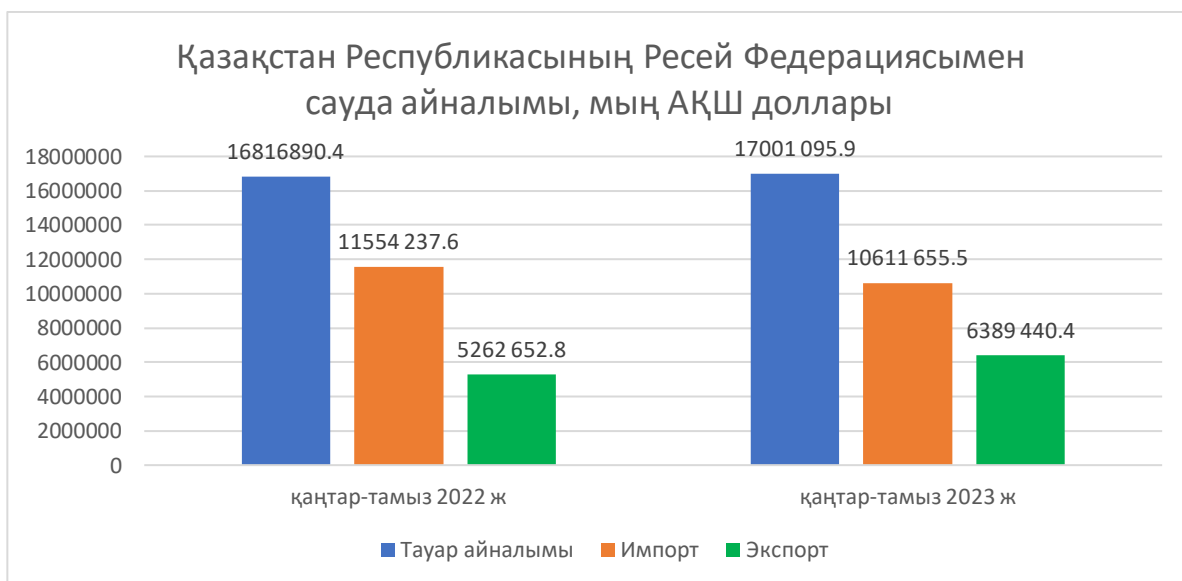
2021 жылы Қазақстан мен Ресей арасындағы сауда көлемі жаңа рекордтық мәнге - 24,5 миллиард долларға жеткен, бұл 2020 жылмен салыстырғанда 30% - ға артық. Соңғы жылдары

жалпыға белгілі қиындықтарға қарамастан екі ел арасындағы тауар айналымы 25 млрд.долларды құрап отыр немесе 34% өскен. Үстіміздегі жылдың тоғыз айының қорытындысы бойынша елдер арасындағы сауда 18,4 миллиард долларды құрады, бұл өткен жылмен салыстырғанда іс жүзінде бір миллиард долларға жоғары [7].

Қазақстаннан Ресейге Экспорт 2022 жылы 25% - ға өсіп, 8,8 миллиард долларды құрады. Импорт 1,5% - ға төмендеп, 17,3 миллиард долларды құрады (сурет-1) [8]. Экспорт табиғи уран, алюминий оксиді, мырыш жеткізілімдерінің өсуіне байланысты. Бұл ретте металл прокатын және темір кендерін жеткізудің төмендеуі байқалады. Ресейдің Қазақстанға экспорттайтын тауарларының ішінде машиналар, жабдықтар мен көлік құралдары, металдар мен олардан жасалған бұйымдар, химия өнеркәсібінің өнімдері, азық-түлік тауарлары мен ауыл шаруашылығы шикізаты, минералды өнімдер және т. б. Ресейдің Қазақстаннан импорты негізінен минералды өнімдерден, металдардан және олардан жасалған бұйымдардан, химия өнеркәсібінің өнімдерінен, азық-түлік тауарлары мен ауыл шаруашылығы шикізатынан тұрады және т.б. Айта кететін жайт, Ресей Федерациясына жеткізілетін өнім ассортименті артқан. Егер 2021 жылдың қаңтар-

қыркүйегінде 640 тауар позициясы болса, 2022 жылдың 9 айының қорытындысы бойынша олардың саны – 1057 құрап отыр. Өңірлер бойынша Алматы қаласынан экспорт 2,7 есеге (379,1 млн АҚШ долларынан 1014 млн АҚШ долларына), Астана қаласынан 5 есеге (150,4 млн АҚШ долларынан 7 786,2 млн АҚШ долларына), Павлодар облысының Ресейге экспорты 36% - ға өсті, Ақтөбе облысының экспорты 48% - ға және Түркістан облысының экспорты 19% - ға ұлғайды [9]

Ресей Федерациясынан импортқа келетін болсақ, болаттан жартылай фабрикаттарды сатып алу 22% - ға, мұнай өнімдерінің импорты 35% - ға, бағалы металдар кендері 20% - ға және бидай импорты 2 есе өсті. Бұл ретте ресейлік автомобильдерді сатып алу 3,6 есе және алтынды сатып алу 30% - ға төмендеді.



1 сурет - Қазақстан Республикасының Ресей Федерациясымен сауда айналымының негізгі көрсеткіштері, мың АҚШ доллары
Ескерту [8] дереккөзі негізінде автормен құрастырылған

Ал инвестицияларға келетін болсақ, Ресей Қазақстан экономикасына құйылатын инвестиция көлемі бойынша бес елдің қатарына кіреді. Қазақстанда жинақталған ресейлік Инвестициялар 17 миллиард долларды, ал Ресейдегі қазақстандық инвестициялар 4,6 миллиард долларды құрайды. 2022 жылдың алты ай қорытындысы бойынша Ресейден ТШИ ағыны 30% - ға, яғни 722 млн АҚШ долларынан 938 млн.АҚШ долларына өсті. Тұтастай алғанда, Ресейден ТШИ ағыны 2005 жылдан бастап шамамен 18,7 млрд АҚШ долларын құрайды, бұл Нидерланды (108,2 млрд АҚШ доллары), АҚШ (50,1 млрд АҚШ доллары) және Қытай (22,4 млрд АҚШ доллары) кейінгі көрсеткіш [9].

Ресей Федерациясы мен Қазақстан Республикасы арасындағы сауда-экономикалық қатынастар қалыптасқан әріптестіктің жоғары деңгейімен ерекшеленеді. Бұл ретте отын-энергетика және тау-кен металлургиясындағы кешендерде, ауыл шаруашылығында, көлік және байланыс салаларында, автомобиль, машина жасау, өңдеу, химия және аэроғарыш өнеркәсібінде өзара ынтымақтастық белсенді және ауқымды сипатқа ие болып отыр.

Қазақстан мен Ресей - Еуразиялық өркениеттің бір бөлігі, екі держава ортақ тарих пен мәдениетті байланыстырады. Қазақстан мен Ресей экономикасына кері әсерін тигізетін халықаралық жағдайдың қиындықтарына қарамастан, бірлескен жобаларға енгізілген ынтымақтастық тетіктері экономикалық тұрғыдан тұрақты болып отыр.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Харакоз Ю.В. Эволюция торгово-экономических отношений между Российской Федерацией и Республикой Казахстан. //INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE | WWW.PERVYIY-VESTNIK.RU
2. Додонов В. Ю. Внешняя торговля Казахстана с партнерами ЕАЭС: предварительные итоги // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2021. №15
3. Питраков В. Ю. Межрегиональные торгово-экономические взаимоотношения Российской Федерации и Республики Казахстан // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2013. № 3. С. 5
4. Евразийская экономическая интеграция. – 2019. – М.: ЦИИ ЕАБР, 2019. – 140с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://eabr.org/upload/iblock/c69/EDB_Centre_Report_52
5. Комплексная программа экономического сотрудничества между Правительством Республики Казахстан и Правительством Российской Федерации на 2021-2025 годы // <https://www.gov.kz/memleket/entities/economy/documents/details/181398?lang=ru>
6. Межгосударственные отношения России и Казахстана // <https://ria.ru/20230525/otnosheniya-1873832604.html>
7. Казахстанско-экономическое отношения в торгово-экономической сфере // https://kazembassy.ru/rus/sotrudnichestvo/dvustoronnee_sotrudnichestvo/ekonom_sotrudnichestvo/
8. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан // <https://stat.gov.kz/ru/>
9. Казахстан-Россия: торговые отношения // <https://www.gov.kz/memleket/entities/economy/press/news/details/467414?lang=ru>

Авторлар туралы мәліметтер

*Бактиярова Альфия Жалеловна – э.ғ.м, аға оқытушы, Каспий Қоғамдық университеті,
E mail: alasha_80@mail.ru

ӘОЖ 338.1

ӨНДІРІСТІК КӘСІПОРЫННЫҢ СЫРТҚЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН БАСҚАРУ

Беделбекова Толқынай Нүсіпәліқызы ¹

Каспий Қоғамдық Университеті, Алматы қаласы, Қазақстан Республикасы

Аннотация. Кәсіпорынның сыртқы экономикалық қызметі — бұл экспорт және импорт тауарлары мен қызметін халықаралық өндірістік және ғылыми-техникалық кооперациялармен байланысты өндірістік шаруашылық салаларының қызметтері.

Кәсіпорынның халықаралық рынокқа шығуы кәсіпорынның өзі үшін қалай болса, жалпы елдің экономикасы үшін солай толып жатқан жағымды мезеттерге әкеледі. Біріншіден, сыртқы экономикалық қызмет ұлттың экономиканы тұрақтандыруда қосымша ынталандырудың елеулі факторы болып табылады. Екіншіден, кәсіпорын сыртқы экономикалық факторларға икемді және жедел сезіну, дүниежүзілік шаруашылық

байланыстарын ұтымды пайдалану мақсатында белгілі өндірістік ресурстарды оңтайлы жұмылдыруы мүмкін.

Түйін сөздер: экономика, әлемдік нарық, экспорт, импорт, сауда компаниясы, инвестиция

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Беделбекова Толқынай Нүсіпәліқызы¹

Каспийский общественный университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. Внешнеэкономическая деятельность предприятия – это услуги промышленного хозяйства, связанные с экспортом и импортом товаров и услуг с международной промышленной и научно-технической кооперацией.

Выход предприятия на международный рынок несет много положительных моментов как для экономики страны в целом, так и для самого предприятия. Во-первых, внешнеэкономическая деятельность является значимым фактором дополнительного стимулирования стабилизации экономики страны. Во-вторых, предприятие может оптимально мобилизовать известные производственные ресурсы, чтобы быть гибким и оперативно реагировать на внешнеэкономические факторы, рационально использовать мирохозяйственные связи.

Ключевые слова: экономика, мировой рынок, экспорт, импорт, торговая компания, инвестиции.

MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF A PRODUCTION ENTERPRISE

Bedelbekova Tolkynai Nusipalikyzy¹

Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Annotation. Foreign economic activity of an enterprise is industrial services related to the export and import of goods and services with international industrial, scientific and technical cooperation.

The entry of an enterprise into the international market brings many positive aspects both for the country's economy as a whole and for the enterprise itself. Firstly, foreign economic activity is a significant factor in additionally stimulating the stabilization of the country's economy. Secondly, an enterprise can optimally mobilize known production resources in order to be flexible and quickly respond to external economic factors, and rationally use global economic ties.

Key words: economy, world market, export, import, trading company, investment.

Кәсіпорын еліміздің сыртқы экономикалық кешенінің негізгі буыны болып табылады. Кәсіпорын деңгейінде сыртқы экономикалық қызметтің дамуы халықаралық өндірістік кооперацияның артықшылықтарын пайдаланудың қосымша мүмкіндіктерін және өндірістік мәселелерді шешудің тиімді жолдарын таңдауда еркіндік дәрежесін арттыруды білдіреді.

Кәсіпорынның сыртқы экономикалық қызметін дамытудың негізгі артықшылықтары:

-әлемдік нарықтың кең мүмкіндіктерін пайдалана отырып, өндірістік ресурстарды экономикалық «маневрлеу»: қымбатырақ отандық құрамдас бөліктерді, шикізатты, материалдарды арзанырақ импорттықтармен ауыстыру; өндіріс шығындарын азайту үшін

шетелдік лицензияларды және ноу-хауды пайдалану; өндірістік процестің бір бөлігін неғұрлым қолайлы шетелдік жағдайларға ауыстыру;

-өндірілген өнімді өткізудің неғұрлым тиімді бағыттары мен формаларын таңдай білу; кооперация үшін кәсіпорынның экономикалық мүдделеріне барынша сәйкес келетін өндірістік серіктесті таңдау;

-өндірістің техникалық деңгейін және шығарылатын өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыру жолдарын таңдау.

Сыртқы нарыққа шығу мүмкіндігі бар кәсіпорындар сыртқы сауда фирмаларын, сыртқы экономикалық қызметті басқаруды немесе сыртқы экономикалық байланыстар бөлімдерін, сондай-ақ маркетинг бөлімдерін құра алады. Олардың ұйымдық құрылымы кәсіпорынның көлеміне, экспортталатын және импортталатын өнімнің көлемі мен ассортиментіне, шығарылатын өнімнің күрделілік дәрежесіне, сыртқы экономикалық қызметтегі тәжірибесіне, өнімді өткізудің ұйымдастыру формаларына байланысты.

Сыртқы сауда компаниясы, сыртқы экономикалық қызмет басқармасы немесе сыртқы экономикалық байланыстар бөлімі, маркетинг бөлімі заңды тұлға болып табылмайды, бірақ олар құрамында құрылған кәсіпорынның бір бөлігі ретінде қызмет етеді.

Сыртқы сауда компаниясының (басқарманың, бөлімнің) негізгі міндеттері:

-кәсіпорынның басқа өндірістік бөлімшелерімен бірлесе отырып, бекітілген номенклатура бойынша сыртқы сауда операцияларын жүргізу;

-тауарлар мен қызметтер экспортын дамыту және оның тауарлық және аймақтық құрылымын жақсарту, ассортиментін кеңейту;

-экспортталатын тауарлардың сапасы мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру;

-кәсіпорынды дамыту стратегиясына сәйкес импорттық сатып алудың тиімділігін арттыру және шетел валютасындағы қаражаттың ұтымды жұмсалуды қамтамасыз ету;

-кәсіпорынға бекітілген өнім ассортименті бойынша әлемдік нарық конъюнктурасын зерделеу және талдау, аса маңызды отандық және шетелдік бәсекелестердің қызметін жүйелі түрде зерделеу және экспорт пен импорттың тиімділігін арттыру бойынша ұсыныстар әзірлеу;

Қойылған міндеттерді шешу үшін сыртқы сауда компаниясы (басқарма, бөлім) келесі функцияларды орындайды:

- белгіленген номенклатура бойынша нақты сыртқы сауда операцияларын жүргізу, олардың тиімділігін талдау;

- өткізу нарықтарын зерттеу және болжау – олардың сыйымдылығын, динамикасын, құрылымын талдау, бәсекелестерді зерттеу, нарықтардағы кәсіпорынның жағдайын бағалау;

- сұранысты қалыптастыру және сатуды ынталандыру, яғни жарнамалық іс-шараларды әзірлеу және өткізу, кәсіпорын мамандарының ел ішінде де, шетелде де ұйымдастырылатын көрмелер мен жәрмеңкелерге қатысуы;

- сауда серіктестерімен тұрақты байланыста болу;

- шетелдік мамандар мен делегацияларды қабылдауды қамтамасыз ету, іскерлік келіссөздерді дайындау және жүргізу, сыртқы сауда шарттарын жасасуға қатысу;

- сатылған өнімнің сапасына шағымдарды талдау және оларды жою бойынша ұсыныстар әзірлеу; бірлескен кәсіпорындарды қоса алғанда, тауарды тарату желісін құру және талдау, оның қызметін талдау және бақылау; кедендік ресімдеу және жүкті алып жүру, қажетті құжаттаманы жүргізу; тауардың шығу тегі мен сапасын сертификаттаумен байланысты функцияларды орындау.

Сыртқы сауда компаниясы, сыртқы экономикалық қызмет басқармасы немесе сыртқы экономикалық байланыстар бөлімі өз қызметін тиісті құжаттармен алмасуға негіздей отырып, кәсіпорынның басқа бөлімшелерімен бірлесіп орындайды. Мысалы, қаржы бөлімінен ол:

-жөнелтілген өнімдер мен көрсетілген қызметтер үшін төлемдердің түсуі туралы жазбаша ақпарат; өндірістік қаржылық операциялар бойынша төлем тапсырмаларының көшірмелері;

-дебиторлық және кредиторлық берешек туралы жазбаша мәліметтер;

- Ұлттық Банктің шетелдік инвестициялар бойынша шешімдері туралы мәліметтералады.

Келесі жағдайларды қамтамасыз етеді:

-ағымдағы шотты көрсете отырып, кәсіпорыннан сатылған өнімдер мен қызметтерге шот-фактуралар беру туралы бұйрық;

- шарт талаптарына сәйкес кәсіпорыннан сатылған өнім мен қызмет үшін төлемдерді алу үшін банкке ұсынылатын құжаттар;

-кәсіпорынның алған өнімі мен қызметтеріне ақы төлеу жөніндегі құжаттар мен нұсқаулар;

- шетелдік инвестициялар ұлттық банкінен рұқсат алу үшін қажетті құжаттар.

Кәсіпорынның сыртқы экономикалық қызметін жоспарлау процесінде стратегиялық жоспарлаудың маңызы зор.

Стратегиялық жоспарларды іске асыру ағымдағы техникалық-экономикалық жоспарлау негізінде жүзеге асырылады. Оның мазмұны кәсіпорынның өндірістік, шаруашылық және қаржылық қызметінің барлық аспектілерін ағымдағы жоспарлау (әдетте жылдық кезең). Бұл жаңа өнімдерді әзірлеу, еңбек пен жалақы, шығындар мен қаржы, материалдық-техникалық қамтамасыз ету, техникалық, өндірістік және әлеуметтік даму және қызметтің басқа да аспектілері бойынша маркетингтік жоспарлар.

Кәсіпорынның белгілі бір күнтізбелік кезеңдегі (жыл, тоқсан, ай) сыртқы байланыстарының көлемін сипаттайтын маңызды көрсеткіштерге сыртқы сауда айналымы, экспорт, импорт (шетелдік инвестициялар мен несиелер), сыртқы сауда балансы жатады.

Бағалау кезінде экспортты жоспарлау және есепке алу тауардың өзіндік құнын және оларды экспорттаушы елдің құрлық шекарасына немесе жөнелту портына жеткізу шығындарын есепке алатын бағалар бойынша жүзеге асырылады.

Импорттық тауарларды бағалау кезінде олардың импорттаушы елдің шекарасына дейін тасымалдау құны мен шығыстары есептеледі.

Экспорт пен импортты жоспарлау кезінде өзіндік құнмен қатар табиғи және шартты табиғи өлшемдер қолданылады. Табиғи көрсеткіштер (тонна, килограмм, метр, дана және т.б.) кәсіпорынның нарықтағы үлесін анықтайды және кәсіпорынның өндірістік мамандануын сипаттайды. Олардың негізінде өндірістік қуаттарға, материалдық, еңбек, энергетикалық және басқа да ресурстар түрлеріне қажеттілік анықталады.

Сыртқы сауда айналымының, экспорт пен импорттың динамикасына тауарлар құрылымы, орташа бағалар, өнім импортының (экспортының) физикалық көлемдерінің өсуі (төмендеуі) әсер етеді. Сыртқы экономикалық қызметтің бұл көрсеткіштерін жоспарлау кезінде олардың әрқайсысының әсерін анықтау қажет.

Кәсіпорынның сыртқы сауда айналымының көлемін анықтау сыртқы экономикалық қызметтен түсетін кірісті, өндіріс шығындарын, пайданы, валюталық түсімдерді және кәсіпорын қызметінің басқа параметрлерін жоспарлаудың негізі болып табылады.

Сыртқы экономикалық қызметтен түскен табыс кәсіпорынның шаруашылық қызметінің жалпы нәтижесінің құрамдас бөлігі болып табылады. Дегенмен, оларды анықтау кезінде бірқатар ерекшеліктерді ескеру қажет:

-сыртқы экономикалық қызметтен кірістер алынатын қаражат шетел және ұлттық валютада алынады;

- заңға сәйкес шетел валютасының бір бөлігі мемлекетке ұлттық валютада өтемақы төленіп сатылуы тиіс.

Сыртқы экономикалық қызметтен түсетін кіріс көлемі де бағамдық айырмаға байланысты, яғни ұлттық валютаның шетел валютасына қатысты бағамының өзгеруі.

Сыртқы экономикалық қызметтен түсетін табыс тауарларды, қызметтерді, ғылыми-техникалық өнімдерді, қаржылық және басқа да саудалық емес операцияларды сатудан түскен түсімдерден және бағамдық айырмадан тұрады.

Сыртқы экономикалық қызметтен түсетін кірістерді жоспарлау кезінде есептеулер шетел және ұлттық валютада жүргізіледі, соңғы жағдайда валюталық түсімдер берілген күнтізбелік кезеңдегі ұлттық валютаның болжамына шетел валютасының бағамына көбейтіледі.

Сыртқы экономикалық қызметтің кез келген түрі өндіріспен де, тауарды сатумен немесе сатып алумен де (маркетинг, орау, тасымалдау және т.б.) байланысты белгілі бір шығындарды (материалдық, еңбек, қаржылық) талап етеді. Сонымен қатар, кәсіпорындар салық төлейді, оның бір бөлігі де шығындарға кіреді.

Кеден, валюталық және салық заңнамасы саласындағы заңнаманы бұзғаны үшін өсімпұлдар мен өсімпұлдарды төлеуге, сондай-ақ шетелдік әріптестің алдындағы міндеттемелерді орындамауға байланысты өнімсіз шығыстар жоспарланбайды.

Сыртқы экономикалық қызметтен түскен пайда сыртқы экономикалық қызметтен түскен кірістер мен оған жұмсалған шығындар арасындағы айырма ретінде анықталады. Сыртқы экономикалық қызметтен түскен пайда кәсіпорынның қаржылық жоспарын қалыптастыру кезінде жалпы пайданың бір бөлігі ретінде ұлттық ақша бірліктерімен жоспарланады.

Валюталық пайда, әдетте, экспорттық-импорттық және басқа сыртқы экономикалық операциялардың мүмкін нұсқаларын таңдау кезінде есептеледі. Валюталық пайданы анықтау негізінде валюталық тиімділік те анықталады.

Сыртқы экономикалық қызметтен түсетін пайданы жоспарлау алдында оның мөлшеріне әсер ететін факторларды талдау керек. Экспорттау кезінде бұл сату көлемінің ұлғаюын және шығындардың азаюын білдіреді.

Кәсіпорындардың валюталық қорлары валюталық түсімдердің бір бөлігінен, ұлттық қорларға шетел валютасын алудан, валюталық несиелерден қалыптасады.

Валюталық қорларды жоспарлау олардың мөлшері мен көздерін, пайдалану бағыттарын (техникалық қайта жарақтандыру, оқытуға, валюталық несиелерге қызмет көрсетуге және оларды қайтаруға арналған шығыстар, шетелдік іссапарлар және заңнамада көзделген басқа да шығыстар) анықтауды көздейді.

Кәсіпорынның сыртқы экономикалық қызметін жоспарлау қолданыстағы нормалар мен ережелер, бағалар, кедендік және валюталық заңнамалар негізінде жүзеге асырылады. Сыртқы экономикалық қызметті жоспарлаудың негізгі міндеті – экспорттық-импорттық қызметте, шетелдік серіктестермен ғылыми-техникалық және өндірістік кооперацияда валюталық өзін-өзі қаржыландыруды және өзін-өзі қамтамасыз етуді қамтамасыз ету.

Қатты халықаралық бәсеке жағдайында кәсіпорынның сыртқы нарыққа шығуы ықтимал нарықтарды маркетингтік зерттеу негізінде алдын ала әзірленген стратегия бойынша жүзеге асырылуы тиіс: нарықтың сыйымдылығы мен сипаттамаларын зерттеу; ондағы еңбек жағдайларын зерттеу.

Нарықтың сыйымдылығы мен сипаттамаларын талдау тауарға деген қажеттілікті, сатып алу қабілетінің деңгейін, тауарға тұтынушылардың талаптарын, бәсекелестік деңгейін, сатып алу әрекетінің факторларын, өзгеру перспективаларын анықтау үшін қажет.

Компания нарыққа шығатын тауарлар белгілі бір сатып алушы топтарына арналған, сондықтан компанияға қажет:

1. Нарықты сегменттеу;
2. Мақсатты нарық сегменттерін таңдау;
3. Өнімді нарықта орналастырыңыз.

Нарықтарды сегменттеудің бірнеше тәсілдері бар:

-демографиялық принцип бойынша ол нарықты жынысы, жасы, ауылының көлемі, табыс деңгейі, кәсібі, білімі, ұлты, діни сенімі және т.б. белгілері бойынша топтарға бөлуден тұрады;

-психологиялық принцип бойынша сатып алушыларды олардың әлеуметтік тапқа, өмір сүру салтына, тұлғалық түріне және т.б. мінез-құлық принципі бойынша топтарға бөледі, сатып алушыларды тауарға деген міндеттемесіне, тауарды сатып алу себебіне және т.б.

-географиялық принцип бойынша ол нарықтарды әртүрлі географиялық бірліктерге: аймақтарға, қалаларға, елді мекендерге, аймақтарға және т.б. бөлуді көздейді. Бұл тек ұлттық ерекшеліктер мен дәстүрлерді ғана емес, сонымен бірге экономикалық жағдайдың ерекшеліктерін де (қаржылық жағдай, салық салу, жалақы төлеу және т.б.).

Кәсіпорынның сыртқы экономикалық қызметі — бұл экспорт және импорт тауарлары мен қызметін халықаралық өндірістік және ғылыми-техникалық кооперациялармен байланысты өндірістік шаруашылық салаларының қызметтері.

Кәсіпорынның халықаралық рынокқа шығуы кәсіпорынның өзі үшін қалай болса, жалпы елдің экономикасы үшін солай толып жатқан жағымды мезеттерге әкеледі. Біріншіден, сыртқы экономикалық қызмет ұлттың экономиканы тұрақтандыруда қосымша ынталандырудың елеулі факторы болып табылады. Нарыққа өту кезеңінде дағдарыс құбылыстарын жеңудің бірден-бір бағыты — сыртқы экономикалық байланыстарды іске асыру. Бұл жөнінде соңғы кездерде республикамызда атқарылып жатқан жұмыстар баршылық. Екіншіден, кәсіпорын сыртқы экономикалық факторларға икемді және жедел сезіну, дүниежүзілік шаруашылық байланыстарын ұтымды пай-далану мақсатында белгілі өндірістік ресурстарды оңтайлы жұмылдыруы мүмкін. Үшіншіден, және де кері байланысы да болады: түрлі елдердің серіктестері шаруашылық ынтымақтастың шеңберінде Қазақстанмен

кәсіпкерлікті нақтылы дамытуға елеулі ықпал етеді, оның және технологиялық деңгейінің артуы, ең ақырында экономиканың өсуіне әкеледі. Соңында, төртінші, тек ұлттық шаруашылық кешенінде тұйық оңашаланған, сыртқы пайдалы бәсекеден айырылған кәсіпкерлік, белгілі тиімділік дәрежеге жете алмайды.

Солай болғандықтан, сыртқы экономикалық қызмет ел экономикасында үлкен маңызы болғандықтан, оған мемлекет тарапынан барынша ыңталы қамқорлық жасау қажет-ақ. Мемлекет дүниежүзілік нарыққа шығатын ұлттық кәсіпорындарды реттестіреді және қолдайды. Сондықтан да, мемлекеттің сыртқы экономикалық қызметі — активтік төлем балансын алу және халықтың әл-ауқатын жақсарту мақсатындағы дүниежүзілік рынокте тауарлар мен қызметті оған әрі дамытуды қамтамасыз ететін нысаналы саясат.

Сыртқы экономикалық қызметте экспорттық, импорттық, рэкспорттық және ыңғайласпа мәмілемелер болып ажыратылады.

Экспорт — бұл елдің кеден аумағының шекарасынан кері әкелуге міндеттемесіз шығаратын тауарлар және шетел азаматтарының қызметі мен зиялылық меншіктің нәтижесіне мүмкіндік беретін құқық

Импорт — шетел сатушыларынан сатып алынатын, сөйтіп, елдің кеден аумағына сатып алушылардың алып келетін тауарлары.

Рэкспорт — шетел сатушыларынан сатып алынатын тауарлар, елдің аумағына оларды әкелу, осы тауарларды өзінің бастапқы түрінде шетелдің сатып алушыларына қайта сату.

Ыңғайлас сауда (ыңғайласпа мәмілеме) — экспортты, импортты операцияларды ұйымдық-ұштастыру болып табылады. Экспортшы өзінің Тауар құнының барлығын немесе сатып алушының ыңғайласпа тауар құнының бір бөлігінің төлемін қабылдауға міндеттенеді. Бұған ыңғайласпа мәмілесі тауар айырбасы негізінде баспа-бас ынтымақтастық мысал бола алады.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Экономика негіздері. Б.Қ.Ахметжанова – Қостанай: А.Байтұрсынов атындағы ҚМУ, 2017. -67 б.
2. Алинов, М.Ш. Основы зелёной экономики: учебное пособие / М.Ш. Алинов. - Алматы: Бастау, 2016.- 340с.- (Министерство образования науки Республики Казахстан).
3. Богатырева, М. В. Основы экономики: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. В. Богатырева, А. Е. Колмаков, М. А. Колмаков. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 424 с.
4. Гребенников, П. И. Экономика: учебник для вузов / П. И. Гребенников, Л. С. Тарасевич. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 310 с.
5. Переверзев, М.П., Лунёва, А.М. Предпринимательство и бизнес: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 176с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-003128-6.
6. Косорукова И.В., Мощенко О.В., Усанов А.Ю. Экономический анализ: учебник для бакалавриата и магистратуры. – Москва: Университет «Синергия», 2021. –с.360
7. Методика экономического анализа: учебное пособие /Отв.ред. Череп А.В., Файзуллина С.А., Биктеубаева А.С., Гамова О.В. – Алматы: «Фортуна Полиграф», 2019.- 330с.

Авторлар туралы мәліметтер

Бедельбекова Толкынай Нүсіпәліқызы - Каспий Қоғамдық университетінің «Экономика және менеджмент» кафедрасының оқытушысы, экономика ғылымдарының магистрі

Сведения об авторах

Бедельбекова Толкынай Нусупалиевна - преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент» Каспийского общественного университета, магистр экономических наук

Information about the authors

Bedelbekova Tolkynai Nusipaliyevna-teacher of the Department of Economics and management of the Caspian public university, Master of Economic Sciences

УДК 658

РОЛЬ ДИЗАЙН-МЫШЛЕНИЯ В ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ ОРГАНИЗАЦИИ

Бильдебаева З.К.¹, Куандыкова М.Б.²

^{1,2} Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. В настоящей статье исследовано и уточнено понятие и сущность дизайн-мышления, проанализированы пути и особенности применения данного подхода в современном бизнесе, при построении устойчивых бизнес-стратегий различных организаций. Обосновано применение дизайн-мышления в качестве методологии поиска компаниями конкурентных преимуществ и в качестве драйвера инноваций в сегодняшней турбулентной бизнес-среде, характеризующейся ограниченной полезностью и применимостью еще вчера работавших стратегий и методов их построения.

Ключевые слова: дизайн-мышление, стратегия, бизнес, корпорация, клиенто-центричность, конкурентное преимущество, инновации, персонализированные инновации.

Аңдатпа. Бұл мақалада дизайн-ойлау ұғымы мен мәні зерттеліп, нақтыланды, қазіргі бизнесте осы тәсілді қолдану жолдары мен ерекшеліктері талданды, әртүрлі ұйымдардың тұрақты бизнес-стратегияларын құруда оның рөлі көрсетілді. Дизайн-ойлауды компаниялардың бәсекелестік артықшылықтарын іздеу әдістемесі және бүгінгі таңда турбулентті бизнес-ортада инновациялардың драйвері ретінде қолданудың негіздемесі берілген. Бұл орта кеше ғана тиімді болған стратегиялар мен әдістердің шектеулі пайдалығын және қолданылуын сипаттайды.

Түйінді сөздер: дизайн-ойлау, стратегия, бизнес, корпорация, клиент-центризм, бәсекелестік артықшылық, инновация, жекелендірілген инновация

Annotation. This article examines and refines the concept and essence of design thinking, analyzing the approaches and specifics of applying this methodology in modern business to develop sustainable business strategies for various organizations. The study substantiates the use of design thinking as a methodology for companies to seek competitive advantages and as a driver of innovation in today's turbulent business environment, where strategies and methods that were effective yesterday are increasingly limited in their utility and applicability.

Keywords: design thinking, strategy, business, corporation, customer-centricity, competitive advantage, innovation, personalized innovation

Современный мир характеризуется высокими темпами происходящих изменений, большой долей неопределенности и нестабильности окружающих факторов, нетипичными состояниями, и как следствие, уникальностью возникающих перед людьми и компаниями вызовов.

В этих условиях в начале 2000-х годов в качестве практического инструмента для поиска путей выживания и проектирования успешного развития компаний, создания ими инноваций и конкурентных преимуществ в своих бизнес-стратегиях стал активно применяться подход дизайн-мышления.

Необходимо сразу обозначить, что значение слова «дизайн» в русском языке гораздо более узкое, чем в оригинале. В русском под термином «дизайн» чаще всего понимают создание красивых изображений, графическое оформление какого-либо продукта, либо же – как максимум – придание продукту некоей особенной формы, особого внешнего вида. При этом английское design имеет более широкое значение: это замысел, план, результат проектирования, причем не только материальных объектов, но и бизнес-процессов, сервисов, бюджетов или корпоративной стратегии. То есть, дизайн в таком контексте можно понимать как процесс моделирования, предвосхищения и сотворения лучшего будущего в целом.

Поэтому и термин «дизайн-мышление» следует понимать максимально широко: это процесс поиска креативных решений для задач любого уровня сложности в любой сфере деятельности. Современному бизнесу в его стратегиях необходимы такие конкурентные преимущества, которых нет ни у кого больше, но которые при этом действительно интересны и важны потребителям. Следовательно, эти преимущества должны быть с одной стороны – инновационными, а с другой – максимально рабочими, и сегодня этого все труднее добиваться традиционными путями. Вот здесь то на помощь и приходит такой подход как дизайн-мышление.

Как именно этот подход помогает в отношении разработки бизнес-стратегий организаций, позволяющих им эффективно конкурировать в конкретной отрасли или на конкретном рынке, достигать превосходства, будет рассмотрено в основной части настоящей статьи.

Впервые идею дизайн-мышления сформулировал лауреат Нобелевской премии Герберт Саймон в 1969 году в своей книге «Науки об искусственном» (The Sciences of the Artificial). Он пишет: «Техника, медицина, промышленность и торговля, архитектура и

живопись имеют дело не с непреложно данным, а с условным и зависящим от обстоятельств – не с тем, каковы вещи, а с тем, *какими им следует быть*, – короче говоря, с конструированием (дизайном).» [1]

«Инженер думает о том, какими *должны* быть вещи – с точки зрения достижения определенной *цели*...».

Вот как определил данное понятие Тим Браун – CEO и президент дизайн-компании IDEO1, а также автор ряда публикаций и книг о дизайн-мышлении: «Говоря простым языком, дизайн-мышление это дисциплина, которая использует дизайнерские чутье и методы, чтобы соединять потребности людей с тем, что технологически осуществимо и что жизнеспособная бизнес-стратегия может конвертировать в потребительскую ценность и рыночные возможности» [2].

То есть, в результате применения дизайн-мышления в бизнесе должно появляться решение, отвечающее трем базовым принципам. Оно должно: а) действительно быть нужно потребителям, б) быть технически осуществимо и в) быть коммерчески жизнеспособно

В условиях современного бизнеса, когда инновации становятся важнейшим источником конкурентных преимуществ, компании ищут новые подходы для разработки продуктов и услуг. Один из таких подходов — это **дизайн-мышление**. Этот метод позволяет организациям создавать инновационные решения, опираясь на глубокое понимание потребностей пользователей и активное вовлечение различных команд в процесс разработки. В статье будет рассмотрена роль дизайн-мышления в инновационных процессах организации, а также его влияние на улучшение качества продуктов, услуг и бизнес-процессов.

Дизайн-мышление — это подход, основанный на использовании дизайнерских методов для решения сложных проблем. Он ориентирован на потребности людей, включая конечных пользователей, и включает в себя эмпатию, креативность, прототипирование и тестирование. Главной целью дизайн-мышления является создание инновационных решений, которые максимально удовлетворяют потребности клиентов и бизнеса.

Процесс дизайн-мышления состоит из нескольких этапов:

Эмпатия — анализ потребностей и проблем пользователей.

Определение проблемы — формулировка четкой проблемы, которая будет решаться.

Генерация идей — выработка множества вариантов решений.

Прототипирование — создание моделей решений для тестирования.

Тестирование — проверка прототипов в реальных условиях и получение обратной связи для доработки.

Этот процесс гибкий и итеративный, что позволяет организации быстро адаптировать свои решения под изменяющиеся условия.

Одним из главных преимуществ дизайн-мышления является способность создавать инновационные продукты, услуги и процессы, которые значительно отличаются от традиционных решений. Использование этого подхода помогает компаниям выходить за рамки стандартных подходов и открывать новые возможности для развития.

Дизайн-мышление начинается с эмпатии, то есть с глубокого понимания потребностей и болевых точек пользователей. Это позволяет компаниям создавать решения, которые действительно необходимы пользователям, а не просто отвечают на гипотетические запросы. Когда организации ориентируются на реальные потребности, они могут создавать не просто продукты, а полноценные инновации, которые решают важные задачи.

Пример: **Apple** использует принципы дизайн-мышления для разработки своих продуктов. Вместо того чтобы ориентироваться только на технические характеристики, компания стремится создавать устройства, которые удобны в использовании и отвечают всем потребностям пользователя.

Дизайн-мышление не ограничивается только разработкой продуктов. Этот подход также активно используется для улучшения бизнес-процессов внутри организации. Например, метод позволяет пересматривать существующие методы взаимодействия между департаментами, оптимизировать рабочие процессы и создавать более эффективные решения для внутренней работы компании.

Пример: **General Electric (GE)** использует метод дизайн-мышления для разработки новых медицинских технологий. Применяя этот подход, компания смогла улучшить производственные процессы и ускорить внедрение инноваций в свои разработки.

В условиях жесткой конкуренции и быстрых изменений на рынке важно уметь быстро адаптироваться и предлагать новые, уникальные решения. Дизайн-мышление играет ключевую роль в создании устойчивых конкурентных преимуществ, поскольку позволяет компаниям: [3]

Понимание того, что необходимо клиентам, помогает компаниям создавать продукты и услуги, которые удовлетворяют реальные запросы.

Мозговой штурм и креативный процесс на этапе генерации идей дают возможность разрабатывать решения, которые не всегда очевидны в рамках традиционных подходов.

Быстрое прототипирование и тестирование позволяет избежать крупных ошибок и направить усилия на разработку действительно нужных и востребованных решений.

Пример: **Amazon**, используя принципы дизайн-мышления, создает инновационные сервисы, такие как Prime, Alexa и другие, которые не только решают проблемы пользователей, но и значительно влияют на развитие всего рынка. [4].

Кроме того, дизайн-мышление способствует развитию инновационной корпоративной культуры. Этот подход поощряет креативность, открытость к новым идеям и готовность работать в командах, объединяющих специалистов разных областей. Работая в таких условиях, сотрудники могут свободно обмениваться знаниями, выдвигать нестандартные идеи и искать решения, которые помогут компании расти и развиваться.

Одним из преимуществ дизайн-мышления является то, что оно стимулирует создание межфункциональных команд. Вместо того чтобы работать над проектом в одиночку или в рамках одного отдела, организации могут собрать специалистов из разных областей (маркетинга, продаж, инженерии, аналитики и т.д.). Это способствует обмену знаниями и созданию более комплексных и креативных решений.

Пример: **IBM** использует межфункциональные команды для разработки новых технологий и продуктов, активно применяя принципы дизайн-мышления в своих рабочих процессах. [5].

Дизайн-мышление также учит организации относиться к ошибкам как к важной части процесса. Это позволяет командам не бояться неудач и экспериментов, что является важным фактором для создания инновационных решений. Каждый прототип и эксперимент дает ценную информацию, позволяя совершенствовать продукт и достигать лучших результатов.

Дизайн-мышление играет важнейшую роль в инновационных процессах организации. Этот подход помогает компаниям не только создавать новые продукты и услуги, но и оптимизировать внутренние процессы, улучшать клиентский опыт и создавать конкурентные преимущества. В условиях высокоскоростных изменений и жесткой конкуренции дизайн-мышление становится не только методом, но и важным инструментом для роста и адаптации бизнеса. Внедрение этого подхода в корпоративную культуру способствует развитию креативности, улучшению взаимодействия между командами и созданию решений, которые действительно важны для пользователей.

Теоретические основы дизайн-мышления делают его универсальным инструментом для решения проблем в различных организациях. Этот подход помогает не только создавать инновационные продукты, но и трансформировать процессы внутри компании, обеспечивая устойчивый рост и конкурентоспособность. Однако для успешного

внедрения требуется адаптация методологии к специфике организации и глубокое понимание её принципов.

Современный мир характеризуется высокими темпами происходящих изменений, большой долей неопределенности и нестабильности окружающих факторов, нетипичными состояниями, и как следствие, уникальностью возникающих перед людьми и компаниями вызовов.

Дизайн-мышление – это не линейный процесс. С любого из этапов можно вернуться к любому из предыдущих в случае, если текущие результаты будут оценены как неудовлетворительные. «Процесс дизайн- мышления может помочь организациям увидеть системный контекст поставленных задач, чтобы принимать более обоснованные решения даже в условиях экстремальной неопределенности.»

Итак, в рамках рассматриваемого аспекта – применения подходов и методов дизайн-мышления к управлению бизнесом, разработке бизнес-стратегий организаций – мы установили, что дизайн-мышление является легко адаптируемой и надежной методологией решения задач, приносящей ощутимую выгоду для продуктов, услуг и организационных уровней крупного бизнеса [6]. Компании могут применять инсайты, полученные в результате дизайн-мышления, для разработки стратегий, которые удовлетворяют потребности клиентов, используют доступные возможности, соответствуют требованиям к финансовой результативности и обеспечивают конкурентное преимущество.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Саймон Г. Науки об искусственном: Пер с англ. Изд. 2-е. — М.: Едиториал УРСС, 2004. – 144 с.
2. Brown T. Design Thinking // Harvard Business Review, June 2008.
3. Онлайн-школа по дизайн-мышлению IDEO U. [Электронный ресурс]. – URL: ideou.com (дата обращения 01.12.2020)
4. Огилви Т., Лидтка Ж. Думай, как дизайнер. Дизайн-мышление для менеджеров. – Изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 240 с.
5. Браун Т. Дизайн-мышление: от разработки новых продуктов до проектирования бизнес-моделей / Тим Браун; пер. с англ. Владимира Хозинского. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 256 с.
6. Андреев Г. Дизайн-мышление. Проектирование будущего. Монография / Георгий Андреев. – М.: Де’Либри, 2020. – 104 с.: ил.

Сведения об авторах

* **Бильдебаева Зарина Курванжановна** - преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент» Каспийского общественного университета, магистр экономических наук.

** **Куандыкова Маржан Болатбековна** - преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент» Каспийского общественного университета, магистр экономических наук.

Авторлар туралы мәліметтер

* **Бильдебаева Зарина Курванжановна** - Каспий Қоғамдық университетінің «Экономика және менеджмент» кафедрасының оқытушысы, экономика ғылымдарының магистрі.

** **Куандыкова Маржан Болатбековна** - Каспий Қоғамдық университетінің «Экономика және менеджмент» кафедрасының оқытушысы, экономика ғылымдарының магистрі.

Information about the authors

* **Bildebayeva Zarina Kurvanzhanovna** - Lecturer at the Department of Economics and Management of the Caspian Public University, Master of Economics.

** **Kuandykova Marzhan Bolatbekovna** - Lecturer at the Department of Economics and Management of the Caspian Public University, Master of Economics.

«ЖАСЫЛ ЭКОНОМИКАНЫҢ» ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНА ЖӘНЕ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІГІНЕ ӘСЕРІ

Калышев С.М.¹ – э.ғ.м., аға оқытушы

Каспий қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Қазіргі әлем көптеген экологиялық және экономикалық мәселелермен бетпе-бет келіп отыр, олардың арасында климаттың өзгеруі, табиғи ресурстардың сарқылуы және тұрақты энергия көздеріне көшу қажеттілігі ерекше орын алады. Жаһандық жылыну мен қоршаған ортаның нашарлауы жағдайында бүкіл әлем елдері энергияның неғұрлым таза және тұрақты түрлеріне көшу жолдарын белсенді түрде іздей бастады. Көмір мен мұнай сияқты қазба байлықтардың елеулі қорлары бар Қазақстан да жаңартылатын энергия көздеріне қарай энергия кешенін әртараптандыру қажеттілігіне тап болып отыр. Осы тұрғыда Қазақстандағы жасыл энергияның экономикалық тиімділігі тақырыбы ерекше өзектілік пен мәнге ие болып отыр.

Түйін сөздер: жасыл энергия, жаңартылатын энергия көздері (ЖЭК), энергия тиімділігі, экономикалық тиімділік, энергетикалық саясат, экологиялық технологиялар, жасыл технологиялар.

ВЛИЯНИЕ «ЗЕЛеноЙ ЭКОНОМИКИ» НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ КАЗАХСТАНА

Калышев С.М.¹ – м.э.н., старший преподаватель

Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. Современный мир сталкивается с множеством экологических и экономических вызовов, среди которых изменение климата, истощение природных ресурсов и необходимость перехода к устойчивым источникам энергии занимают особое место. В условиях глобального потепления и ухудшения экологической ситуации, страны по всему миру начали активно искать пути для перехода на более чистые и устойчивые формы энергии. Казахстан, обладая значительными запасами ископаемых ресурсов, таких как уголь и нефть, также сталкивается с необходимостью диверсификации своей энергетической структуры в пользу возобновляемых источников энергии. В этом контексте тема экономической эффективности зеленой энергии в Казахстане приобретает особую актуальность и значимость.

Ключевые слова: зеленая энергия, возобновляемые источники энергии (ВИЭ), энергетическая эффективность, экономическая эффективность, энергетическая политика, эко-технологии, зеленые технологии.

THE IMPACT OF THE "GREEN ECONOMY" ON ECONOMIC DEVELOPMENT AND ENVIRONMENTAL SAFETY OF KAZAKHSTAN

Kalyshev S.M.¹ – m.o.e, Senior Lecturer

Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Abstract. The modern world faces many environmental and economic challenges, among which climate change, depletion of natural resources and the need to transition to sustainable energy sources occupy a special place. In the context of global warming and environmental degradation, countries around the world have begun to actively seek ways to transition to cleaner and more sustainable forms of energy. Kazakhstan, with its significant reserves of fossil resources such as coal and oil, also faces the need to diversify its energy structure in favor of renewable energy sources. In this context, the topic of economic efficiency of green energy in Kazakhstan is particularly relevant and important.

Keywords: green energy, renewable energy sources (RES), energy efficiency, economic efficiency, energy policy, eco-technologies, green technologies.

Еуразияның орталығында орналасқан Қазақстанда жасыл энергияның алуан түрлерін, соның ішінде күн, жел және су энергетикасын дамытуға қолайлы бірегей табиғи жағдайлар бар. Елде күн сәулесінің инсоляциясының ең жоғары деңгейі бар, бұл күн энергиясын ерекше перспективалы етеді. Қазақстанның жел ресурстары да үлкен әлеуетке ие, әсіресе солтүстік және батыс аймақтарда желдің орташа жылдық жылдамдығы айтарлықтай мәндерге жетуі мүмкін. Гидроэнергетика аз дамығанымен шағын су энергетикасы жағдайында жасыл энергетиканың маңызды құрамдас бөлігі болып табылады.

Дегенмен, табиғи ресурстардың қолжетімділігіне және жасыл энергетикаға қызығушылықтың артуына қарамастан, Қазақстан осы саланың толыққанды дамуына кедергі келтіретін бірқатар проблемалар мен қиындықтарға тап болып отыр. Негізгі проблемалардың бірі жаңартылатын энергия көздері нысандарын салу және жаңғырту үшін қажетті инвестицияның жетіспеушілігі болып табылады. Сонымен қатар, қолданыстағы энергетикалық инфрақұрылым мен заңнамалық база инвесторлар үшін қолайлы жағдай жасау және жасыл технологияларды дамыту үшін елеулі өзгерістерді талап етеді. Жасыл энергияның пайдасы мен оның экономикалық тиімділігі туралы қоғам мен бизнестің хабардарлығын арттыру қажеттігі де маңызды аспект болып табылады.

Қазақстанда жасыл энергияны пайдаланудың экономикалық пайдасы айтарлықтай болуы мүмкін. Жаңартылатын энергия көздеріне көшу қазба отындарына тәуелділіктің төмендеуіне әкелуі мүмкін, бұл өз кезегінде елдің энергетикалық қауіпсіздігін жақсартуға ықпал етеді. Сонымен қатар, жасыл энергетика секторын дамыту дәстүрлі экономика секторлары қиыншылыққа ұшыраған аймақтарға жаңа жұмыс орындарын құруға және экономикалық өсуге ықпал ете алады. Сондай-ақ жасыл энергетикаға инвестициялар экономиканың жалпы дамуына ықпал ететін жаңа технологиялар мен инновацияларды енгізудің катализаторы бола алатынын атап өткен жөн [1, 209 б.].

«Жасыл экономиканың» Қазақстанның экономикалық дамуына және экологиялық қауіпсіздігіне әсері» зерттеуі тұрақты дамуға көшудің және климаттың өзгеруіне қарсы күрестің жаһандық тенденциялары тұрғысынан ерекше өзекті болып табылады. Қазақстан қомақты табиғи ресурстарға ие бола отырып, жасыл энергетиканы белсенді дамыту әлеуетіне ие, ол көміртегі шығындарын азайтуға көмектесіп қана қоймай, сонымен қатар жаңа жұмыс орындарын құру және инвестиция тарту арқылы экономикалық пайданы қамтамасыз етеді. Жасыл энергетиканың ағымдағы жай-күйін талдау, экономикалық тиімділіктерді бағалау, сондай-ақ осы саланың алдында тұрған проблемалар мен міндеттерді анықтау тұрақты даму мақсаттарына қол жеткізу және елдің энергетикалық қауіпсіздігін арттыру үшін негізгі болып табылатын мемлекеттік саясатты жетілдіру бойынша ұсыныстар әзірлеуге көмектеседі.

Қазақстандағы жасыл энергетиканың жағдайы жаһандық климаттың өзгеруі және тұрақты дамуға көшу жағдайында маңызды аспект болып табылады. Мұнай мен газ сияқты дәстүрлі энергетикалық ресурстардың айтарлықтай қорларына ие Қазақстан соңғы жылдары жаңартылатын энергия көздері (ЖЭК) секторын белсенді дамытуда. Бұл елдің

энергетикалық балансын әртараптандыру қажеттілігімен ғана емес, сонымен қатар халықаралық аренада қабылданған парниктік газдар шығарындыларын азайту жөніндегі міндеттемелермен де байланысты. Бұл жұмыс Қазақстандағы жасыл энергияның қазіргі жағдайын қарастырады, сондай-ақ күн, жел, су және биомасса сияқты жасыл энергияның бар көздеріне шолу жасайды [2, 98 б.].

Бүгінгі таңда Қазақстан жаңартылатын энергия көздерінің әлеуеті бойынша Орталық Азиядағы жетекші орындардың бірін алады. Елде күн энергиясының орасан зор қоры бар, сарапшылардың пікірінше, ол жылына 1,5 триллион кВт/сағ құрауы мүмкін. Себебі, Қазақстан аумағының басым бөлігі күн сәулесінің инсоляциясы жоғары аймақта орналасқандықтан, күн электр станцияларын экономикалық тұрғыдан тиімді етеді. Соңғы жылдары елімізде күн электр станцияларының құрылысы белсенді түрде жүргізілуде, олар қазірдің өзінде энергетикалық теңгерімге айтарлықтай әсер ете бастады. Мысалы, 2020 жылы күн электр станцияларының қуаттылығы 1,2 ГВт-қа жетті, бұл елдегі жаңартылатын энергия көздерінің жалпы орнатылған қуаттарының шамамен 10%-ын құрайды [3].

Қазақстанның жасыл энергетикалық құрылымында жел энергиясы да маңызды орын алады. Елде жел энергиясының айтарлықтай қоры бар, әсіресе желдің орташа жылдық жылдамдығы 6 м/с-тан асатын солтүстік және батыс аймақтарда. Қазақстанда жел энергетикасының әлеуеті жылына 1,4 триллион кВт/сағ. Соңғы жылдары жел электр станцияларының бірнеше ірі жобалары іске асырылды, бұл жел электр қуатының орнатылған қуаттылығын арттыруға ықпал етті. Мысалы, 2020 жылы жел электр станцияларының қуаты шамамен 1 ГВт болды және бұл көрсеткіш өсуде [4].

Қазақстанның энергетикалық балансында гидроэнергетиканың да алатын орны зор. Елде электр энергиясын өндіруге болатын бірқатар өзендер мен су қоймалары бар. Қазақстанның шағын гидроэнергетикасының әлеуеті 1,5 ГВт-қа бағаланады, бұл әртүрлі аймақтарда шағын су электр станцияларын салу жобаларын жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Дегенмен, ресурстардың болуына қарамастан, Қазақстанда су энергетикасы күн мен жел энергиясына қарағанда баяу дамып келеді, бұл құрылыстың жоғары құны мен күрделі экологиялық жағдайларды қоса алғанда, бірқатар факторларға байланысты [5].

Биомасса Қазақстандағы жаңартылатын энергияның тағы бір маңызды көзі болып табылады. Елде биогаз және биоотын өндіру үшін пайдалануға болатын ауыл шаруашылығы қалдықтарының, ағаштың және басқа да биомасса ресурстарының айтарлықтай қоры бар. Соңғы жылдары Қазақстанда биогаз қондырғылары мен биомасса өңдеу зауыттарын салу жобалары жүзеге асырыла бастады, бұл осы саланың дамуына ықпал етуде. Дегенмен, ресурстардың болуына қарамастан, биомасса елдің энергетикалық балансында әлі маңызды орын алмайды.

Қазақстандағы жасыл энергетиканы дамытудың маңызды аспектісі мемлекеттік қолдау болып табылады. 2013 жылы жаңартылатын энергия көздерін дамыту бағдарламасы қабылданып, 2030 жылға қарай жалпы электр энергиясын өндірудегі жаңартылатын энергия көздерінің үлесін 30%-ға дейін арттыруды көздеді. Осы мақсатқа жету үшін салық жеңілдіктерін, субсидияларды және электр энергиясын сатып алуға кепілдік беруді қоса алғанда, түрлі қолдау шаралары әзірленді. Нәтижесінде елімізде жаңартылатын энергия секторына инвестиция көлемі артып, бұл жаңа жұмыс орындарының ашылуына және экономиканың дамуына ықпал етуде. Дегенмен, оң үрдістерге қарамастан, Қазақстанда жасыл энергетиканы дамыту бірқатар проблемаларға тап болып отыр, солардың бірі – электр энергиясын жеткізу және тарату инфрақұрылымының жеткіліксіз дамуы. Күн және жел электр станциялары орналасқан көптеген аймақтарда әлсіз электр желілері бар, бұл жүйеге жаңа қондырғыларды қосу мүмкіндігін шектейді. Сонымен қатар, сенімді және тұрақты электрмен жабдықтауды қамтамасыз ету үшін қолданыстағы электр жүйелерін жаңғырту қажеттілігі туындады.

Тағы бір мәселе – жаңартылатын энергия жобаларына бастапқы инвестицияның жоғары құны. Соңғы жылдары күн және жел технологиялары бағасының төмендеуіне қарамастан, құрылыстың бастапқы құны жоғары болып қалуда, бұл жеке инвесторларды

тартуға кедергі болуы мүмкін. Сонымен қатар, Қазақстанда жасыл энергетика жобаларын жүзеге асырумен байланысты нақты шарттар мен тәуекелдерді ескеретін икемді тарифтік саясатты әзірлеу қажет [6,719 б.].

Соңғы жылдары елімізде баламалы энергия көздері, соның ішінде күн, жел, су және биомасса энергиясы белсенді түрде дамып келеді. Тұрақты дамуға және көміртегі шығарындыларын азайтуға бағытталған жаһандық үрдістер аясында Қазақстан да өзінің энергетикалық ресурстарын әртараптандыруға ұмтылуда. Дегенмен, прогреске қарамастан, қолданыстағы жасыл энергия өндірісі экономика мен халықтың өсіп келе жатқан қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін жеткіліксіз болып қала береді. Қазақстандағы жасыл энергетиканы дамыту инфрақұрылымның жеткіліксіздігі, қаржылық ресурстардың шектеулілігі және білікті кадрлардың жетіспеушілігін қоса алғанда, бірқатар қиындықтармен бетпе-бет келгенін атап өткен жөн.

Баламалы энергия көздеріне көшу экономиканың өсуіне, жұмыс орындарын құруға және елдің энергетикалық қауіпсіздігін жақсартуға жаңа мүмкіндіктер ашады. Жасыл энергия қазба отындарына тәуелділікті азайтуға көмектеседі, бұл экономиканың маңызды бөлігі көмірсутектердің экспортына тәуелді Қазақстан үшін әсіресе маңызды. Жаңартылатын энергия көздеріне көшу энергия өндіруге кететін шығындарды азайтып қана қоймай, халықтың денсаулығы мен тұрақты дамуының маңызды факторы болып табылатын елдегі экологиялық жағдайды жақсартып алады.

Саланың табысты дамуы үшін ішкі және сыртқы инвестицияларды тарту қажет. Қазақстанда күн және жел қондырғыларын орнатуға арналған кең аумақтар, сондай-ақ қолайлы климаттық жағдайлар сияқты бірқатар артықшылықтар бар. Дегенмен, инвесторларды тарту үшін неғұрлым тұрақты және болжамды заңнамалық базаны құру, сондай-ақ мемлекет тарапынан қолдау көрсету қажет. Жасыл энергетика жобаларына мемлекеттік гранттар, субсидиялар және салықтық жеңілдіктер сияқты қаржыландыру тетіктерін дамыту маңызды. Бұл инвестицияны көбейтіп қана қоймай, баламалы энергия көздерін дамытуға жеке сектордың қызығушылығын арттырады.

Қазақстанда жасыл энергетиканы дамытуда кездесетін мәселелер мен қиындықтардың қатарында энергияны тарату және сақтау үшін инфрақұрылымның жоқтығы, сондай-ақ жаңартылатын энергия көздерін қолданыстағы энергия желілеріне біріктіру проблемалары бар. Сонымен қатар, жасыл энергияның пайдасы туралы халықтың хабардар болуын арттыру және қоғамды шешім қабылдау процестеріне тарту қажет. Мемлекеттік органдардың, оқу орындарының және бизнестің белсенді ынтымақтастығын талап ететін жасыл энергетика саласындағы кадрлардың біліктілігін арттыру мәселесі де маңызды.

Қорытындылай келе, Қазақстандағы жасыл энергетиканың жағдайы оң үрдістермен де, бірқатар қиындықтармен де ерекшеленеді. Елімізде жаңартылатын энергия көздерін дамытудың айтарлықтай әлеуеті бар, бірақ алға қойған мақсаттарға жету үшін бар кедергілерді еңсеру және осы салаға инвестиция тарту үшін қолайлы жағдай жасау қажет. Заңнамаларды жетілдіру, инфрақұрылымды дамыту және халықтың жасыл энергияның артықшылықтары туралы хабардарлығын арттыру бойынша жұмысты жалғастыру маңызды. Бұл Қазақстанның дәстүрлі энергия көздеріне тәуелділігін азайтып қана қоймай, жаһандық экологиялық мәселелерді шешуге өз үлесін қосуға мүмкіндік береді.

Қазақстанда жасыл энергетиканы табысты дамыту үшін мемлекеттік бастамаларды да, жеке сектордың белсенді қатысуын да қамтитын кешенді тәсілді жүзеге асыру қажет. Жұмыста ұсынылған жасыл энергетика саясатын жетілдіру бойынша ұсынымдар инвестициялау үшін қолайлы жағдай жасауға, инфрақұрылымды дамытуға және кадрлардың біліктілігін арттыруға бағытталған. Мемлекеттік органдардың инновациялық жобаларды белсенді түрде қолдап, сектордың тұрақты дамуы үшін жағдай жасауы маңызды.

Осылайша, Қазақстандағы жасыл энергетиканың экономикалық тиімділігі секторды дамытуға кешенді көзқарас жағдайында жүзеге асырылуы мүмкін айтарлықтай

әлеуетке ие. Жаңартылатын энергия көздеріне көшу елдегі экологиялық жағдайды жақсартып қана қоймай, энергетикалық қауіпсіздік пен тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз ету жолындағы маңызды қадам болмақ. Жаһандық климаттың өзгеруі және ресурстар үшін бәсекелестіктің күшеюі жағдайында Қазақстан осы секторды белсенді дамытып, қолдайтын болса, жасыл энергетика саласында жетекші орын алуға толық мүмкіндігі бар.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Финансовая поддержка развития возобновляемой энергетики Республики Казахстан и Турции. Д. Фират [et al.] // Bulletin of the Karaganda University. “Economy” Series. - 2024. - Vol. 29 - Iss. 2(114).-209-221pp.
2. Айтжанова Д. А. Оценка факторов и возможностей перехода Казахстана к зеленой экономике в современных условиях развития // Экономика: стратегия и практика. - 2016. – №. 1. – С. 98-114.
3. Перспективный ресурс зеленой энергии в Казахстане: солнечная энергетика – ERI. <https://www.eurasian-research.org/publication/a-promising-green-energy-resource-in-kazakhstan-solar-power/?lang=ru>
4. Потенциал ветровой энергии в Казахстане – ERI. <https://www.eurasian-research.org/publication/potential-of-wind-energy-in-kazakhstan/?lang=ru>
5. Большое будущее малых ГЭС | Новости Центральной Азии на Camonitor.kz. <https://camonitor.kz/35401-bolshoe-buduschee-malyh-ges.html>
6. Макаров И. Н., Дробот Е. В., Левчegov О. Н. Зеленая экономика, цифровые технологии и нанoinструментарий: основные базисы трансформации производственных систем в Евразийском экономическом союзе // Экономические отношения. – 2020. – Т. 10. – №. 3. – С. 719-742.

Авторлар туралы мәліметтер

* Калышев С.М. – э.ғ.м., аға оқытушы, Каспий қоғамдық университеті e-mail: SS991@inbox.ru

Сведения об авторах

* Калышев С.М. – м.э.н., старший преподаватель, Каспийский Общественный Университет mail: SS991@inbox.ru

Information about the authors

* Kalyshev S.M. – м.о.е, Senior Lecturer, Caspian Public University, mail: SS991@inbox.ru

ӘОЖ 339.35

САУДАДАҒЫ ТАУАРЛАР ҚОЗҒАЛЫСЫНЫҢ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕБІ МЕН АУДИТІ

Кумарханова Н.Н.¹, Мажикен А.Е.²

^{1,2} Каспий Қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Сауда ұйымының қызметінде күн сайын тауар айналымына байланысты көптеген экономикалық процестер жүреді: сатып алу, сату орнына дейін тасымалдау, қабылдау, қабылдау, тиеу және түсіру, сақтау, сату, жеткізу, белгілеу, жазу- өшіру және

т.б.Тауарларды алу және сату процесі ұйымдағы ақша ағынының қозғалысымен, сатушылар мен сатып алушылардың қарыздарын қалыптастырумен және өтеумен тікелей байланысты. Мұның бәрі шаруашылық операцияларға қатысты. Бұл тақырыптың өзектілігі тауарлық операциялар бойынша есеп айырысуларды көрсетудің толықтығы, уақтылылығы және сенімділігі кәсіпорын жұмысының сапасын анықтайтын бағалау көрсеткіштерінің бірі болып табылатындығымен анықталады.

Түйін сөздер: тауарлар, ұйымдастыру, сауда, бухгалтерлік есеп және тауарларды қабылдау және өткізу аудиті, оңтайландыру, қаржылық нәтиже, тиімділік.

УЧЕТ И АУДИТ ДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ В ТОРГОВЛЕ

Кумарханова Н.Н.¹, Мажикен А.Е.²

^{1,2} Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. В деятельности торговой организации ежедневно происходит множество экономических процессов, связанных с оборотом товаров: закупка, транспортировка к месту реализации, прием, браковка, погрузка и разгрузка, хранение, реализация, доставка, маркировка, списание, и т. д. Процесс приема и реализации товаров непосредственно связан с движением денежных потоков в организации, образованием и погашением задолженности продавцов и покупателей. Все дело в деловых операциях. Актуальность данной темы определяется тем, что полнота, своевременность и достоверность представления расчетов по товарным операциям является одним из показателей оценки, определяющих качество работы предприятия.

Ключевые слова: товары, организация, торговля, учет и аудит поступления и продажи товаров, оптимизация, финансовый результат, эффективность.

ACCOUNTING AND AUDIT OF THE MOVEMENT OF GOODS IN TRADE

Kumarkhanova N.N.¹, Mazhiken A.E.²

^{1,2} Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Summary. In the activities of a trade organisation there are a lot of economic processes related to the turnover of goods on a daily basis: purchasing, transportation to the place of sale, acceptance, rejection, loading and unloading, storage, sale, delivery, marking, writing off, etc. The process of receiving and selling goods is directly related to the movement of cash flows in the organisation, the formation and repayment of debts of sellers and buyers. It is all about business transactions. The relevance of this topic is determined by the fact that the completeness, timeliness and reliability of the presentation of settlements on commodity transactions is one of the evaluation indicators that determine the quality of work of the enterprise.

Keywords: goods, organisation, trade, accounting and audit of receipt and sale of goods, optimisation, financial result, efficiency.

Бухгалтерлік есепті саудамен айналысатын барлық ұйымдар жүргізеді. Сауда есебі құжаттамаға сәйкес қатаң түрде жүргізіледі. Сауда ұйымының бухгалтерлік есебі келіп түсетін тауарлар мен өнімді шығаруға байланысты операциялардың толық есебін көрсетеді. Тауарлар саны, атауы, тіпті сақтау орны бойынша есепке алынады. [1, б. 103]

Саудадағы бухгалтерлік есеп тауарлардың сақталуын бақылауға, басшылықты алынған пайда мен тауарлы-материалдық қорлар туралы ақпаратпен қамтамасыз етуге арналған. Заманауи бағдарламалар арқылы сауданы толық автоматтандыруға болады. Кәсіпкер көптеген артықшылықтарға ие болады: бухгалтерлік есептің максималды дәлдігі; бағдарламалардың кең функционалдығы; негізделген және жылдам шешім қабылдау қабілеті; бағдарламаны жүргізуге төмен қаржылық шығындар; бағдарламалық өнімдердің қарапайым жұмысы. [1, б. 107]

Өнімді бөлшек және көтерме саудада өткізу есебінің арасында белгілі бір айырмашылықтар бар.

Сауда ұйымдары үшін тауарлардың түсуі мен өткізілуін есепке алу мен аудиттің рөлі олардың қызметінің ұзақтығының, экономикалық тұрақтылықтың және кәсіпорын қызметінің тиімділігін арттыру жоспарының қайнар көзі болып табылады. Бұл сауатсыз немесе дұрыс емес бухгалтерлік есеп, сондай-ақ аудиттің болмауы кәсіпорынды банкроттыққа әкелуі мүмкін екендігімен түсіндіріледі.

Тауарлар есебінің бірнеше түрі бар. Олардың барлығы бір-бірімен байланысты, белгілі бір мақсаттарда пайдаланылады және сізге қажетті мәліметтерді алуға мүмкіндік береді - сатып алулар, өнім қалдықтары, сатылымдар және басқа ақпарат. Сонымен, тауарларды есепке алудың келесі түрлері бөлінеді:

- Операциялық. Оның көмегімен сіз шектеулі, қысқа уақыт кезеңінде (күн, апта, ай) бөлшек сауда нүктесінің жұмысын бақылай аласыз. Тауарлы-материалдық қорлардың қалдықтарын бақылауға және уақытында сатып алуды, ағымдағы ақша қалдығын және пайданы жасауға мүмкіндік береді.

- Бухгалтерлік есеп. Бизнес үшін бұл ақпарат жинаудың өте маңызды тәсілі, онсыз мүмкін емес. Ол дүкеннің өнімділігін көрсетеді, кірісті есептейді және шығындарды болдырмауға көмектеседі. Шағын кәсіпорын жағдайында сіз бухгалтерлік есепті өзіңіз жүргізе аласыз. Сонымен қатар, онлайн-бухгалтерлік есептің мүмкіндіктерін кассаға қосу арқылы да пайдалануға болады. Бағдарламаның өзі қажетті ақпаратты жинайды, есептерді жасайды және оларды салық басқармасына жібереді.

- Статистикалық. Мұндай есеп жедел және бухгалтерлік есеп мәліметтері негізінде жүргізіледі. Бұл дүкеннің нәтижелерін ұзақ уақыт бойы - тоқсан, алты ай, бір жыл ішінде бақылауға мүмкіндік береді. Оның көмегімен алынған ақпараттың арқасында күтілетін кірістер мен шығыстарды болжауға болады.

- Қойма. Бұл жазбаны сақтай отырып, бөлшек сауда дүкені қоймада сақталған тауарлар мен материалдық құндылықтар туралы толық мәліметтер ала алады. Қалдықтарды және қолма-қол ақшаны бақылау процестерін реттейді, ассортиментті уақтылы жаңартуға және өтімсіз қорлардан арылуға және дүкен сөрелерін дәл қазіргі уақытта шынымен қажет тауарлармен толықтыруға көмектеседі. [1, б. 118]

Сонымен қатар, жалпы және аналитикалық тауарлық есеп сияқты ұғымдарды ерекше атап өткен жөн. Суммовая сомасы және кезең бойынша ақша қозғалысын қадағалауға мүмкіндік береді. Оны жазу кітапшасында немесе Excel бағдарламасында сақтауға болады. Шығындар туралы деректер бірінші бағанға енгізіледі. Екіншісі сатуға қатысты. Үшіншіде кіріс (түбіртек) туралы мәліметтер енгізіледі. Ақырында, төртіншіден, пайда «кіріс минус шығыстар» формуласы арқылы алынады. Бұл есеп әдісі шағын ассортиментті мен сатылымы бар шағын дүкенге ғана жарамды. Оның үлкен кемшілігі бар екенін айта кеткен жөн. Ол тек жалпы ақпаратты бере алады, шығыстар мен кірістерді көре алады. Бірақ ең көп пайда әкелген өнім туралы деректер сізге қол жетімді болмайды. Сондай-ақ, табыстың маусымға байланысты қалай өзгеретінін және пайдаға не теріс әсер ететінін бақылау мүмкін емес. [3, б. 75]

Бухгалтерлік есептің аналитикалық әдісі мүлдем басқа мәселе. Ол компанияның кірісін ғана емес, сонымен қатар кәсіпорынның тиімділігіне қалай әсер ететінін бақылағысы келсе таңдалады. Сатып алу шығындарын, сондай-ақ дүкен және өнім бойынша түбіртектерді тіркеу арқылы сіз қай өнім ең жоғары маржаны көрсеткенін түсінуге мүмкіндік аласыз. Қажет болған жағдайда аналитикалық есеп күрделі болуы мүмкін. Егер сіз қызметкерге белгілі бір өнімді сатқан дүкенді қосымша жазып алсаңыз, белгілі бір уақыттан кейін сізге қай өнім ең тиімсіз екені, қай тауардың маржасы жоғары, қай сауда нүктесі белгілі бір өнімді жақсы сататыны және қайсы екені анық болады. қызметкер ең көп сатуды жасады. Рас, сатуды есепке алудың бұл әдісінің кемшіліктері бар. Ең маңыздыларының бірі - оны басқарудың күрделілігі. Көптеген факторлар мен

нюанстарды ескеру қажет. Дегенмен, бұл мәселені сатуды есепке алу жүйесін автоматтандыратын арнайы бағдарламаны қолдану арқылы шешуге болады. [3, б. 96]

Бөлшек сауда дүкенінде олар тауарларды салмағы бойынша және кесіндісімен айналысады. Осыны ескере отырып, тауарлық есеп кезең-кезеңімен жүргізіледі. Ол төрт негізгі түрді қамтиды, олардың әрқайсысы белгілі бір сауда операциясы үшін жүзеге асырылады:

- тауар түсімі;
- тауарлардың қозғалысы;
- тауарларды сату және қайтару;
- қалдықтары.

Тауарларды қабылдау. Бухгалтерлік есеп шот-фактуралармен қоса беріледі, онда жеткізуші, сатып алу бағасы, ҚҚС, тауарлар туралы мәліметтер көрсетіледі. Көп жағдайда бөлшек сауда дүкендері сату бағасын пайдалана отырып жазба жүргізеді. Алынған тауарлар қабылданады, содан кейін оған баға қойылады. Барлық ақпарат блокнотқа немесе мәліметтер қорына енгізіледі. Тауарды шығынға өткізбеу үшін дұрыс белгілеу маңызды.

Бағалау тауарлар мен материалдардың құнына тікелей байланысты. Көптеген кәсіпкерлер өндіріс шығындарын сатып алу шығындарымен шатастырып, өрескел қателік жібереді. Бұл ұғымдарды ажырату керек.

Сатып алу бағасы тауардың нақты құны болып табылады. Бұл ретте өзіндік құн сатып алу бағасынан, сондай-ақ дүкенді сатып алу және пайдалану бойынша барлық шығындардан тұрады. Шығынға сатылмау және шығындарды өтей алу үшін ең төменгі сауда маржасын есептеу қажет. [4, б. 130]

Тауарлардың қозғалысы. Бұл кезеңде қойма есебі жүргізіледі. Дүкенге тауар келген кезде оны сөрелеріне бірден қоя бермейді. Көбінесе сақтау мақсатында қоймаға жіберіледі. Бұл ретте қоймадағы тауарлар, олардың саны мен мөлшері туралы деректер жазылады.

Ақпарат қоймалық есеп кітабында (қолмен есепке алумен) жазылуы мүмкін немесе қойма бағдарламасына (автоматтандырылған есеппен) енгізілуі мүмкін.

Тауарларды сату және қайтару. Сату, ұрлау, бүліну, кешіктірілген жағдайда есептен шығару және өнімді қайтару бойынша кәдеге жарату есебі жүргізіледі. Сату қолма-қол ақшаны немесе сату түбіртегін берумен бірге жүреді.

Ауысым аяқталған күннің кірісін кассир жасайды, ол тиісті акт жасайды және оны кассалық кіріс ордеріне енгізеді. Есеп деректерін пайдалана отырып, күн сайын кіріс көлемін көрсететін бухгалтерлік жазбалар жасалады.

Қалдықтар. Әрбір ауысымның соңында баланстар жүргізіледі, олар есептеледі, түзетіледі және жазылады. Түгендеу мезгіл-мезгіл жүргізілуі керек, ол тауарлардың нақты санын санауды қамтиды. Оның деректері бухгалтерлік есеп деректерімен салыстырылады. [5 б. 116]

Егер бұл үшін қолмен әдісті қолданса, мұны күн сайын жасаған дұрыс, себебі қателердің ықтималдығы жоғары. Баланстарды есепке алу бірқатар нюанстарды ашады. Тауар саны көп болған жағдайда олардың артығы, ал аз болған жағдайда жетіспеушілік жазылады. Кәсіпкерлер де тауарлардың жалпы саны дұрыс, бірақ кейбіреулері аз, басқалары көп деген жағдайға тап болуы мүмкін.

Жетіспеушілікті есептен шығару кезінде арнайы актілер жасалады.

Әрбір қадамның тиісті құжаттармен бірге жүруі өте маңызды. Бұл шот-фактуралар, ведомостар, кіріс және шығыс ордерлері, кассалық кірістер. Бұл салық органында қажетсіз сұрақтар тудырмайтын бухгалтерлік есепті жасауға мүмкіндік береді.

Бүгінгі таңда бухгалтерлік есептің үш негізгі әдісін қолдануға болады: қолмен, Excel кестелерінде және автоматтандырылған. Олардың әрқайсысын бөлек қарастырайық. Қолмен есепке алу дәптерде немесе журналда жүргізіледі. Бұл жоғарыда айтылған жалпы бухгалтерлік есеп. Оны басқару үшін көп уақыт, күш және тілек қажет. [2, б. 145]

Қазіргі кәсіпкерлер бұл әдісті сирек қолданады. Егер олар соған қарамастан оның пайдасына таңдау жасаса, барлық ақшалай және тауарлық операцияларды бақылайтын үш блокнот жасалады: кіріс, шығыс және кіріс. Мәліметтерді бір «кірістер мен шығыстар» дәптеріне жазуға рұқсат етіледі.

Тауарды алған кезде сату бағасы бойынша сома есептеледі және жазылады. Бұл сомадан кіріс шегеріледі (күн сайын). Алынған айырмашылық қоймадағы қалдық болып табылады. Содан кейін есептелген қалдық нақты қалдықпен салыстырылып, тапшылық анықталуы керек.

Келесі есеп әдісі Excel кестелерінде. Біз жиынтық есеппен салыстырғанда аналитикалық есеп туралы айтып отырмыз. Ол есептеу процестерін жеңілдетуге мүмкіндік береді, бірақ деректерді қолмен енгізу қажеттілігін жоймайды, сондықтан қателер жасау мүмкіндігін жоймайды. Аналитикалық есеп ай сайын жүргізіледі. Онда өнімнің атауы, оның бағасы мен саны көрсетіледі.

Оның көмегімен кезеңнің соңында қай өнім ең жоғары маржаны көрсетіп, ең көп пайда әкелгенін белгілей алады. Бұл әдістің артықшылықтары деректерді жылдам және оңай түзету және оны электрондық пошта арқылы жіберу мүмкіндігін қамтиды. Сондай-ақ, балансты бағалау қажет болса, кестені жай ғана ашып, қажетті ақпаратты жылдам табуға болады. [2, б. 178]

Ақырында, бухгалтерлік есептің ең заманауи әдісі автоматтандырылған. Бөлшек сауда дүкендерінің қызметіне қатысты бірқатар мәселелерді тиімді шешуге мүмкіндік беретін әртүрлі бағдарламалық өнімдер бар. Ең қолайлы шешімдердің бірі - 1С. Ол нақты қалдықтарды есепке алуды және түгендеу процесін айтарлықтай жеңілдетуге, сатып алуларды, тауарлардың барлық қозғалысын және сатушылардың жұмысын оңай бақылауға және кәсіпорынның қызметін одан әрі талдау үшін статистиканы жинауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, қателер қаупі ең аз. Мұндай бағдарламаны таңдай отырып, кәсіпкер бөлшек саудадағы барлық процестерді іс жүзінде автоматтандырады.

Сауда ұйымдары үшін қаржылық жағдай мен нәтижелерді анықтайтын негізгі фактор сауда маржасы болып табылады. Бухгалтерлік есепте сауда маржасы кәсіпорынның сауда қызметін жүргізуге байланысты шығындарды жабу элементі, сондай-ақ қаржылық нәтижені қалыптастырудың бабы мен факторы ретінде қарастырылатын болады. Сондықтан 1330 «Тауарлар» шотына түсетін барлық сомаларды бақылау және есепке алу өте маңызды [2]. Уақтылы және дұрыс бухгалтерлік есеп сауда компаниясының соңғы қаржылық жағдайына және нәтижесіне оң әсер етеді. Аудит қауіпсіздік желісі және бухгалтерлік есепте құндылықтарды көрсету үшін сенімді мән болады. Тауарлардың қозғалысына байланысты операциялар аудитінің мақсаты кейіннен кәсіпорынның бухгалтерлік есеп беруінде көрсетілген барлық жүргізілген операциялардың тікелей дәлдігін және ең бастысы заңдылығын анықтау арқылы анықталады [2].

Аудит міндетті және бастамашылық болып екіге бөлінеді. Бастамалық аудит ұйым басшылығының шешімі бойынша оның тікелей аумағында тек өз қаражаты есебінен немесе көмегімен кәсіпорынға аудит жүргізу ретінде анықталады. арнайы аудит топтары ақылы. Аймақтағы кәсіпкерлік субъектілерінің мүмкіндіктерін, ынталандыруларын және әлеуетін талдау ұйымның табысты қаржылық-шаруашылық қызметінің алғы шарты болып саналады [2, б. 196].

Аудитордың тексерілетін тұлғаны тексеру жөніндегі жұмысындағы ең маңызды және маңызды орын – жалпы жоспар мен тексеру бағдарламасын жасау [6, б. 209]. Бұл екі құрамдас тауар қозғалысын есепке алуды егжей-тегжейлі талдау үшін негіз болып табылады. Егжей-тегжейлі талдау үшін тауарлардың қозғалысына арналған аудит бағдарламасы көмектеседі. Бұл бағдарлама нені тексеру керек, әрбір зерттеу объектісіне не кіреді, қандай құжаттарды тексеру керек екенін көрсетеді. Екінші бөлімде ішкі бақылау жүйесін тестілеу қарастырылған және ұсынылған. Бұл сынақ тауар қозғалысын тексеру кезінде жүргізілген аудиторлық жұмыстардың нәтижелерін толық ашады. Бұл

бухгалтерлік есепте де, құжат айналымында да не бар немесе жоқ екенін көрсететін өте қарапайым нысандағы тест.

Ұйымдағы тауардың қозғалысы мен түсуін тексеру аудитінің нәтижесі аудитордың есебі мен қорытындысында көрсетіледі. Бұл ұйым қызметіне бейтарап баға беретін соңғы жол, сызық. Ал сауда жағдайында тауардың түсуін есепке алу және тексеруді жүзеге асыратын ұйым үшін тұрақты экономикалық «уайымдар» жоғалтпау үшін қажеттілік болып табылады. нарықтағы өзіндік орны. Аудиторлық есеп, аудиторлық пікір, нақты және анық статистикалық мәліметтер болғандықтан, кейбір ескертулер мен тиісті тәуекелділікпен қызметтің толық бейнесін ашады. Бір адам, бірде-бір аудитор бере алмайды [6, б. 212].

Осылайша, өнім ағынының аудиті ұйымға өнімді есепке алу жүйесін анықтауға және барынша арттыруға мүмкіндік береді, сонымен қатар басқару байланысын қамтамасыз етеді. экономикалық аренада стратегиялық маңызды шешімдер қабылдауға арналған ақпарат. Аудит ұйымға мүмкін болатын резервтерді, сәйкес экономикалық нәтижелерге сәйкес келмейтін әртүрлі қате бухгалтерлік жазбаларды анықтауға мүмкіндік береді.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Каморджанова Н.А. Бухгалтерлік есеп. 7 күн ішінде қарқынды курс. Оқулық – М: Проспект, 2022 – 440 с.
2. Типовой план счетов бухгалтерского учета Республики Казахстан в 2024 году
URL: <https://pro1c.kz/articles/mezhdunarodnye-standarty-finansovoy-otchetnosti/tipovoy-plan-schetov-s-2019-goda/>
3. Еленевская Е.О. Учет, анализ, аудит. Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2019. – 352 с.
4. Ерофеева В.Н., Пискунов В.И., Битюкова Т.М. Аудит. Учебник. – М.: Юрайт, 2018. – 208 с.
5. Вахрушина М.Д. Бухгалтерский управленческий учет. Учебник. – М.: Национальное образование, 2018. – 672 с.
6. Воронова Е.Т. Управленческий учет. Учебник. – М.: Юрайт, 2019. – 590 с.

Сведения об авторах

Кумарханова Нургуль Нурмышовна – магистр экономических наук, Каспийский Общественный Университет, e-mail: nuke_1971@mail.ru

Мажикен Айша Еркінқызы – студент группы ДУиА3-23-1к, Каспийский Общественный Университет, e-mail: mazikenajsa@gmail.com

Авторлар туралы мәліметтер

Кумарханова Нургуль Нурмышовна – экономика ғылымының магистрі, Каспий Қоғамдық университеті, e-mail: nuke_1971@mail.ru

Мажикен Айша Еркінқызы – ДУиА3-23-1к тобының студенті, Каспий Қоғамдық университеті, e-mail: mazikenajsa@gmail.com

Information about the authors

Kumarkhanova Nurgul Nurmyshovna – Master of Economic Sciences, Caspian Public University, e-mail: nuke_1971@mail.ru

Mazhiken Aisha Yerkinzyzy - student of group DUiA3-23-1k, Caspian Public University, e-mail: mazikenajsa@gmail.com

ПРОМЫШЛЕННАЯ РОБОТОТЕХНИКА, 3D-ПЕЧАТЬ И КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ: ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ

Шармұханбет С.Р.¹, Турмуханова Г.Б.², Байтемирова Н.Б.³, Құдабаева Д.Қ.⁴
Атырауский университет им. Х.Досмұхамедова, г. Атырау, Республика Казахстан

Аннотация. В этой статье рассматривается использование роботов и 3D-технологий в промышленных системах, а также их влияние на кибербезопасность. Проблема защиты этих систем от кибератак и уязвимостей, возникающих в результате их интеграции в информационные сети, становится все более актуальной по мере распространения таких технологий, как промышленная робототехника и 3D-печать. В исследовании обсуждаются возможные угрозы внешних атак и их воздействие на производственные процессы. Кроме того, предлагаются способы обеспечения безопасности, включая регулярные обновления программного обеспечения, шифрование, аутентификацию и другие меры для защиты функциональности промышленных систем.

Ключевые слова: Промышленная робототехника, 3D-печать, Кибербезопасность, Кибератаки, Робототехника, Экономическая эффективность

ӨНДІРІСТІК РОБОТОТЕХНИКА, 3D-БАСПА ЖӘНЕ КИБЕРҚАУІПСІЗДІК: ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІК ПЕН ҚАУІПСІЗДІКТІ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ ЖОЛДАРЫ

Шармұханбет С.Р.¹, Турмуханова Г.Б.², Байтемирова Н.Б.³, Құдабаева Д.Қ.⁴
Х.Досмұхамедов атындағы Атырау университеті, Атырау қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Бұл мақалада өндірістік жүйелердегі роботтар мен 3D-технологияларын қолдану және оның киберқауіпсіздікке әсері қарастырылады. Өндірістік робототехника мен 3D-баспа технологияларының кеңінен таралуына байланысты, осы жүйелерді ақпараттық желілерге интеграциялаудың нәтижесінде пайда болатын кибератақалар мен қауіпсіздік осалдықтарынан қорғау мәселесі барған сайын маңызды болып келеді. Зерттеуде сыртқы шабуылдардың ықтимал қауіптері және олардың өндірістік процестерге әсері талқыланады. Сонымен қатар, жүйелердің қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін бағдарламалық жасақтаманы үнемі жаңарту, шифрлау, аутентификация және басқа да шараларды қолдану ұсынылады.

Кілт сөздер: Өндірістік робототехника, 3D-баспа, Киберқауіпсіздік, Кибершабуылдар, Робототехника, Экономикалық тиімділік

INDUSTRIAL ROBOTICS, 3D PRINTING, AND CYBERSECURITY: WAYS TO ENSURE ECONOMIC EFFICIENCY AND SECURITY

Sharmukhanbet S.¹, Turmukhanova G.², Baytemirova N.³, Kudabayeva D.⁴
Atyrau University named after Khalel Dosmukhamedov, Atyrau, Republic of Kazakhstan

Summary. The use of robots and 3D technologies in industrial systems is examined in this article along with its cybersecurity implications. The problem of safeguarding these systems against cyberattacks and vulnerabilities brought on by their integration into information networks is becoming more and more important as technologies like industrial robotics and 3D printing proliferate. The possible dangers of external attacks and how they affect industrial processes are covered in the study. Additionally, it suggests ways to guarantee security, including regular

software upgrades, encryption, authentication, and other steps to protect industrial systems' functionality.

Keywords: Industrial Robotics, 3D Printing, Cybersecurity, Cyberattacks, Robotics, Economic Efficiency

Кіріспе. Қазіргі заманғы технологиялар, мысалы, робототехника және 3D-баспа, өндіріс саласын түбегейлі өзгертіп, өндірістік процестерді айтарлықтай жақсартып жатыр. Бұл технологиялар ірі және шағын кәсіпорындарға жоғары сапалы компоненттер мен өнімдерді шығару мүмкіндігін беріп, экономикалық тиімділікті арттыруға ықпал етеді. Сонымен қатар, 3D-принтерлер мен роботтар өндірістік процестерді автоматтандырып, жұмыс күшінің орнын басып, ресурстарды үнемдей отырып, жалпы өндіріс тиімділігін арттырады. Осылайша, өндірістік жүйелердің жаңаруы өнеркәсіптің болашағын қалыптастырып, экономикалық бәсекеге қабілеттілікті арттырады. Алайда, бұл технологиялар кеңінен қолданылған кезде жаңа қауіптер мен қауіпсіздік мәселелері туындайды. Өндірістік роботтар мен 3D-принтерлер ақпараттық желілерге интеграцияланған кезде кибер шабуылдар мен басқа да киберқатерлерге көбірек ұшырайды. Мұндай қауіптер қаржылық шығындарға, өндірістің үзілуіне, сапа мәселелеріне және интеллектуалдық меншік құқықтарының бұзылуына әкелуі мүмкін. Сондықтан экономикалық мүдделерді қорғау үшін өндірістік жүйелер мен роботтардың қауіпсіз әрі тиімді жұмыс істейтініне көз жеткізу қажет. Бұл мақалада роботтар мен 3D-баспа технологияларының өндірістік жүйелердегі экономикалық әсерлері талданады. Сонымен қатар, өндірістік жүйелер мен роботтардың алдында тұрған киберқауіптерді және оларды қорғау әдістерін қарастырады. Өндіруші компаниялар тиімді киберқауіпсіздік шараларын енгізу арқылы экономикалық тиімділікті арттырып, өздерінің операцияларының сенімділігін қамтамасыз ете алады.

Робототехника мен 3D-баспа, немесе аддитивті өндіріс, қазіргі заманғы өндірісте салалар қалай жұмыс істейтініне түбегейлі өзгерістер енгізуде. Бұл технологиялар өндірістік процестерді қайта қалыптастырып, тиімділікті айтарлықтай арттырып, экономиканың бірнеше секторында жаңа мүмкіндіктер тудыруда. **3D-баспа технологиясы** өнеркәсіптік жүйелерді төңкеріп, өндіріс саласында үлкен өзгерістер жасауға мүмкіндік береді. Бұл процесс өнімдер мен бөлшектерді жылдам әрі дәл басып шығаруға мүмкіндік береді. Дәстүрлі өндіріс әдістерімен салыстырғанда, бұл технология шағын және ірі кәсіпорындар үшін өндіріс көлемін ұлғайтып, ресурстарды үнемдеуге жол ашады. Қазіргі таңда 3D-принтерлер денсаулық сақтау, құрылыс, аэроғарыш, автомобиль өнеркәсібі сияқты салаларда кеңінен қолданылуда. Мысалы, медициналық құралдар немесе автокөлік бөлшектерін өндіргенде 3D-баспа дәлдікті қамтамасыз етіп, өндіріс шығындарын төмендетеді. Бұл технологияның жылдамдығы мен экономикалық тиімділігі көптеген салаларға жаңа нарықтарға шығуға мүмкіндік беріп, компаниялардың икемділігі мен бәсекеге қабілеттілігін арттырады. **Робототехника** өндіріс процестерін автоматтандырып, жұмысшы күшінің орнын басып, тиімділікті арттырды. Роботтар тек қана тапсырмаларды автоматтандырып қоймай, жоғары дәлдікпен жұмыс істей отырып, адам қателіктерін болдырмайды. Олар уақыт пен ресурстарды үнемдеп, өнімнің сапасы мен өндіріс тиімділігін арттырады. Мысалы, роботтар қауіпті және қайталанатын жұмыстарды атқарып, адам жұмысшыларын қорғап, өндіріс өнімділігін арттырады. Өндірістік автоматтандыру компанияларға өнім сапасын жақсартуға, операциялық шығындарды азайтуға және еңбек нарығындағы тапшылықты ішінара шешуге мүмкіндік береді.

Бұл технологиялардың екеуі де өндірістік процестердің тиімділігін арттырып, экономикаға айтарлықтай әсер етеді. Өндірістік процестерді автоматтандыру және 3D-баспа арқылы өнімдер жылдам әрі арзан шығарылып, кәсіпорындардың шығындарын

төмендетіп, қаржылық тәуекелдерді азайтады. Бұл өз кезегінде компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттырып, экономиканың түрлі салаларында өнімділікті жақсартады. Сонымен қатар, робототехника мен 3D-баспа технологиялары жаңа кәсіпорындар мен мамандықтарды қалыптастырып, еңбек нарығын өзгертіп, экономикалық өсімді ынталандырады.

Киберқауіпсіздік мәселелері: Роботтар мен өндірістік жүйелер. Робототехника және 3D-баспа технологияларының киберқауіпсіздігі қазіргі заманғы өндірістік жүйелерде айтарлықтай маңызды мәселеге айналды. Өндірістік роботтар мен 3D-принтерлердің ақпараттық жүйелермен (мысалы, ERP жүйелері) жиі байланысатындығы себепті, олар кибершабуылдар мен басқа да онлайн қауіптерге осал болып отыр. Бұл осалдықтар интеллектуалды меншік құқықтарын бұзуға, өндірістік процестердің үзілуіне және үлкен қаржылық шығындардың орын алуына әкелуі мүмкін. Нәтижесінде, бұл қауіптер кәсіпорындардың және өнеркәсіп салаларының қаржылық тұрақтылығына қатер төндіреді. *Өндірістік жүйелердің киберқауіптері.* Өндірістік желілердің осалдығы мен қауіпсіздік мәселелері өндіріс процесінде үлкен проблемалар тудыруы мүмкін. 3D-принтерлер мен роботтар көбінесе орталық басқару жүйелерімен немесе басқа өндірістік құрылғылармен байланысқандықтан, осал желілер сыртқы шабуылшылардың жүйеге кіруіне мүмкіндік береді. Қауіпсіздіктің төмендігі немесе дұрыс қорғалмаған желілер өндірістің үздіксіздігін бұзып, қаржылық шығындарға алып келуі мүмкін. Желілердегі осалдықтар, сондай-ақ, интернетке қосылған роботтар мен 3D-принтерлерге зиян келтіру үшін хакерлік шабуылдардың жасалуына себеп болады. Бұл киберқұқық бұзушылардың жүйеге кіріп, өндіріс процесін бұзуына, немесе өте маңызды ақпаратты ұрлауы мен бұрмалауы мүмкін. Интеллектуалды меншік құқықтарының бұзылуы да өндірістегі негізгі мәселелердің бірі болып табылады. 3D-баспа технологиясы арқылы компаниялар өнімдерді цифрлық түрде жасап, сақтап, өндіріс процесінде қолдана алады. Бірақ бұл технологиялар интеллектуалды меншікке де қауіп төндіреді. Кибершабуылдар нәтижесінде компаниялардың өнімдерінің жобалары мен технологиялары ұрлануы мүмкін, бұл өндірістегі бәсекелестікке кері әсер етуі мүмкін. Экономика тұрғысынан алғанда, интеллектуалды меншікке жасалған шабуылдар кәсіпорындардың нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін төмендетеді және олардың қаржылық жағдайын нашарлатады. *Робототехниканың киберқауіптері.* Робототехника саласындағы киберқауіптер өндірістік процестердің қауіпсіздігіне тікелей әсер етеді. Өндірістік роботтарды басқаратын бағдарламалар мен операциялық жүйелерге жасалған шабуылдар роботтарды бұзуға немесе олардың жұмысын тоқтатуға әкелуі мүмкін. Мысалы, өндірістік роботты бұзу арқылы үлкен қаржылық шығындар мен өндірістің тоқтап қалуына әкелетін апаттық жағдайлар туындауы мүмкін. Бұған қоса, роботтардың көпшілігі индустриалды желілерге қосылып жұмыс істейтіндіктен, Denial-of-Service (DoS) немесе man-in-the-middle (MITM) сияқты желілік шабуылдар да олардың жұмысына кедергі келтіруі мүмкін. Мұндай шабуылдар арқылы өндіріс үдерісін тоқтатып, қауіпті жағдайларды туғызуға болады. Сондай-ақ, роботтар мен 3D-принтерлердің қауіпсіздігіне әсер ететін тағы бір маңызды мәселе — аутентификация және бақылау жүйелерінің осалдығы. Қауіпсіздік шаралары әлсіз болған жағдайда, роботтарға немесе 3D-принтерлерге сырттан кіру оңай болуы мүмкін. Бұл жүйеге бөтен адамдардың немесе хакерлердің кіруіне жол ашып, өндіріс процесін бұзуға немесе маңызды ақпаратты ұрлауға мүмкіндік береді. Аутентификация жүйелерін жетілдіру және қауіпсіздік шараларын күшейту қажет, себебі бұл тек компанияның ғана емес, тұтастай экономиканың тұрақтылығы мен қауіпсіздігі үшін маңызды болып табылады.

Киберқауіптердің өндірістік жүйелер мен роботтардың жұмыс барысына әсері. Киберқауіптер өндірістік жүйелер мен робототехника жұмысын айтарлықтай бұзып, оның экономикаға терең әсер етуі мүмкін. Мұндай қауіптер өндіріс жүйелерінің үзілуіне, өнімнің сапасының нашарлауына және интеллектуалды меншікке қол сұғылуына себеп болады. *Өндіріс үзілулері:* Кибершабуылдар өндірістік жүйелердің тұрақтылығына қатер төндіреді, нәтижесінде өндіріс процестері тоқтап, техникалық ақаулар орын алады. Бұл өз кезегінде үлкен қаржылық шығындар мен бизнес процестерінің ұзақ мерзімді бұзылуына әкеледі. Өндірістің тоқтауы немесе бұзылуы компанияның табысына теріс әсер етіп, ресурстардың ысырабына, сондай-ақ өндіріс шығындарының өсуіне алып келеді. Бұл факторлар жалпы экономикаға да теріс ықпал етеді, себебі ұзақ уақыт бойы жұмыс істемейтін кәсіпорындар нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін жоғалтады. *Өнімнің сапасы мен қауіпсіздігі:* 3D-принтерлер мен роботтардың бұзылуы өндірістік процестердің дәлдігі мен сапасына теріс әсер етуі мүмкін. Мысалы, медициналық құрылғылар немесе автомобиль бөлшектері дұрыс басылып шықпаса, бұл адамдардың денсаулығына немесе өміріне қауіп төндіреді. Бұл жағдай тек өнімнің сапасына ғана емес, сондай-ақ тұтынушылардың сеніміне, компанияның беделіне және нарықтағы позициясына да зиян келтіреді. Экономикалық тұрғыдан алғанда, сапасыз өнімдер үлкен шығындарға әкеліп, кәсіпорындардың шығындарын арттырады. *Интеллектуалды меншікке қауіп:* 3D-баспа және робототехника жүйелері компанияның маңызды интеллектуалды меншік құқықтарын қамтиды, оның ішінде өнім жобалары мен өндіріс процестерінің цифрлық файлдары бар. Бұл ақпараттарға кибершабуылдар арқылы қол сұғылып, құнды коммерциялық ақпарат ұрлануы мүмкін. Мысалы, бәсекелестер осы ақпаратты пайдаланып, нарыққа ұқсас өнімдерді шығара алады, бұл компанияның нарықтағы үлесін қысқартады және оның экономикалық жағдайына теріс әсер етеді. Сонымен қатар, интеллектуалды меншікке жасалған шабуылдар патенттер мен авторлық құқықтардың бұзылуына әкеліп, заңды мәселелер мен қымбат сот істеріне алып келуі мүмкін.

Қауіпсіздікті қамтамасыз ету жолдары: Өндірістік жүйелер мен роботтарға арналған киберқорғаныс. Өндірістік жүйелер мен робототехникаға байланысты қауіптерді азайту үшін киберқауіпсіздікті қамтамасыз ету маңызды. Бұл процесте бірнеше тиімді әдістер мен стратегияларды қолдану арқылы компаниялар өздерінің өндірістік процестерін қорғай алады, сондай-ақ экономикалық шығындардың алдын ала алады. *Шифрлау және аутентификация:* Өндірістік жүйелер мен роботтар жұмыс істейтін ақпараттық жүйелерде деректерді қорғау үшін шифрлау әдістерін қолдану өте маңызды. Бұл тәсіл арқылы өндірістік жүйелердегі ақпараттың қауіпсіздігі қамтамасыз етіліп, жүйелердің қолжетімділігі мен тұрақтылығы сақталады. Сонымен қатар, аутентификация әдістері арқылы әрбір робот немесе 3D-принтерге нақты пайдаланушының кіруі тексерілуі қажет. Бұл әдіс жүйеге тек уәкілетті тұлғалардың қолжетімділігін шектеп, сыртқы шабуылдардың алдын алады. *Қорғаныс қабаттары:* Желінің қауіпсіздігін күшейту үшін қосымша қорғаныс қабаттарын енгізу қажет. Мұндай қорғаныс құралдары ретінде firewall, виртуалды жеке желілер (VPN) және басқа да киберқорғаныс құралдарын қолдану арқылы өндірістік жүйелерді қорғауға болады. Бұл қабаттар желіде орын алатын шабуылдардың алдын алып, сыртқы қатерлерден қорғау деңгейін арттырады. Желідегі кез келген осалдықты дер кезінде анықтап, оны жою үшін қорғаныс қабаттары үнемі жаңартылып отыруы тиіс. *Тұрақты жаңартулар:* Өндірістік жүйелер мен роботтардағы бағдарламалық жасақтамаларды үнемі жаңартып отыру қажет. Кибершабуылдардың негізгі себебі көбінесе ескі немесе жаңартылмаған бағдарламалардағы қауіпсіздік осалдықтары болып табылады. Сондықтан, тұрақты жаңартулар енгізу арқылы жүйелердің қауіпсіздігін нығайту, жаңа шабуылдардың алдын алу маңызды. Бұл шара компанияларға өндіріс процестерінде кездесетін киберқауіптерді уақытында анықтап, оларды жоюға мүмкіндік береді. *Қауіпсіздік хаттамаларының сақталуы:* Өндірістік

жүйелердің жұмысын қорғайтын қауіпсіздік саясатын енгізу және барлық жүйелерде киберқауіпсіздік хаттамалары мен стандарттарын сақтау қажет. Әрбір өндірістік жүйе үшін арнайы қауіпсіздік талаптары белгіленіп, осы талаптарға сәйкес барлық жүйе компоненттері жұмыс істеуі тиіс. Бұл компанияның өндірістік процестерін қауіпсіз әрі тиімді басқаруға мүмкіндік береді. *Кибершабуылдардан сақтандыру үшін оқыту:* Қызметкерлер мен басқарушыларды киберқауіптер туралы біліммен қамтамасыз ету өте маңызды. Оларға кибершабуылдардың түрлері, олардың салдары және қауіпсіздік шаралары туралы түсінік беру арқылы, олардың осалдықтарды тану мен жою қабілеттері артады. Сонымен қатар, өндірістік жүйелер мен роботтармен жұмыс істейтін мамандарға үнемі оқыту мен тренингтер ұйымдастыру арқылы киберқорғаныстың деңгейін арттыруға болады. *Экономикалық аспект:* Өндірістік жүйелер мен робототехниканың қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін енгізілген шаралар тек қауіпсіздікті емес, сондай-ақ компанияның экономикалық тұрақтылығын қамтамасыз етеді. Киберқауіптердің алдын алу арқылы компаниялар өндірістік үдерістерді үздіксіз жүргізіп, қаржылық шығындар мен нарықтағы бәсекелестерге қатысты теріс әсерлерден сақтанады. Киберқорғанысты нығайту компанияларға ұзақ мерзімді қаржылық тұрақтылық пен бәсекеге қабілеттілік қамтамасыз етеді, бұл өз кезегінде экономикаға да оң әсер етеді.

Қорытынды. Қазіргі заманғы өндірістік жүйелер мен робототехника технологиялары өнеркәсіптік процестерді автоматтандыру мен тиімділікті арттыруда маңызды рөл атқарып келеді. 3D-баспа және роботтар өндірістің икемділігі мен дәлдігін арттырып, өндіріс көлемін ұлғайтуға, ресурстарды үнемдеуге және өндірістік шығындарды азайтуға мүмкіндік береді. Бұл технологиялар экономикалық тиімділікті арттырып, компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін жоғары деңгейде сақтауға ықпал етеді. Дегенмен, олар ақпараттық жүйелерге қосылу арқылы жаңа киберқауіптерді туындатады, бұл өндірістің үздіксіздігі мен интеллектуалды меншіктің қауіпсіздігіне қатер төндіруі мүмкін. Киберқауіптерді азайту және өндірістік жүйелер мен роботтардың жұмысының қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін кешенді шаралар қажет. Бұл шараларға шифрлау мен аутентификация, желіні қорғаудың қосымша қабаттарын енгізу, бағдарламалық жасақтаманы үнемі жаңарту және қауіпсіздік хаттамаларын сақтау сияқты әдістер кіреді. Сонымен қатар, киберқауіпсіздік туралы қызметкерлер мен басқарушыларды үнемі оқыту арқылы осалдықтарды ерте анықтап, жүйеге шабуылдарды болдырмау маңызды. Қорытындылай келе, киберқауіпсіздік шараларын қабылдау өндірістік процестердің үздіксіздігі мен қауіпсіздігін қамтамасыз етіп, компаниялардың қаржылық тұрақтылығын және экономикалық тиімділігін арттырады. Бұл шаралар өндірістік жүйелер мен робототехника саласының дамуына оң әсер етіп, бүкіл экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттырады. Сонымен қатар, инновациялық технологияларды тиімді пайдалану экономиканың әртүрлі секторларында жаңа мүмкіндіктер ашып, жұмыс орындарын құрып, жалпы экономикалық өсімді қолдайды.

Аталмыш мақала ҚР Ғылым және жоғары білім министрлігінің 2024ж. жүзеге асырылатын 0124РКИ0197 «Кіріктірілген оқыту технологиялары: робототехника, 3D модельдеу және білім беру үдерісіндегі геймификация» университетішілік ғылыми жоба аясында дайындалды.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Гроовер, М. П. Автоматтандыру, өндірістік жүйелер және компьютерлік интеграцияланған өндіріс / М. П. Гроовер. — Алматы: Қазақ университеті, 2017. — 432 б.
2. Сингер, П. В., Фридман, А. Киберқауіпсіздік және кибершабуылдар: Әркімге қажетті ақпарат / П. В. Сингер, А. Фридман. — Алматы: Дәуір, 2020. — 256 б.
3. Гибсон, И., Розен, Д. В., Стакер, Б. Аддитивті өндіріс технологиялары: 3D баспа, жылдам прототиптеу және тікелей цифрлық өндіріс / И. Гибсон, Д. В. Розен, Б. Стакер. — Астана: Экономика, 2018. — 368 б.

4. Лангилл, Дж. Т., Кнапп, Э. Д. Өндірістік желілердің қауіпсіздігі: Қауіпсіздік және қорғаныс стратегиялары / Дж. Т. Лангилл, Э. Д. Кнапп. — Астана: Жоғары білім баспасы, 2021. — 245 б.

5. Редвуд, Б., Шоффер, Ф., Гарретт, Б. (2021). 3D баспа нұсқаулығы: Технологиялар, жобалау және қолданбалар. [Электронды ресурс]. — 3D Hubs. URL: <https://www.3dhubs.com/3d-printing-handbook>.

Сведения об авторах

Шармұханбет Салтанат Русланқызы – PhD, ассоциированный профессор, Атырауский университет имени Х.Досмухамедова, e-mail: saltanatsh_84@mail.ru

Турмуханова Гулнур Боранбаевна – Старший преподаватель, Атырауский университет имени Х.Досмухамедова, e-mail: turmukhanovag@mail.ru

Байтемирова Нургуль Бауыржановна – Старший преподаватель, Атырауский университет имени Х.Досмухамедова, e-mail: bnb-84@mail.ru

Құдабаева Данагүл Қайратқызы – магистр, преподаватель, Атырауский университет имени Х.Досмухамедова, e-mail: kudabaeva.dawa@gmail.com

Авторлар туралы мәліметтер

Шармұханбет Салтанат Русланқызы – PhD, қауымдастырылған профессор, Х.Досмухамедов атындағы Атырау университеті, e-mail: saltanatsh_84@mail.ru

Турмуханова Гулнур Боранбаевна – Аға оқытушы, Х.Досмухамедов атындағы Атырау университеті, e-mail: turmukhanovag@mail.ru

Байтемирова Нургуль Бауыржановна – Аға оқытушы, Х.Досмухамедов атындағы Атырау университеті, e-mail: bnb-84@mail.ru

Құдабаева Данагүл Қайратқызы – магистр, оқытушы, Х.Досмухамедов атындағы Атырау университеті, e-mail: kudabaeva.dawa@gmail.com

Information about the authors

Sharmukhanbet Saltanat – PhD, Associate Professor, Atyrau University named after Khalel Dosmukhamedov, e-mail: saltanatsh_84@mail.ru

Turmukhanova Gulnur – Senior lecturer, Atyrau University named after Khalel Dosmukhamedov, e-mail: turmukhanovag@mail.ru

Baytemirova Nurgul – Senior lecturer, Atyrau University named after Khalel Dosmukhamedov, e-mail: bnb-84@mail.ru

Kudabayeva Danagul – teacher, master of degree, Atyrau University named after Khalel Dosmukhamedov, e-mail: kudabaeva.dawa@gmail.com

УДК 657.9

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ТУРИЗМЕ

Шерзатов К.А.¹, Кулахмедова Г.Т.²

^{1 2} Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрены особенности и проблемы организации управленческого учета в туристическом бизнесе. Изучены экономическая сущность и структура управленческого учета в туризме. Автор раскрывает задачи групп, которые включены в Службы управленческого учета в турфирмах. А также в статье дается характеристика систем организации управленческого учета в туризме и подробно рассмотрены их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: управленческий учет, туризм, службы управленческого учета, системы организации управленческого учета.

ТУРИЗМДЕ БАСҚАРУ ЕСЕБІН ҰЙЫМДАСТЫРУ

Шерзатов К.А.¹, Кулахмедова Г.Т.²

^{1 2} Каспий Қоғамдық Университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Андатпа. Бұл мақалада туристік бизнесте басқару есебін ұйымдастырудың ерекшеліктері мен мәселелері қарастырылған. Туризмдегі басқару есебінің экономикалық мәні мен құрылымы зерттелді. Автор туристік фирмалардағы басқару есебінің қызметтеріне енгізілген топтардың міндеттерін ашады. Сонымен қатар мақалада туризмде басқару есебін ұйымдастыру жүйелеріне сипаттама беріледі және олардың артықшылықтары мен кемшіліктері егжей-тегжейлі қарастырылады.

Түйін сөздер: басқару есебі, туризм, басқару есебі қызметтері, басқару есебін ұйымдастыру жүйелері.

ORGANIZATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN TOURISM

Sherzatov K.A.¹, Kulakhmedova G.T.²

^{1 2} Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Summary. This article discusses the features and problems of the organization of management accounting in the tourism business. The economic essence and structure of management accounting in tourism are studied. The author reveals the tasks of the groups that are included in the Management accounting Services in travel agencies. The article also describes the management accounting systems in tourism and examines in detail their advantages and disadvantages.

Keywords: management accounting, tourism, management accounting services, management accounting systems.

Возникновение управленческого учета связано с финансовым учетом и менеджментом. Так как менеджмент нуждается в информации, а финансовый учет, в ходе развития и изменения деловой среды, не давал менеджерам необходимой информации.

В начале XX века произошло разделение финансового и управленческого учета и образование двух самостоятельных подсистем бухгалтерского учета, которые имели различные цели и задачи.

Управленческий учет как самостоятельная наука возникла в развитых западных странах в конце прошлого столетия. Начало возникновения и формирования управленческого учета послужило выделение из общей бухгалтерии экономических субъектов калькуляционной бухгалтерии.

Управленческому учету можно дать определение, что – это анализ, измерение, сбор, систематизация, разложение, интерпретация и передача информации, необходимой для управления какими-либо объектами.

Если рассматривать финансовый, управленческий, налоговый виды учета, то среди них управленческий учет является комплексным, перспективным и стратегическим, т.е. самым необходимым при управлении деятельностью любого экономического субъекта.

Внедрение системы управленческого учета приводит к таким результатам, которые позволяют получать экономическую выгоду и стабильное развитие в будущем. Поэтому при ведении бизнеса в том числе и туристического просто необходимо внедрять управленческий учет.

Управленческий учет туристических фирм зависит от того, какие функции выполняет туристическая компания. Компании, которые представлены в сфере туризма, подразделяются на: туроператоров, турагентства и турфирмы.

Управленческий учет в туристической сфере – это система управления затратами формирования, продвижения и продажи туристского продукта, обеспечивающая турменеджера информацией для принятия управленческих решений по оперативному и стратегическому планированию в целях исключения отрицательных результатов деятельности туристической компании [1].

Управленческий учет пользуется не только фактическими показателями о свершившихся фактах, а также оценочные и аналитические показатели, в том числе показатели о будущих событиях (сметы и бюджеты), предоставляет пользователям как количественную, так и качественную (неформальную) информацию.

Следовательно, главная цель внедрения системы управленческого учета на экономическом субъекте – предоставление руководству компании максимально полной информации, которая необходима для результативной работы. Управленческий учет в отличие от регламентированных стандартами и законодательством финансового и налогового учета, ведется в соответствии с потребностями в информации менеджмента конкретного экономического субъекта, имеющие свои задачи, стратегии, приоритеты, интересы. У каждого экономического субъекта свои особенности в управлении бизнесом, структура бизнес-процессов, организационная структура, система перераспределения и передачи ответственности, проблемы. При строении структуры управленческого учета надо следовать выбранной концепции его организации и стараться к полной реализации функций управления, а также необходимым направлениям совершенствования внутреннего учета для управления экономическим субъектом.

Структура управленческого учета разрабатывается обязательно с учетом двух аспектов; методологического и организационного.

Методологический аспект сочетает предмет и метод управленческого учета с функциями управления.

От организационной структуры в особенности зависит эффективность деятельности туристических фирм. Она занимает особое место во внутренней среде туристической фирмы.

Организационная структура управленческого учета в туристическом бизнесе должна:

- закреплять функции управления по структурным отделам и устанавливает прямые взаимосвязи между ними,
- помогать выбору определенных схем управления и последовательности процедур при принятии управленческих решений;
- распределять ответственности между центрами;
- формировать эффективность функционирования системы, ее экономические результаты.

Эффективная работа современного экономического субъекта невозможна без хорошо организованной системы управленческого учета на всех уровнях управления.

Под организацией управленческого учета в туристическом бизнесе надо понимать систему условий и элементов формирования учетного процесса с той целью, чтобы получить достоверную и своевременную информацию о коммерческой деятельности организации; осуществления контроля за эффективным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов; управления деятельностью туристических фирм и принятия правильных управленческих решений [2].

При обеспечении рациональной организации управленческого учета надо обратить внимание на разработку плана организации, который включает в себя следующее:

- документацию и документооборот;
- отчетность;

- техническое оформление учета;
- организация труда работников бухгалтерии.

Службы управленческого учета в фирмах включает следующие группы: бюджетирования, материальная, учета затрат заработной платы, производственно-калькуляционная, учета сбыта турпродукций, аналитическая.

Задачами группы бюджетирования являются составленные различные виды плана, например главного плана, охватывающего основную деятельность турфирмы; планы структурных подразделений и другие частные сметы; операционный план; финансовый бюджет; специальные сметы для отдельных видов деятельности.

Материальная группа:

- выполняет подбор поставщиков материальных средств, контроль за покупкой, сохранением и расходом этих ресурсов;
- формирует нормы материальных расходов для осуществления коммерческой деятельности, нормы запасов сырья и материалов на складе и в помещениях;
- участвует в выборке фирменных и разработке новых форм первичных документов и учетных регистров для учета поступления, наличия и расходования всех видов сырья и материалов;
- формирует виды отчетов о использовании сырья и материалов; выполняет подбор цен для получения и использования сырья и материалов.

Группа учета расходов труда и заработной платы выполняет:

- нормирование труда;
- вычисляет расценку оплаты труда;
- организует учет затрат труда по установленным объектам учета;
- участвует при разработке форм первичных документов, учетных документов и отчетов по труду и оплате труда.

Производственно-калькуляционная группа определяет:

- список центров затрат и центров ответственности;
- выделяет статьи расходов по каждому центру затрат;
- составляют формы учетных регистров и отчетов по расходам и формированию турпродукции;
- выполняет калькулирование себестоимости турпродукции по центрам затрат и по фирме в целом и контролирует эффективность использования производственных ресурсов.

Группа учета реализации турпродукции определяет:

- порядок учета продвижения и продажи турпродукции;
- состав потенциальных покупателей;
- фактические затраты по сбыту турпродукции;
- себестоимость проданной продукции по ее видам, зонам продажи;
- прибыль и рентабельность по реализации различных видов турпродукции, структурным уровням, фирмы и агентств в целом.

Существующая аналитическая группа анализирует эффективность деятельности по каждому центру расходов, структурным уровням и фирмы в целом, выявляет резервы повышения эффективности расходования всех видов ресурсов по каждому подразделению туристической фирмы, и участвует в разработке бюджетов и планов туристической фирмы.

Можно выделить две основные системы организации управленческого учета в туристическом бизнесе:

- автономная;
- интегрированная.

Автономная система подразумевает обособленное ведение управленческого учета. Взаимосвязь между финансовым и управленческим учета осуществляется при помощи так называемых парных контрольных счетов, имеющие одинаковое наименования.

Монистическая подразумевает интегрированную систему, объединяющую два вида учета путем прямой и обратной связи на счетах бухгалтерского учета.

Выбором того или иного варианта организации системы управленческого учета, фирма ориентируется на всевозможные факторы: в зависимости от характера личности и главного бухгалтера до числа филиалов и производимых хозяйственных и коммерческих операций. Анализируется существующая практика компаний, что касается организации финансового и управленческого учета, а также определять трудоемкость и эффективность существующих методов организации системы управленческого учета (автономного или интегрированного) и выбирать оптимальный для турфирм вариант.

Однако существующая практика показывает, что зачастую оптимальным для туристических фирм является именно интегрированный вариант, когда в финансовый учет заносятся незначительные изменения, которые позволяют менеджменту получать нужную информацию.

Рассмотрим достоинства и недостатки этих систем организации управленческого учета подробно.

Интегрированное ведение учета – традиционный вариант для отечественного бухгалтерского учета. Этот вид учета и применяется на практике турфирм. Конечным результатом деятельности турфирм является определение путем вычитания из выручки от продаж (без НДС) затрат на реализацию и присоединения к полученному результату разницы иных доходов и расходов. В целях выявления прибылей и убытков в текущем году в этом случае требуется закрытие всех основных счетов финансового учета. Интегрированную систему используют без специальных счетов управленческого учета, но единой системой счетов и бухгалтерских проводок. В целях управления она классифицирует информацию финансового учета в специальных накопительных документах, которые дополняют её своими показателями и результатами расчётов [3].

В целях сохранения коммерческой тайны на туристических фирмах на счетах финансового учета отражается лишь остаток, а обороты, отражающие хозяйственные операции, показываются в системе управленческого учета.

При таком варианте учётной технологии предполагается, что на счетах управленческого и финансового учета, отражающих расходы на формирование турпродукта, ведутся в бухгалтерском учёте без отделения калькуляционных счетов в системе управленческого учета. В этом случае необходимо обеспечить прямую корреспонденцию счетов по расходам и доходам управленческого учета с контрольными счетами финансового учета.

При дальнейшем совершенствовании интегрированной системы выделяются каждый элемент расходов на специальных счетах управленческого учета.

В целях управлений учёт затрат формируется по статьям затрат, состав которых турфирма устанавливает самостоятельно.

При интегрированной системе учета задача взаимодействия финансового и управленческого учета является то, что внутренний бухгалтерский учёт переводится в основную информационную базу по нахождению альтернативных управленческих решений, в зависимости от требований, утверждённых учетной политикой.

Построение системы управленческого учета, интегрированного с финансовым, реализуется в основном значительно дешевле автономного варианта. Одновременно при интеграции происходят изменения в существующей практике работы бухгалтерии (изменение справочников доходов, затрат и выплат по договорам страхования, контрагентов и т.д.) и, может быть, увеличение функций бухгалтерской службы (например, по вводу номеров управленческих счетов при проведении первичного учета в программе).

Конечно, это не всегда может устраивать бухгалтерскую службу, у которой есть свои конкретные цели работы, в том числе организация и представление установленной

соответствующим законодательством по бухгалтерской отчетности, контроль за правильным начислением налогов и их своевременным погашением.

Интегрированная система учета рекомендована для внедрения управленческого учета в небольших турфирмах, где существуют ограничения возможности контроля расходов и отсутствуют различные оценки.

При построении интегрированной системы организации управленческого учета на турфирмах нужно совершенствовать систему в следующих направлениях:

1. При разработке интегрированной системы организации управленческого учета необходимо совмещать работу всех заинтересованных служб компании, в том числе бухгалтерской службы. Взаимосвязанная работа с экономистами при разработке интегрированной системы позволяет облегчать работу самой бухгалтерской службы, хотя бы из-за понижения числа отдельных запросов разных уровней о предоставлении показателей. Так как вся нужная аналитика будет уже предусмотрена в системе.

2. Обязательно необходимо максимально использовать существующие разработки (аналитику, разрезы), уже существующие в бухгалтерском учете. Если в основе разработки управленческих справочников взять бухгалтерскую аналитику, то будет устранена еще одна проблема. Это происходит, потому что, работники всех отделов будут знать, что входит в ту или иную статью, и не будет необходимости в справочнике соответствия бухгалтерских и управленческих статей, описании состава управленческих расходов, выплат и т.д.

3. Если есть места, где недостаточно существующей аналитики, необходимо логически пополнять систему бухгалтерского учета, например, следующими способами:

- внедрять единые для всех служб и филиалов справочники с описанием групп и отдельных статей затрат, доходов, выплат, поступлений, инвестиций, контрагентов;

- включением в бухгалтерский учет аналитических центров финансовой ответственности;

- при учете управленческих решений необходимо определить соответствующие механизмы трансформации бухгалтерских показателей в управленческие, например, при определении убыточности филиала с учетом оказания услуг другим филиалам. Способы такой трансформации являются довольно обширной областью для анализа.

При внедрении управленческого учета надо обязательно соблюдать принцип рациональности, то есть при добавлении аналитической информации необходимо взвешивать получаемые эффекты и повышение трудоемкости процесса, а информацию не представляющие ценной для менеджмента необходимо исключать, что также позволяет упростить саму интегрированную систему и работу с ней.

Автономная система учета фактических затрат широко используется на крупных и средних туристических фирмах.

При автономной системе каждый вид учета имеет самостоятельный план счетов или в общем плане экономического субъекта выделяются обособленные счета для управленческого учета, а все оставшиеся используются в финансовой бухгалтерии. Финансовый и управленческий учеты могут организовываться независимо друг от друга и иметь разные итоговые данные по расходам и результатам коммерческой деятельности [4].

Переходные и зеркальные счета используются при автономной системе в ходе согласования данных обоих видов учета. Переходные счета предназначаются для перехода главной для управленческого учета показателей из финансового учета в управленческий и наоборот.

На счете расхода турпродукта по видам оказанных услуг группируют и детализируют расходы на формирование туристической продукции в части носителя издержек и калькуляционных статей с определением в нужных случаях нормативных затрат и отклонений от норм. Похожую группировку можно делать также и по центрам ответственности.

При использовании переходных счетов определяются прибыли и убытки коммерческой деятельности турфирмы в течении года в основном по показателям управленческого учета без закрытия всех счетов финансового учета. При этом возникают благоприятные условия для эффективного бизнес-планирования и оптимального налогообложения турфирмы.

Автономная система с зеркальным отображением счетов финансовый и управленческий учет тоже ведется отдельно друг от друга. Зеркальные счета должны обеспечивать числовое согласование показателей этих видов учета и выявлять возможные расхождения.

Зачастую финансовая система учета ведется по расходам турфирмы в целом в статье элементов затрат без разделения по отделам, уровням ответственности и другим аналитическим подразделениям. Финансовые результаты реализации вычисляются путем сопоставления общих расходов на формирование и продажу турпродукта и общей выручки с учетом нереализованного турпродукта. Управленческий учет пользуется данные показатели как итоговые, которые характеризуют окончательные финансовые результаты. А при зеркальном отражении осуществляется сопоставление итоговых статей расходов и финансовых результатов в управленческой бухгалтерии с окончательными данными финансового учета.

Для более полного учета показателя финансового результата нужно учитывать не только изменение показателя расходов и незавершенного производства, а также непроданных пакетов тур. Когда финансовый результат коммерческой деятельности туристической фирмы вычисляется в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Надо принимать во внимание изменения остатков материальных и денежных средств.

Рассмотрим основные преимущества этой системы:

- Простота и объективность калькулирования себестоимости;
- Возможность сравнивать себестоимости по переменным расходам;
- Возможность определения наибольшей рентабельности по маржинальной прибыли;
- Возможность определения порога рентабельности;
- Возможность проведения эффективной политики цен.

Отделение счетов управленческого учета, кроме повышения информационного обслуживания разных структурных управленческих отделов, создает условия для сохранения коммерческой тайны об уровне расходов создания турпродукта, рентабельности оказания отдельных видов услуг [5].

Недостатком автономной системы организации управленческого учета является то, что при построении этой системы учета, которая параллельна финансовому учету, очень она дорогостоящая и трудоемкая. Например, из-за необходимости более аналитического учета хозяйственных операций (большого количества аналитических подсчетов), чем в бухгалтерии; выделения работников, выполняющих функции управленческого учета; увеличения периода документооборота первичных регистров. Помимо этого, необходима соответствующая автоматизация процесса управленческой системы (программа управленческого учета).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Товма Н.А. Бухгалтерский учет в туризме: учебное пособие. – Алматы: «Қазақ университеті», 2017. – 300 с.
2. Досманбетова А.С. Бухгалтерский учет в туризме и гостиничном бизнесе: Учебное пособие. – Алматы: ТОО «Издательство LEM» 2020. – 340 с.
3. Корженгулова А.А. Управленческий учет 1. Учебник. – Алматы: ТОО «Издательство LEM» 2019. – 280 с.

4. Ильина А.В. Управленческий учет: учеб. пособие. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 180 с.
5. Козырева Т.В. Управленческий учет в туризме: учебное пособие. – М.: Советский спорт, 2011. – 155 с.

Сведения об авторах

*Шерзатов Канат Аманханович – магистр, сеньор-лектор, Каспийский Общественный Университет, e-mail: kan411@mail.ru

**Кулахмедова Галия Турабековна – к.э.н., ассоциированный профессор, Каспийский Общественный Университет, e-mail: jkalia@yandex.ru

Авторлар туралы мәліметтер

*Шерзатов Канат Аманханович – магистр, сеньор-лектор, Каспий қоғамдық университеті, e-mail: kan411@mail.ru

**Кулахмедова Галия Турабековна – э.ғ.к., қауымдастырылған профессор, Каспий қоғамдық Университеті, e-mail: jkalia@yandex.ru

Information about the authors

*Sherzatov Kanat Amankhanovich – master, senior lecturer, Caspian Public University, e-mail: kan411@mail.ru

**Kulakhmedova Galiya Turabekovna – candidate of economics, associate professor, Caspian Public University, e-mail: jkalia@yandex.ru

УДК 338.27

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ СИСТЕМ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Айтбекова А.Д.¹

Колледж Каспийского Университета, г.Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. Статья посвящена цифровой трансформации финансовых систем, которая активно меняет операционные процессы, клиентский опыт и бизнес-модели. Рассматриваются ключевые аспекты этого процесса, включая технологические инновации, изменение клиентских ожиданий, киберугрозы и регуляторные барьеры. Особое внимание уделено вызовам, таким как высокие затраты, нехватка кадров и сопротивление изменениям, а также перспективам, включая повышение финансовой инклюзивности, развитие FinTech-стартапов и внедрение устойчивых бизнес-моделей. Для изучения влияния цифровизации представлена анкета и условные результаты опроса, отражающие готовность организаций, востребованные технологии и ключевые преимущества трансформации.

Ключевые слова: Цифровая трансформация, финансовые системы, искусственный интеллект, блокчейн, финансовая инклюзивность, киберугрозы, finTech, регуляторные барьеры, технологические инновации.

ҚАРЖЫ ЖҮЙЕЛЕРІНІҢ ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯСЫ: СЫН-ҚАТЕРЛЕР МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАР

Айтбекова А. Д.¹

Каспий университетінің колледжі, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Мақала операциялық процестерді, тұтынушы тәжірибесін және бизнес үлгілерін белсенді түрде өзгертетін қаржы жүйелерінің цифрлық трансформациясына арналған. Бұл процестің негізгі аспектілері, соның ішінде технологиялық инновациялар, тұтынушылардың күтулерінің өзгеруі, киберқауіптер және реттеуші кедергілер қарастырылады. Қаржылық инклюзивтілікті арттыруды, FinTech стартаптарын дамытуды және тұрақты бизнес модельдерін енгізуді қоса алғанда, жоғары шығындар, кадрлардың жетіспеушілігі және өзгерістерге төзімділік сияқты сын-қатерлерге ерекше назар аударылады. Цифрландырудың әсерін зерттеу үшін сауалнама және ұйымдардың дайындығын, сұранысқа ие технологияларды және трансформацияның негізгі артықшылықтарын көрсететін сауалнаманың шартты нәтижелері ұсынылған.

Түйін сөздер: Цифрлық трансформация, қаржы жүйелері, жасанды интеллект, блокчейн, қаржылық инклюзивтілік, киберқауіптер, finTech, реттеуші кедергілер, технологиялық инновациялар.

DIGITAL TRANSFORMATION OF FINANCIAL SYSTEMS: CHALLENGES AND PROSPECTS

Aitbekova A.D.¹

College of the Caspian University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Annotation. The article is devoted to the digital transformation of financial systems, which is actively changing operational processes, customer experience and business models. Key aspects of this process are considered, including technological innovations, changing customer expectations, cyber threats and regulatory barriers. Special attention is paid to challenges such as high costs, staff shortages and resistance to change, as well as prospects, including increased financial inclusion, the development of FinTech startups and the introduction of sustainable business models. To study the impact of digitalization, a questionnaire and conditional survey results are presented, reflecting the readiness of organizations, in-demand technologies and key advantages of transformation.

Keywords: Digital transformation, financial systems, artificial intelligence, blockchain, financial inclusion, cyber threats, finTech, regulatory barriers, technological innovations.

Цифровая трансформация — это процесс внедрения цифровых технологий для изменения операционных моделей организаций, включая финансовые учреждения. Этот процесс трансформирует традиционные методы работы, улучшает клиентский опыт, повышает эффективность и способствует развитию новых бизнес-моделей.

В современных условиях общественного развития, характеризующихся внедрением современных инновационных технологий во все направления хозяйственной деятельности, цифровая трансформация финансов обеспечивает повышение качества и доступности разнообразных финансовых услуг и продуктов. Глобальный финансовый рынок демонстрирует появление особого сектора – финтеха (современных финансовых технологий), сочетающего в себе «современные технологии, инновационные решения, искусственный интеллект и работу с большими данными», как важного направления трансформационных изменений данного рынка и возникающих на нем отношений. Важность достижения данной цели и выявления возможных рисков, возникающих в процессе реализации соответствующего процесса, обуславливает актуальность выяснения последствий цифровой трансформации финансов [1, с. 45-58].

Так, одним из наиболее значимых последствий цифровой трансформации финансов в данном контексте следует отметить демократизацию банковских услуг. Традиционные банки были заменены цифровыми банками, которые предлагают широкий спектр финансовых услуг через мобильные приложения и онлайн-платформы. Цифровые банки имеют более низкие накладные расходы и могут предоставлять услуги за небольшую часть стоимости по сравнению с традиционными банками, благодаря чему смогли завоевать огромную базу клиентов. Сегодня люди могут открыть банковский счет, получить кредит или инвестировать деньги с помощью интернета, что раньше было недоступно для многих людей из-за географической удаленности или недостатка информирования. Это позволяет сделать финансовые услуги более доступными и удобными для всех слоев населения, что способствует развитию общественной финансовой грамотности и увеличению финансовой инклюзивности [2, с. 12-19].

Ключевые аспекты цифровой трансформации в финансовой сфере

1. Технологические инновации
 - Внедрение искусственного интеллекта (ИИ) и машинного обучения для анализа больших данных, прогнозирования рисков и оптимизации финансовых операций.
 - Использование блокчейн-технологий для обеспечения безопасности транзакций и сокращения операционных издержек.
2. Изменение клиентских ожиданий

Современные клиенты требуют удобных, доступных и персонализированных финансовых сервисов, что побуждает организации предлагать мобильные приложения, цифровые кошельки и платформы онлайн-банкинга.
3. Регуляторные и правовые барьеры

Государства стремятся адаптировать законодательство к цифровым реалиям, что создает вызовы для интеграции новых технологий в существующие регуляторные рамки.

4. Киберугрозы и защита данных

С ростом цифровизации увеличивается уязвимость кибератак, что требует новых подходов к обеспечению информационной безопасности.

Вызовы цифровой трансформации

Недостаточная цифровая зрелость организаций

Многие компании сталкиваются с нехваткой специалистов и инфраструктуры для внедрения технологий.

Высокие начальные затраты

Автоматизация и интеграция систем требуют значительных инвестиций, что может быть препятствием для малых и средних предприятий.

Сопrotивление изменениям

Персонал может быть не готов к переходу на цифровые платформы, что замедляет процесс трансформации [3, с. 95-105].

Перспективы развития

1. Повышение финансовой инклюзивности. Цифровые технологии открывают доступ к финансовым услугам для тех, кто ранее был исключен из традиционной банковской системы.

2. Развитие FinTech-стартапов. Стартапы играют ключевую роль, предлагая инновационные решения и способствуя созданию конкурентной среды.

3. Интеграция ESG-принципов. Технологии помогают внедрять устойчивые бизнес-модели, основанные на принципах экологической, социальной и управленческой ответственности [4, с. 32-38].

Была проведена анкета на тему: «Влияние цифровой трансформации на финансовые системы». Участникам были заданы следующие вопросы:

Насколько ваша организация готова к внедрению цифровых технологий?

Какие технологии вы считаете наиболее перспективными?

Какие основные препятствия вы видите в цифровой трансформации?

Как вы оцениваете уровень киберугроз в связи с цифровизацией?

Какие преимущества вы видите в цифровой трансформации? (укажите несколько)

По итогу результаты опроса

- Готовность организаций: полностью готовы — 35%, частично готовы — 50%, не готовы — 15%.

- Перспективные технологии: Искусственный интеллект (50%), блокчейн (30%), облачные сервисы (15%), большие данные (5%).

- Основные препятствия: Высокие затраты (40%), нехватка кадров (35%), регуляторные ограничения (25%).

- Уровень киберугроз: Высокий (60%), средний (30%), низкий (10%).

- Преимущества трансформации: Увеличение прибыли (40%), ускорение процессов (30%), улучшение клиентского опыта (20%), повышение безопасности (10%).

Закключение. Цифровая трансформация финансовых систем — это неизбежный процесс, способствующий модернизации отрасли. Несмотря на существующие вызовы, технологии открывают перспективы для создания более устойчивой и эффективной финансовой экосистемы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Зубарев, А. Н., и Кузьмина, О. В. Финансовые технологии и цифровизация: влияние на финансовые системы. – Журнал экономических исследований, 2022, №3, с. 45–58.

2. Воронова, Е. Ю. Цифровизация банковской сферы: вызовы и перспективы. – Финансы и кредит, 2023, №5, с. 12–19.
3. Гудков, П. А. Информационная безопасность в условиях цифровой трансформации. – Современные технологии управления, 2023, №7, с. 95–105.
4. Минаев, К. И., и Сорокина, Л. А. Роль FinTech-стартапов в развитии цифровой экономики. – Вестник инновационных технологий, 2022, №2, с. 32–38.

УДК 351

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ В КАЗАХСТАНЕ

Белоусов И.Д.¹, Жолдасбаева Т.К.²

Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. В конкурентной бизнес - среде хорошо продуманная система мотивации необходима для повышения вовлеченности, производительности и удержания сотрудников. Система мотивации работников предприятия включает в себя набор стратегий, политик и практик, направленных на стимулирование и поддержание высокого уровня мотивации и удовлетворенности сотрудников. Она предполагает создание такой рабочей среды, в которой сотрудники чувствуют себя ценными, признанными и мотивированными на достижение наилучших результатов.

Ключевые слова. Система мотивации, современные тенденции, корпоративное управление, система управления, эффективность организации, инновационные системы управления

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ КӘСІПОРЫНДА КАДРЛАРДЫ МОТИВАЦИЯЛАУ ЖҮЙЕСІНІҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ

Белоусов И.Д.¹, Жолдасбаева Т.К.²

Каспий Қоғамдық Университеті Алматы, Қазақстан Республикасы

Аннотация. Бәсекеге қабілетті іскерлік ортада қызметкерлердің белсенділігін, өнімділігін және ұстап қалуын арттыру үшін жақсы жобаланған ынталандыру жүйесі қажет. Кәсіпорын қызметкерлерін ынталандыру жүйесі ынталандырудың және қызметкерлердің қанағаттануының жоғары деңгейін ынталандыруға және қолдауға бағытталған стратегиялар, ұсыныстар мен тәжірибелер жиынтығын қамтиды. Бұл қызметкерлер өздерін бағаланған, мойындалған және ең жақсы нәтижелерге қол жеткізуге ынталандыратын жұмыс ортасын құруды қамтиды.

Негізгі сөздер. Жүйенің қозғаушы күші, сақтау тенденциясы, корпоративтік басқару, система басқару, эффективность организации, инновационные жүйесі басқару

ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF PERSONNEL MOTIVATION SYSTEM AT THE ENTERPRISE IN KAZAKHSTAN

Belousov I.D.¹, Zholdasbayeva T.K.²

Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Annotation. In a competitive business environment, a well-designed motivation system is necessary to increase employee engagement, productivity and retention. Implementation of the enterprise employee motivation system implies a strategic approach to incentivisation. A company's employee incentive system includes a set of strategies, policies and practices designed to stimulate and maintain a high level of employee motivation and satisfaction. It involves creating a work environment in which employees feel valued, recognised and motivated to perform at their best.

Keywords. Motivation system, modern trends, corporate governance, management system, organisational effectiveness, innovative management systems

Мотивация работников играет ключевую роль в эффективной работе любой организации. Это мощный фактор, который способствует повышению производительности и удовлетворенности, а также удержанию сотрудников. Правильная система мотивации, стимулируя сотрудников стремиться к достижению целей организации, создает благоприятную среду для развития бизнеса.

Важно не просто применять систему мотивации, но и уметь оценивать ее эффективность. Оценка позволяет компании улучшить систему, адаптируя ее к изменяющимся условиям внутренней и внешней среды. Эта статья представляет различные методы оценки эффективности системы мотивации, включая качественные и количественные подходы [1, с.25].

Отслеживание эффективности мотивации персонала является ключевым элементом успешного управления персоналом. Она помогает определить, насколько система мотивации работает на практике, при необходимости выявить изъяны и способствует улучшению её в целом. Кроме того, мониторинг эффективности мотивации позволяет выяснить, какие виды мотивации наиболее эффективны для конкретных сотрудников, что в свою очередь способствует повышению производительности и удовлетворенности работников.

Существует несколько основных показателей, которые можно использовать для оценки эффективности мотивации персонала. Среди них:

- производительность включает в себя количество продукции, произведенной работником, объем продаж или другие конкретные показатели;
- уровень удовлетворенности сотрудников может быть измерен через опросы или анкетирование, предоставляющие информацию о том, как работники оценивают свою работу и систему мотивации;
- уровень текучки кадров может указывать на проблемы в системе мотивации, поэтому его важно отслеживать.

Методы оценки эффективности системы мотивации:

1. Опросы сотрудников

Опросы являются инструментом для сбора мнений работников о системе мотивации. Они могут проводиться в виде анкет или неформальных интервью. Вопросы могут касаться как общего уровня удовлетворенности работой, так и конкретных элементов системы мотивации. Преимущество этого метода — получение прямой обратной связи от сотрудников. Однако стоит учитывать, что результаты могут быть искажены субъективными мнениями работников или их страхом выразить честное мнение.

2. Измерение производительности.

Этот метод включает в себя сбор и анализ показателей работы сотрудников, таких как количество выполненных задач, объем продаж или качество результатов. Он позволяет объективно оценить эффективность работы. Однако этот подход может быть сложен для применения в сферах, где труд трудно измерить количественно, например, в творческих профессиях или научных исследованиях.

3. Анализ текучести кадров

Анализ текучести кадров помогает выявить проблемы в системе мотивации, основываясь на данных о увольнениях и приеме на работу. Высокий уровень текучести может свидетельствовать о недостаточной эффективности мотивационных мер. Однако результаты такого анализа могут быть искажены внешними факторами, такими как экономическая ситуация в отрасли или стране.

4. Оценка по методу 360 градусов.

Метод 360 градусов включает в себя сбор отзывов о работнике от различных источников — коллег, подчиненных, руководителя и самого сотрудника. Оценка охватывает такие аспекты, как профессиональные навыки, умение работать в команде и коммуникативные качества. Этот подход позволяет получить всестороннюю картину о сотруднике, но требует тщательной организации для предотвращения возможных искажений мнений [2, с.1].

В рамках оценки эффективности системы мотивации этот метод может быть полезен для сбора информации о том, как изменения в мотивационной системе сказываются на поведении и результативности сотрудников с разных позиций. Например, коллеги могут заметить улучшение в продуктивности или изменившееся отношение к работе, что может быть связано с внедрением новых мотивационных факторов.

Одним из основных плюсов этого метода является его способность предоставлять более объективную и всестороннюю картину воздействия мотивационной системы. Однако для его успешного применения требуются значительные ресурсы для организации процесса сбора обратной связи, а также он может привести к напряженности или конфликтам в команде, если мнения воспринимаются как критика. Поэтому крайне важно создавать доверительную атмосферу и поддерживающую среду при его использовании.

Оценка эффективности мотивационной системы требует комплексного подхода, который предполагает использование различных методов в зависимости от времени и особенностей конкретных подразделений организации. Также важно выбирать те методы, которые наилучшим образом соответствуют специфике бизнеса и корпоративной культуры.

Система мотивации может быть действительно эффективным инструментом управления персоналом только в том случае, если она тщательно разработана и правильно внедрена в рабочие процессы. К сожалению, в ряде казахстанских компаний до сих пор существует мнение, что достаточно создать стандартное положение о мотивации и стимулировании сотрудников, оформить его в виде приказа и довести до сведения работников, чтобы система начала работать сама по себе. Однако на практике наиболее сложным и ключевым этапом является именно внедрение системы мотивации, который занимает около 70% всех усилий, необходимых для ее успешной реализации [4, с.55].

Прежде чем приступить к разработке системы мотивации, нужно проанализировать массу факторов. Одним из основных является стадия развития компании, так как приоритеты системы мотивации для каждой стадии различны (рисунок 1).

Когда компания находится на стадии формирования, ее штат, как правило, минимизирован, ресурсы ограничены, так как все они вкладываются в развитие бизнеса, а цели организации еще не приобрели достаточной четкости.

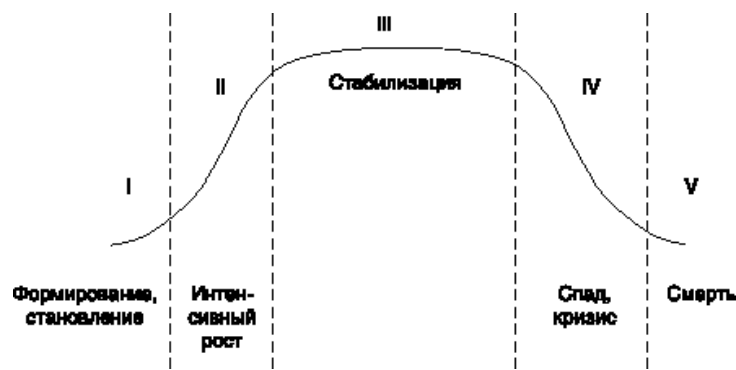


Рисунок 1 – Стадии развития компании

Примечание: рисунок составлен на основе источника [5, с.1].

Основные характеристики компании на текущем этапе:

- Направленность на достижение цели
- Открытость к риску
- Преданность сотрудников делу
- Высокая степень командного единства и взаимодействия
- Применение директивного стиля управления, ориентированного на быстрое выполнение задач и строгий контроль

Переход к следующему этапу активного роста требует стабильного обеспечения ресурсами. На данном этапе у компаний зачастую нет полностью налаженной системы мотивации, хотя некоторые её элементы уже могут быть внедрены. Потребность в материальной мотивации на этой стадии минимальна, а возможности для социальной и корпоративной мотивации ограничены ресурсами. Основной задачей мотивационной системы в этот период является создание чувства вовлеченности сотрудников в общие цели и стимулирование их активности [5].

Особенности следующего этапа — данный этап характеризуется как стадия интенсивного роста:

- Нерегулярный рост с чередующимися периодами высокой активности и затишья
- Продолжение инновационных процессов, начавшихся на предыдущем этапе
- Формулировка миссии и разработка стратегии компании
- Сохранение неформальных структур и коммуникаций
- Введение процессов планирования, бюджетирования и прогнозирования
- Приток новых сотрудников
- Увеличение персональной ответственности сотрудников

На этом этапе система мотивации становится более многогранной, включая материальные, социальные и корпоративные аспекты, с преобладанием материальной мотивации. Число сотрудников стабилизируется, вводится система грейдов, а сама система мотивации становится более дифференцированной. Однако этот этап может быть критическим для многих компаний. Именно здесь могут проявиться организационные проблемы, слабые места и скрытые угрозы. Если компания не выйдет на новый уровень развития, её ждёт стагнация, а в худшем случае — кризис или упадок.

На стадии стабилизации происходит пересмотр всех мотивационных систем. Оптимизация затрат достигается путём внедрения дифференцированных программ мотивации для сотрудников разных категорий.

Стадия спада и старения компании:

- Замедление темпов роста
- Усложнение системы контроля
- Усиление бюрократии
- Закрытость к новым идеям

- Снижение мотивации персонала
- Потеря организационной эффективности

Эти факторы ведут к снижению спроса на продукцию, росту конфликтов, сокращению кадров и кризису. На стадии спада компания часто теряет своих наиболее ценных сотрудников, что ускоряет её упадок. Ключевой задачей мотивационной системы на этом этапе становится удержание лидеров и опытных специалистов, лояльных сотрудников, которые могут помочь преодолеть трудности и вернуть компанию на путь роста. Важно, чтобы система мотивации не функционировала как самостоятельный элемент, а была настроена на выполнение стратегических задач компании.

Часто встречаемой ошибкой является разработка системы мотивации, ориентированной на «вечные» стандарты. В результате она со временем превращается в обычную систему поощрений, которая вознаграждает за уже достигнутые результаты, в то время как система мотивации должна направлять на достижение целей, решение задач и преодоление трудностей.

Кроме того, со временем сотрудники привыкают к любому положительному стимулу. Совершенно не существует идеальной системы мотивации, но есть простые принципы, которые делают её более эффективной:

- Система мотивации должна быть простой и понятной для всех;
- Она должна быть прозрачной и открытой;
- Должна объективно учитывать результаты работы, квалификацию и другие факторы;
- Мотивационная система должна разрабатываться и утверждаться коллегиально.

Во многих компаниях периодически устанавливают показатели эффективности (рисунок 2). Затем уже для каждого подразделения составляют свои показатели эффективности:

- Продающих подразделений
- Подразделений, поддерживающих продажи
- Обслуживающих подразделений

После этого разрабатываются KPI для отдельных подразделений внутри блоков и, наконец, для основных рабочих мест внутри подразделений.



Рисунок 2 - Разработка ключевых показателей эффективности деятельности компании

Примечание: рисунок составлен на основе источника [5, с.1].

Все сотрудники понимают, что если в течение года компания не выполнит поставленные задачи и не достигнет установленных KPI, то, несмотря на результаты отдельных подразделений, персонал не получит годового бонуса. Этот подход стимулирует взаимную заинтересованность подразделений в успешной работе друг друга и достижении общих целей.

Показатели, используемые в компании, просты и понятны. Финансовые службы, отвечающие за расчет и оценку конечных результатов, регулярно информируют

руководителей подразделений и сотрудников о промежуточных итогах. Это позволяет корректировать деятельность в течение года.

Система мотивации и KPI утверждаются в начале года и не изменяется на протяжении всего года. Новым сотрудникам в HR рекомендуется не разрабатывать систему мотивации и KPI с нуля, так как для этого необходимо глубокое понимание особенностей отрасли, ее нюансов и приоритетов. Рекомендуется создать рабочую группу, в которую войдут ключевые специалисты компании: руководители высшего звена, ведущие специалисты и представители финансовых служб. В таком составе можно в оптимальные сроки разработать KPI и систему мотивации, которые точно соответствуют специфике деятельности компании. Коллегиальный подход особенно эффективен, когда необходимо найти компромиссные решения.

Каждая система мотивации преследует несколько целей, одной из которых является формирование лояльности сотрудников [6, с.45].

Многие компании сталкиваются с проблемой "утечки" корпоративной информации, особенно в случае с увольняющимися сотрудниками. Эта проблема особенно актуальна для директоров по персоналу, поскольку уходит не только опыт, но и чувствительные данные.

При этом многие сотрудники не считают кражу корпоративной информации чем-то ненормальным или неприличным. Например, кандидаты, стремясь показать себя в лучшем свете, нередко упоминают, что у них есть база данных клиентов, штатное расписание с окладами или описания новых технологий, разработанных их предыдущими работодателями. Компании в Казахстане чаще всего предлагают своим сотрудникам обучение за счет работодателя и гибридный график работы, на третьем месте по популярности среди методов мотивации – тимбилдинги. Об этом говорится в исследовании KPMG [3, с.1]. Опрос проведен на базе HR, HRD, HRBP и внутренних коммуникаторов крупнейших компаний республики. В нем принял участие 31 респондент.

Большая часть респондентов (81%) отметили, что в компании реализуются программы по нематериальной мотивации сотрудников, данную тенденцию можно назвать «молодой», поскольку действуют данные программы, по большей части, от одного до трех лет (35%). Респонденты рассказали также о следующих практиках, применяемых бизнесом (рисунок 3):

- обучение за счет работодателя (77%)
- гибридный график работы (55%)
- тимбилдинги (52%)
- расширенную программу медицинского страхования (42%);
- дополнительные дни отдыха (32%);
- корпоративные оздоровительные программы (25%)



Рисунок 3 – Статистика мотивирующих факторов для сотрудников
Примечание: рисунок составлен на основе источника [3, с.1].

Респонденты заявили о повышении лояльности сотрудников (49%), улучшение качества бренда работодателя (увеличилось количество вовлеченных кандидатов (40%), а также снижение текучести кадров (21%) (рисунок 4).



Рисунок 4 – Статистика текучести кадров

Примечание: рисунок составлен на основе источника [3, с.1].

«За прошедшие два года специалисты ожидаемо прогнозируют изменения картины требований кандидатов перед потенциальным работодателем. Мы не можем не отметить значимость уровня заработной платы для той или иной вакансии, этот показатель традиционно на первом месте, однако нематериальная мотивация по-прежнему важна. 30% респондентов отметили, что кандидаты ставят данный показатель на первое место. Немаловажным также является наличие корпоративной медицинской страховки (27%) и обучение за счет компании (26%). 17% опрошенных не заметили изменений в картине требований кандидатов, предъявляемых к потенциальному работодателю», — говорится в исследовании (рисунок 5).

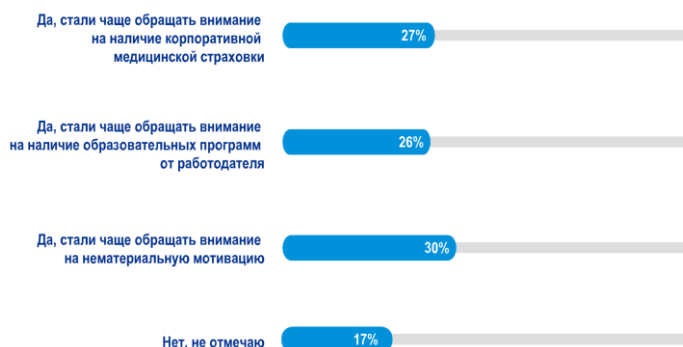


Рисунок 5 – Статистика требований сотрудников

Примечание: рисунок составлен на основе источника [3, с.1].

В KPMG рассказали о тенденции к последующему развитию корпоративной ответственности. Немаловажным также является наличие корпоративной медицинской страховки (27%) и обучение за счет компании (26%). 17% опрошенных не заметили изменений в картине требований кандидатов, предъявляемых к потенциальному работодателю. Больше половины из них (52%) планируют озаботиться развитием сотрудников и запустить дополнительные курсы обучения за счет компании, 24% — планируют «вплотную» заняться разработкой и запуском оздоровительных программ для сотрудников, в том числе направленных и на поддержку ментального здоровья, 16% планируют пересмотреть графики работ (рисунок 6).



Рисунок 6 – Статистика немаловажных факторов при работе в компании
Примечание: рисунок составлен на основе источника [3, с.1].

Ранее сообщалось, что казахстанские работодатели задолжали сотрудникам более 4,88 млрд тенге. По состоянию на 1 октября государственные инспекторы труда в 772 предприятиях выявили задолженность по заработной плате перед 21,5 тыс. работниками.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Озерникова Т. Г. Системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности: учеб. пособие / Т. Г. Озерникова. – Иркутск : Изд-во БГУ, 2016. – 183с.
2. Методы оценки эффективности системы мотивации [Электронный ресурс]. – 2023. – URL: <https://bbooster.online/blog/stati/metody-otsenki-effektivnosti-sistemy-motivatsii.html>
3. Исследование KPMG в Центральной Азии [Электронный ресурс]. – URL: <https://kpmg.com/kz/ru/home/insights/2021/11/csr.html>
4. Боковня А. Е. Мотивация — основа управления человеческими ресурсами (теория и практика формирования мотивирующей организационной среды и создания единой системы мотивации компании): монография / А.Е. Боковня. — М.: ИНФРА-М, 2017. – 144 с.
5. Стратегия эффективной мотивации [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.mikosoft.kz/pages.html?id=152>
6. Ветлужских, Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика / Елена Ветлужских. - 5-е изд. - М.: Альпина Паблишер, 2014. - 151 с.

Сведения об авторах

Белоусов Иван Денисович, Магистрант Каспийского Общественного Университета, e-mail: ivanb02042001@gmail.com

Жолдасбаева Тогжан Каимовна – к.э.н., ассоциированный профессор, Каспийский Общественный Университет, e-mail: tzholdasbaeva@mail.ru

Авторлар туралы мәліметтер

Белоусов Иван Денисович, Каспий қоғамдық университетінің магистранті, e-mail: ivanb02042001@gmail.com

Жолдасбаева Тогжан Каимовна – э.ғ.к, доцент, Каспийский Общественный Университет, e-mail: tzholdasbaeva@mail.ru

Information about the authors

Belousov Ivan Denisovich - Master's student of the Caspian Public University. e-mail: ivanb02042001@gmail.com

Zholdasbayeva Togzhan Kaimovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Каспийский Общественный Университет, e-mail: tzholdasbaeva@mail.ru

ПАРТНЕРСКИЕ СТРАТЕГИИ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Изтлеуова Б.Ж.¹, Маукенова А.А.²

Каспийский общественный университет, Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. Данная статья посвящена роли партнерских стратегий в обеспечении устойчивого развития организаций. Рассматриваются основные формы взаимодействия между компаниями, такие как стратегические альянсы, совместные предприятия и экосистемы партнерств. Особое внимание уделено преимуществам сотрудничества: оптимизации ресурсов, трансферу технологий, доступу к новым рынкам и повышению устойчивости к рискам. Также обсуждаются ключевые проблемы и ограничения, связанные с реализацией партнерств, такие как конфликты интересов, экологические и социальные вызовы. Приводится пример успешного партнерства между Apple и Foxconn, иллюстрирующий вклад партнерских стратегий в устойчивое развитие.

Ключевые слова: Устойчивое развитие, партнерские стратегии, стратегические альянсы, трансфер технологий, Apple и Foxconn.

СЕРІКТЕСТІК СТРАТЕГИЯЛАРЫ ҰЙЫМНЫҢ ТҰРАҚТЫ ДАМУЫНЫҢ НЕГІЗІ РЕТІНДЕ

Изтлеуова Б.Ж.¹, Маукенова А.А.²

Каспий Қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Бұл мақала ұйымдардың тұрақты дамуын қамтамасыз етудегі серіктестік стратегияларының рөліне арналған. Стратегиялық альянстар, бірлескен кәсіпорындар және серіктестік экожүйелері сияқты компаниялар арасындағы өзара әрекеттесудің негізгі нысандары қарастырылады. Ынтымақтастық артықшылықтарына ерекше назар аударылады: ресурстарды оңтайландыру, технологиялар трансферті, жаңа нарықтарға қол жеткізу және тәуекелдерге төзімділікті арттыру. Мүдделер қақтығысы, экологиялық және әлеуметтік мәселелер сияқты серіктестіктерді жүзеге асыруға байланысты негізгі мәселелер мен шектеулер де талқыланады. Apple мен Foxconn арасындағы табысты серіктестіктің мысалы серіктестік стратегияларының тұрақты дамуға қосқан үлесін көрсету үшін берілген.

Түйін сөздер: Тұрақты даму, серіктестік стратегиялары, стратегиялық альянстар, технологиялар трансферті, Apple және Foxconn.

PARTNERSHIP STRATEGIES AS A BASIS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION

Iztleuova B.Z.¹, Maukenova A.A.²

Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Summary. This article examines the role of partnership strategies in ensuring sustainable development of organizations. It considers the main forms of interaction between companies, such as strategic alliances, joint ventures, and partnership ecosystems. Particular attention is paid to the benefits of cooperation: resource optimization, technology transfer, access to new markets,

and increased resilience to risks. It also discusses key issues and limitations associated with the implementation of partnerships, such as conflicts of interest, environmental and social challenges. An example of a successful partnership between Apple and Foxconn is given, illustrating the contribution of partnership strategies to sustainable development.

Keywords: Sustainable development, partnership strategies, strategic alliances, technology transfer, Apple and Foxconn.

В условиях глобальной экономической неопределенности и растущей конкуренции стратегическое партнерство становится ключевым элементом устойчивого развития современных организаций. Этот подход позволяет не только адаптироваться к изменениям внешней среды, но и усиливать позиции на рынке благодаря объединению ресурсов, знаний и технологий.

Партнерские стратегии – это долгосрочные планы взаимодействия организаций, направленные на достижение общих целей с учетом интересов всех участников. Они включают в себя различные формы сотрудничества, такие как стратегические альянсы, совместные предприятия, субконтракты и экосистемы партнерств.

Основная цель таких стратегий – создание синергии, при которой совместные усилия приносят больше выгоды, чем автономные действия.

Партнерские стратегии играют важную роль в устойчивом развитии, поскольку позволяют объединить усилия различных сторон для решения общих проблем и достижения общих целей. Устойчивое развитие – это процесс обеспечения удовлетворения потребностей сегодняшних поколений, не в ущерб потребностям будущих поколений. Это баланс между экономическими, социальными и экологическими аспектами развития, который позволяет сохранить ресурсы для будущих поколений и обеспечить благополучие всех людей. Устойчивое развитие стремится к созданию устойчивой экономики, социальной справедливости и охране окружающей среды. Оно включает в себя учет потребностей настоящего и будущих поколений, принятие инновационных подходов к развитию, сотрудничество и партнерство между государством и гражданским обществом, а также уважение к природе и ее ресурсам. Сотрудничество между различными организациями, предприятиями и государственными структурами может способствовать более эффективному использованию ресурсов, улучшению процессов производства, сокращению негативного воздействия на окружающую среду, повышению качества жизни общества [1].

Устойчивое развитие и партнерские стратегии имеют тесную взаимосвязь, поскольку партнерство может стать ключевым инструментом для достижения устойчивого развития.

Во-первых, партнерские стратегии позволяют объединить усилия различных сторон – государственных органов, бизнеса, общественных организаций и гражданского общества – для реализации совместных проектов и программ, направленных на устойчивое развитие. Это способствует более эффективному использованию ресурсов и оптимизации усилий всех участников.

Кроме того, партнерство позволяет учесть различные интересы и потребности различных сторон, что способствует разработке более сбалансированных и устойчивых решений. В рамках партнерских стратегий можно учитывать социальные, экономические и экологические аспекты, а также местные особенности и потребности.

Также, партнерство способствует обмену опытом, знаниями и ресурсами между различными сторонами, что способствует повышению качества проектов и повышению их эффективности. Кроме того, партнерство способствует созданию более широкой поддержки для устойчивого развития со стороны различных сообществ и общественности в целом.

Партнерство также способствует обмену опытом, знаниями и технологиями между участниками, что способствует инновациям и развитию новых подходов к устойчивому

развитию. Кроме того, партнерские стратегии могут способствовать повышению уровня ответственности участников перед обществом, а также укреплению доверия между различными сторонами [3].

Устойчивое развитие подразумевает сбалансированное удовлетворение экономических, социальных и экологических потребностей. Партнерские стратегии способствуют этому процессу несколькими ключевыми способами:

1. Оптимизация использования ресурсов. Объединение ресурсов между партнерами позволяет снизить затраты, улучшить логистику и минимизировать экологический след.

2. Инновации и трансфер технологий. Партнерство создает благоприятные условия для обмена опытом и технологий, что ускоряет внедрение инновационных решений.

3. Доступ к новым рынкам. Стратегическое сотрудничество с локальными или международными игроками упрощает выход на новые рынки и адаптацию к их специфике.

4. Устойчивость к рискам. Партнерские стратегии позволяют диверсифицировать риски, связанные с экономическими кризисами, политической нестабильностью или изменениями спроса.

Партнерские стратегии становятся неотъемлемой частью устойчивого развития, позволяя организациям объединять усилия для достижения экологических, социальных и экономических целей. Для максимального вклада партнерских стратегий в устойчивое развитие необходимо учитывать факторы реализации партнерских стратегий (рисунок 1).



Рисунок 1. Факторы успешной реализации партнерских стратегий

В современном мире, где глобальные вызовы требуют коллективных решений, партнерства выступают не только как инструмент, но и как основа построения устойчивого будущего.

Несмотря на значительные преимущества, партнерские стратегии сталкиваются с рядом проблем и ограничений, которые могут препятствовать их успешной реализации. В основе большинства таких сложностей лежат различия в интересах, целях и подходах к деятельности партнеров, а также влияние внешних факторов.

Конфликты интересов и их управление. Конфликты интересов возникают, когда участники партнерства преследуют собственные, иногда противоречащие друг другу

цели. Это может касаться распределения ресурсов, прибыли, ролей или ответственности [4].

Основные причины конфликтов:

- Несогласованность ожиданий от сотрудничества.
- Различия в корпоративной культуре или подходах к управлению.
- Неравномерное распределение рисков и выгод. Подходы к управлению

конфликтами:

- Четкое соглашение. Разработка и подписание подробного договора, который учитывает интересы всех сторон.

- Медиаторы. Привлечение независимых экспертов для разрешения спорных ситуаций.

- Открытая коммуникация. Постоянный обмен информацией помогает выявлять потенциальные конфликты на ранних стадиях.

Риски несоответствия целей участников. Даже при первоначальной согласованности целей со временем интересы участников партнерства могут измениться, что приводит к разрыву партнерских связей или снижению эффективности сотрудничества.

Примеры несоответствия целей:

- Один из партнеров сосредоточен на краткосрочной прибыли, а другой – на долгосрочном развитии.

- Различия в приоритетах: одна сторона ставит на первое место инновации, другая – снижение издержек. Меры по снижению рисков:

- Регулярная оценка прогресса. Создание системы мониторинга и оценки выполнения целей.

- Гибкость в договоренностях. Возможность корректировки условий партнерства при изменении обстоятельств.

- Единое стратегическое планирование. Совместная разработка долгосрочных и краткосрочных целей.

Проблемы экологической и социальной ответственности отражены на рисунке 2.



Рисунок 2. Частота распространенных проблем в партнерствах (%)

Партнерства, особенно в международном контексте, могут сталкиваться с экологическими и социальными вызовами, которые подрывают их репутацию и устойчивость. Проблемы и ограничения партнерских стратегий требуют внимательного управления и стратегического подхода. Успех партнерства во многом зависит от способности сторон адаптироваться к изменениям, устранять конфликты и соблюдать высокие стандарты ответственности. Решение этих задач обеспечивает не только устойчивость самого партнерства, но и его позитивное влияние на экономическое, социальное и экологическое окружение. В целом, партнерства играют ключевую роль в устойчивом развитии, поскольку позволяют объединить усилия для решения сложных проблем, которые невозможно решить индивидуально. Они способствуют созданию более устойчивой экономики, социальной среды и экологической системы, что в конечном итоге приводит к повышению качества жизни людей и сохранению природных ресурсов для будущих поколений.

Пример партнерских стратегий в технологическом секторе: Apple и Foxconn

Одним из ярких примеров успешного партнерства в технологической отрасли является сотрудничество между Apple и Foxconn. Это стратегическое взаимодействие иллюстрирует, как долгосрочные партнерские отношения могут служить основой глобального успеха, способствуя устойчивому развитию обоих участников [2].

Особенности партнерства:

1. Разделение ролей и специализация.
 - Apple сосредоточена на проектировании, разработке программного обеспечения, маркетинге и создании экосистемы продуктов.
 - Foxconn занимается массовым производством устройств, обеспечивая высокую скорость и точность процессов, необходимых для удовлетворения глобального спроса.
2. Эффективность в масштабах. Foxconn, имея огромные производственные мощности и многолетний опыт, позволяет Apple выпускать продукцию в необходимых объемах с соблюдением стандартов качества.
3. Инновации в производстве. Совместные усилия позволяют внедрять передовые технологии, такие как роботизированные линии сборки и экологически безопасные процессы.

Вклад партнерства в устойчивое развитие:

1. Экономический аспект:
 - Создание рабочих мест: Foxconn является крупнейшим работодателем в Китае и ряде других стран.
 - Рост местной экономики: производственные площадки стимулируют развитие сопутствующих отраслей, таких как логистика и поставка материалов.
2. Экологический аспект:
 - Сокращение отходов: внедрение технологий переработки и утилизации отходов в процессе производства.
 - Энергосбережение: использование энергосберегающих технологий на заводах.
3. Социальный аспект:
 - Инвестиции в образование и обучение: Apple и Foxconn совместно реализуют программы повышения квалификации для сотрудников.
 - Улучшение условий труда: постоянное совершенствование стандартов безопасности и благополучия работников.

Партнерство Apple и Foxconn также сталкивалось с критикой, связанной с условиями труда на заводах и экологическими вопросами. Эти вызовы подчеркивают важность прозрачности и ответственности в управлении партнерскими отношениями. Компании активно реагируют на эту критику, внедряя улучшения в условиях работы, экологических инициативах и социальных программах.

Значение для технологического сектора. Модель взаимодействия Apple и Foxconn демонстрирует, что партнерские стратегии могут быть не только инструментом достижения коммерческого успеха, но и важным элементом устойчивого развития. Это сотрудничество стало эталоном для других компаний, стремящихся к долгосрочному росту и улучшению глобальных стандартов.

Для достижения успеха в партнерских стратегиях важно учитывать следующие аспекты:

- Четкое определение целей и ролей. Партнеры должны понимать свои задачи и зоны ответственности.
- Доверие и открытая коммуникация. Налаживание взаимного доверия способствует решению спорных вопросов.
- Гибкость и адаптивность. Способность партнеров оперативно реагировать на изменения внешней среды усиливает их конкурентные позиции.

Партнерские стратегии являются мощным инструментом для обеспечения устойчивого развития организаций [5]. Они помогают гармонизировать интересы участников, увеличивать конкурентоспособность и вносить вклад в достижение глобальных целей устойчивого развития. Успешная реализация таких стратегий требует тщательного планирования, стратегического подхода и эффективного управления отношениями между партнерами. Эффективная коммуникация, гибкость в распределении ресурсов и открытость к инновациям помогают партнерам реагировать на эти изменения и сохранять конкурентоспособность.

Тем не менее, партнерские стратегии не лишены трудностей. Конфликты интересов, несоответствие целей и проблемы с соблюдением экологической и социальной ответственности могут стать значительными препятствиями. Чтобы избежать этих рисков, необходимо тщательно выбирать партнеров, разрабатывать четкие условия сотрудничества и создавать систему мониторинга.

Таким образом, в будущем партнерства будут продолжать играть важную роль в достижении устойчивого развития организаций. Интеграция новых технологий, внимание к экологической и социальной ответственности, а также стремление к долгосрочным целям будут определять успех партнерских стратегий. Организации, которые умеют эффективно управлять своими партнерствами, будут иметь значительное преимущество в условиях глобальной конкуренции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Иванова Е.С., Смирнов И.П. Современные методы управления организацией. – СПб.: Питер, 2019.
2. Deloitte Insights. The Future of Strategic Partnerships [Электронный ресурс]. – 2022. – URL:<https://www2.deloitte.com/global/en/pages/strategy/articles/future-of-strategic-partnerships.html> (дата обращения: 15.11.2024).
3. Сидорова Е.Н., Петрова А.В. Экономические аспекты партнерского взаимодействия. – М.: Юрайт, 2020.
4. Appleinsider - [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://appleinsider.ru/tag/foxconn> (дата обращения: 15.11.2024).
5. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. – М.: Вильямс, 2021.

Сведения об авторах

*Изтлеуова Бибижамал Жамбуловна - магистрант, 2 курс, Каспийский Общественный Университет, e-mail: Iztleuova_00@mail.ru

**Маукенова Алтынай Аманбаевна, к.э.н., ассоц. профессор Каспийского общественного университета, e-mail: atasmaganbetova@mail.ru

Авторлар туралы мәліметтер

*Изтлеуова Бибижамал Жамбуловна - магистр деңгейі, 2 курс, Каспий Қоғамдық университеті, e-mail: Iztleuova_00@mail.ru

**Маукенова Алтынай Аманбаевна, э.ғ.к. Каспий қоғамдық университетінің қауымдастырылған профессоры, e-mail: atasmaganbetova@mail.ru

Information about the authors

*Iztleuova Bibizhamal Zhambulovna – masters degree, 2 year, Caspian Public University, e-mail: Iztleuova_00@mail.ru

**Maukenova Altynay Amanbayevna, PhD in Economics, Associate Professor of Caspian Public University, e-mail: atasmaganbetova@mail.ru

УДК 338.43

АНАЛИЗ СЕЗОННЫХ КОЛЕБАНИЙ ЦЕН НА ОВОЩИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК ОВОЩЕВОДСТВА

Сурдин А.Н.¹, Закшевская Е.В.²

^{1,2} Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I, Воронеж, Россия

Аннотация. В работе проведен анализ сезонных колебаний цен на основные виды овощей на российском рынке и рассмотрено их влияние на развитие отрасли овощеводства. Особое внимание уделено взаимосвязи между динамикой цен на различные виды овощей и их сроком хранения. Также проанализированы факторы, влияющие на стабилизацию цен, таких как: расширение и модернизация тепличных хозяйств, внедрение современных технологий хранения, совершенствование логистических цепочек. Результаты исследования подчеркивают важность стратегических мер по созданию условий на рынке, при которых бы обеспечивалось круглогодичное производство и сохранение продукции, что в результате будет способствовать устойчивости рынка овощей.

Ключевые слова: сезонные колебания, овощи, временная точка, нестабильность, предложение, спрос, тепличное производство.

КӨКӨНІСТЕР БАҒАСЫНЫҢ МАУСЫМДЫҚ ӨЗГЕРУІН ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ КӨКӨНІС НАРЫҒЫНА ӘСЕРІН ТАЛДАУ

Сурдин А.Н.¹, Закшевская Е.В.²

^{1,2} Император Петр I атындағы Воронеж мемлекеттік аграрлық университеті, Воронеж, Ресей

Аңдатпа. Жұмыста ресей нарығындағы көкөністердің негізгі түрлері бағасының маусымдық ауытқуларына талдау жүргізіліп, олардың көкөніс шаруашылығы саласының дамуына әсері қарастырылды. Көкөністердің әртүрлі түрлеріне баға динамикасы мен олардың сақтау мерзімі арасындағы байланысқа ерекше назар аударылады. Сондай-ақ, бағаны тұрақтандыруға әсер ететін факторлар талданды, мысалы: жылыжай шаруашылықтарын кеңейту және жаңғырту, сақтаудың заманауи технологияларын енгізу, логистикалық тізбектерді жетілдіру. Зерттеу нәтижелері жыл бойы өндіріс пен өнімді сақтау қамтамасыз етілетін нарықта жағдай жасаудың стратегиялық шараларының маңыздылығын көрсетеді, нәтижесінде көкөніс жарасының тұрақтылығына ықпал етеді.

Тўйн сөздер: маусымдық ауытқулар, көкөністер, уақыт нүктесі, тұрақсыздық, ұсыныс, сұраныс, жылыжай өндірісі.

ANALYSING SEASONAL FLUCTUATIONS IN VEGETABLE PRICES AND THEIR IMPACT ON THE VEGETABLE PRODUCTION MARKET

Surdin A.N.¹, Zakshevskaya E.V.²

^{1,2} Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great,
Voronezh, Russia

Summary. The paper analyses seasonal price fluctuations for the main types of vegetables in the Russian market and considers their impact on the development of the vegetable growing industry. Special attention is paid to the relationship between the dynamics of prices for different types of vegetables and their shelf life. The factors influencing price stabilisation, such as: expansion and modernisation of greenhouse farms, introduction of modern storage technologies, improvement of logistics chains, are also analysed. The results of the study emphasise the importance of strategic measures to create conditions in the market that would ensure year-round production and preservation of products, which as a result will contribute to the sustainability of the vegetable market.

Keywords: seasonal fluctuations, vegetables, time point, instability, supply, demand, greenhouse production.

Овощеводство занимает важное место в сельском хозяйстве, от эффективности его функционирования зависит достижение конечных показателей продовольственной безопасности. Главной тенденцией овощеводства в России становится переход от сезонного производства к круглогодичному, благодаря развитию тепличных хозяйств.

В последние годы активно совершенствуется отрасль сельского хозяйства, ставя цель по получению независимости от импорта и увеличению доли отечественной продукции.

Проведенные исследования показали, что современные потребители все больше обращают внимание на качество и место производства овощей, отдавая предпочтения продукции, выращенной без использования химических удобрений и пестицидов. Это стимулирует сельхозпроизводителей увеличивать долю производства органических и экологически чистых овощей. Центры по производству овощей в России сосредоточены в наиболее благоприятных климатических районах и, как правило, вблизи крупных мегаполисов. Вместе с этим следует отметить, что овощеводство развивается во всех регионах России. В последние годы наблюдается тенденция роста производства овощей, как в открытом грунте, так и в теплицах. Эти схемы разнородны технологически и требуют различного уровня и характера текущих и капитальных вложений [4, с. 4]. Однако в большинстве регионов Российской Федерации используется овощеводство открытого грунта, которое имеет прямую зависимость от погодных условий, т.е. имеет сезонный характер. Поэтому для производства овощей необходимо тщательное планирование и эффективное управление ресурсами;

Потребление овощей в Российской Федерации в расчете на душу населения имеет отрицательную динамику: так снижение за период с 2019 по 2022 годы составило 1,9%, или 2 кг. Фактическое потребление составило 104 кг в год на человека, что ниже рекомендуемой рациональной нормы потребления на 25,7% [3].

Сезонное колебание цен является одним из ключевых процессов на российском рынке овощей, который оказывает особенное влияние доходы производителей и на уровень потребительских цен на рынке. Поступление на рынок овощей, фруктов или любой другой продукции из нового урожая вызывает пик сезонных колебаний, ему соответствует сезонный подъем спроса. Повышение цен на овощную продукцию во

внезагонный период помогают сдерживать современные тепличные хозяйства, круглогодично производящие продукцию, и развитие системы хранения овощей. В России, в условиях разнообразного климата, сезонные изменения еще более выражены, что создает необходимость в использовании определенных мер удержания баланса между спросом и предложением на рынке овощной продукции.

В условиях рыночной экономики успех сельскохозяйственных предприятий во многом обусловлен тем, насколько грамотно и успешно они устанавливают цены на свою продукцию [1]. В отрасли сельского хозяйства существуют такие основные подходы к формированию цены, как затратный, ориентированный на рыночный спрос и ориентированный на конкуренцию [5].

Далее рассмотрим детальный анализ сезонных колебаний цен на основные виды овощей в Российской Федерации за 2023 г. (таблица 1), который позволит выделить ключевые временные точки, в которых происходят наиболее значимые отклонения.

Таким образом, на основании данных, представленных выше, мы можем сделать вывод, что наиболее сильные колебания в цене заметны у томатов (помидоров), так максимальная цена в марте достигла 192 583,3 руб./т, что выше минимальной цены, зафиксированной в сентябре (63 123,8 руб./т), на 205,1% (129 459,5 руб./т).

Таблица 1 – Динамика колебания средних цен реализации основных видов овощей в Российской Федерации в 2023 г., руб./т

Период	Вид продукции						
	Огурцы	Томаты (помидоры)	Морковь столовая	Лук репчатый	Свекла столовая	Капуста всех сортов	Картофель
Январь	169 043,2	141 165,7	17 831,9	18 697,8	14 835,9	15 120,2	16 046,3
Февраль	180 756,4	166 648,4	19 152,0	24 151,1	15 615,2	16 067,5	15 914,9
Март	122 788,6	192 583,3	20 786,7	28 785,2	14 832,0	15 285,8	15 502,9
Апрель	129 037,6	186 247,1	21 770,3	31 176,2	12 630,7	14 978,4	14 613,6
Май	81 107,9	154 038,6	18 173,5	37 871,1	13 596,0	13 733,2	14 225,6
Июнь	79 238,5	109 736,6	29 244,7	54 859,3	14 064,0	20 039,4	14 306,4
Июль	63 242,8	91 723,8	29 297,6	18 959,5	18 230,1	22 431,9	19 668,2
Август	62 730,6	82 595,5	24 252,4	25 372,6	16 261,7	26 422,3	16 770,8
Сентябрь	69 729,8	63 123,8	20 129,9	13 574,1	14 699,7	17 461,7	12 740,8
Октябрь	63 900,8	71 360,5	18 376,7	13 897,8	13 203,1	15 831,9	11 284,5
Ноябрь	87 399,5	147 291,9	18 408,4	14 580,7	14 372,1	17 566,4	11 885,9
Декабрь	150 844,4	172 383,5	17 828,9	16 704,0	13 439,9	19 400,8	11 603,1
2023 г.	105 847,3	128 475,6	19 170,7	22 597,0	14 255,7	16 713,8	14 050,9

Примечание: составлена авторами по данным Росстата [6]

Также значительные колебания мы видим в цене на огурцы, так максимальная цена была зафиксирована в феврале (180 756,4 руб./т), что выше минимальной цены, зафиксированной в августе (62 730,6 руб./т), на 188,1% (118 025,8 руб./т). Данным изменением характерно сокращение предложения и переход к использованию тепличной продукции.

Наименьшие изменения цены в исследуемом диапазоне зафиксировано у картофеля: в январе цена на картофель составляет 16 046,3 руб./т, в течение года она остается на относительно стабильном уровне, с небольшим ростом в июле (19 668,2 руб./т) и минимальной ценой в октябре (11 284,5 руб./т). Мы считаем, что это связано с устойчивым предложением картофеля и отсутствием резких скачков спроса или дефицита на рынке.

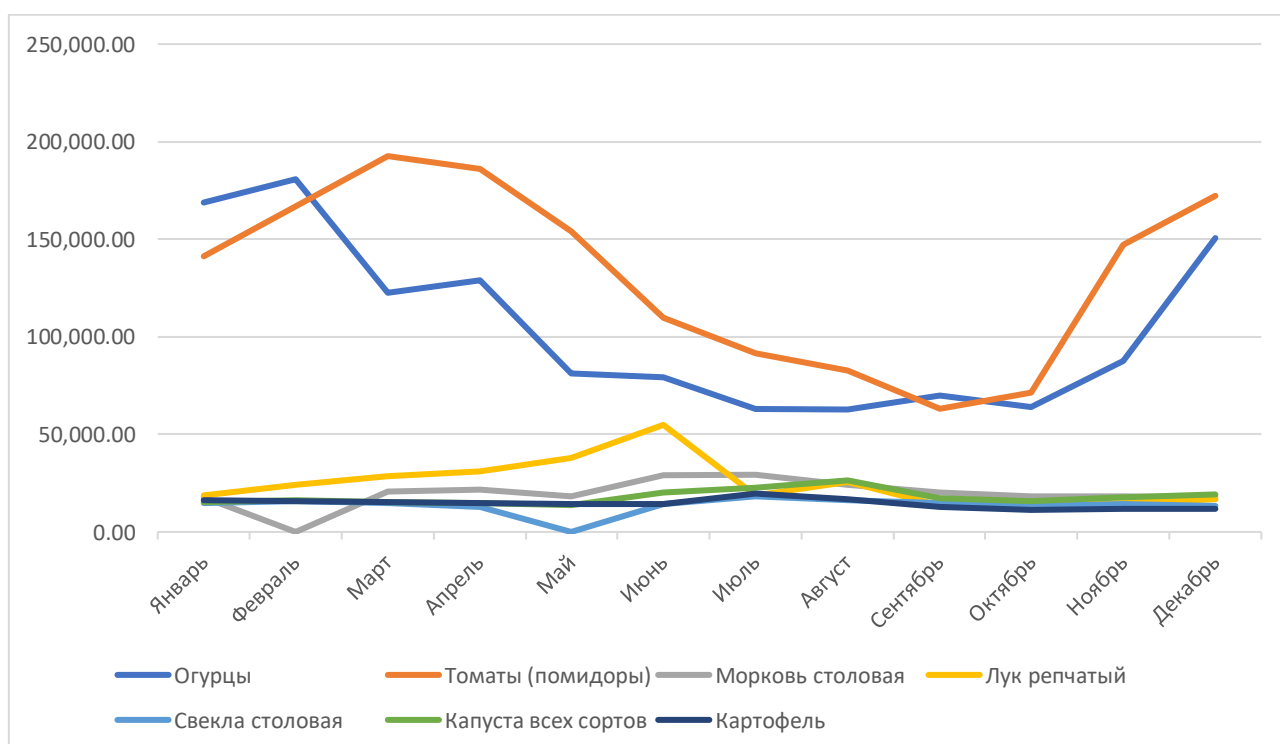
Большинство сельхозпроизводителей использует устаревшее оборудование и технологии, что негативно сказывается на объёмах и качестве продукции. В связи с этим, модернизация сельскохозяйственного сектора и улучшение его конкурентоспособности становятся приоритетными задачами для дальнейшего развития отрасли.

Также важно отметить, что на нестабильность цен сильное влияние оказывает применение нерыночных рычагов. Например, изменения в политике, нормативных актах, изменения в демографических характеристиках потребителей влияют на предложение и спрос на рынке, что вызывает колебания цен [2].

На рисунке 1 представлена наглядная демонстрация колебания цен в 2023 году на основные виды овощей, в формате графика.

Отмечается, что за последние годы существенного улучшения ситуации на рынке овощей не произошло, цены на ключевые виды продукции, как и прежде, подвержены влиянию сезонного фактора, что во многом связано с медленным ростом площадей защищенного грунта [7].

В заключение отметим, что сезонные колебания цен на овощную продукцию оказывают значительное влияние на устойчивость овощного рынка и финансовое состояние сельхозпроизводителей.



Примечание: составлена авторами по данным Росстата [6]

Рисунок 1 – График колебания цен на основные виды овощей в Российской Федерации в 2023 году, руб./т

Наибольшие колебания цен в течение года характерны для овощей с коротким сроком хранения, таких как огурцы и томаты, во внесезонный период их максимальная цена может превышать их стоимость после сбора урожая на 188,1% (118 025,8 руб./т) и на 205,1% (129 459,5 руб./т), соответственно.

Стабильное предложение продукции, такой как картофель, характерно низкими ценовыми колебаниями. Дефицит овощей в межсезонный период приводит к резким скачкам цен, тогда как в период сбора урожая цены снижаются.

Таким образом, вышеприведенные данные еще раз подтверждают необходимость расширения и модернизации тепличного круглогодичного производства, и оптимизации логистических связей, для поддержания стабильности рынка овощной продукции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баймухаметова Л. Продовольствие РФ: цены растут, но дефицита не будет [Электронный ресурс] // Продукты питания. Аналитическое исследование. ООО «НКР». – URL: https://ratings.ru/files/research/macro/NCR_Food_Apr2022.pdf (дата обращения: 14.10.2024).
2. Белолипов Р. П., Коновалова С. Н. Особенности ценообразования на продукцию сельского хозяйства в условиях санкционной экономики // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2024. Т. 17, № 2(81). С. 185-195. – DOI 10.53914/issn2071-2243_2024_7_185. – EDN DWQSBF.
3. Об утверждении Рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания: Приказ Министерства здравоохранения РФ от 19 августа 2016 г. № 614 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71385784/> (дата обращения: 15.10.2024).
4. Рыжкова С. М., Силко Е. А., Рынок овощной продукции в России // Вестник Орел ГАУ. 2015. № 4(55). – EDN: ULYTWN.
5. Статистический анализ динамики индексов цен в сфере АПК / К. С. Терновых, А. Ю. Гусев, Н.В. Леонова и др. // Наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения: материалы международной научно-практической конференции (Воронеж, 25 ноября 2022 г.). – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2022. – С. 319–325.
6. Федеральная служба государственной статистики (Росстат): офиц. сайт. – URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 25.09.2024).
7. Экономические инструменты развития овощеводства для обеспечения продовольственной безопасности / Е. В. Скрипкина, Е. В. Репринцева, С. А. Беляев, А. П. Троц // Вестник НГИЭИ. 2023. № 3(142). С. 104-118. – DOI 10.24412/2227-9407-2023-3-104-118. – EDN HPQJOM.

Сведения об авторах

*Сурдин Андрей Николаевич – аспирант кафедры управления и маркетинга в АПК ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», e-mail: cantaria211@gmail.com

**Закшевская Елена Васильевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления и маркетинга в АПК ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», e-mail: elenazak@inbox.ru

Авторлар туралы мәлметтер

*Сурдин Андрей Николаевич-"император Петр I атындағы Воронеж мемлекеттік аграрлық университеті" ФГБОУ АӨК басқару және маркетинг кафедрасының аспиранты, e-mail: cantaria211@gmail.com

**Закшевская Елена Васильевна-экономика ғылымдарының докторы, профессор, "император Петр I атындағы Воронеж мемлекеттік аграрлық университеті" ФГБОУ АӨК басқару және маркетинг кафедрасының меңгерушісі, e-mail: elenazak@inbox.ru

Information about the authors

*Surdin Andrei Nikolayevich - Postgraduate student of the Department of Management and Marketing in the Agriculture, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: cantaria211@gmail.com

**Zakshevskaya Elena Vasilievna - Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Management and Marketing in the Agriculture, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, e-mail: elenazak@inbox.ru

ЭВОЛЮЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В КАЗАХСТАНЕ: ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Тотьмянин В.С.¹

Университет Туран, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. В статье проводится анализ текущего состояния интернет-банкинга в Казахстане, затрагивается момент становления интернет-банкинга в стране. Рассматриваются тенденции его развития и популярность среди населения. Особое внимание уделено банкам, активно предоставляющим цифровые банковские услуги, и изменению числа пользователей данных услуг за последние годы. Также исследуются степень доступности банковских интернет-услуг для различных категорий населения. В заключение оцениваются перспективы дальнейшего развития интернет-банкинга с учётом растущего спроса и цифровой трансформации банковского сектора.

Ключевые слова. Интернет-банкинг, онлайн-сервисы, суперприложения, финансовые технологии, цифровизация банков, мобильные приложения.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГТІҢ ЭВОЛЮЦИЯСЫ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ: БАНК СЕКТОРЫНЫҢ ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯСЫ

Тотьмянин В.С.¹

Университет Туран, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Мақалада Қазақстандағы интернет-банкингтің ағымдағы жай-күйіне талдау жүргізіледі, елдегі интернет-банкингтің қалыптасу сәті қозғалады. Оның даму тенденциялары және халық арасында танымалдығы қарастырылады. Цифрлық банктік қызметтерді белсенді ұсынатын банктерге және соңғы жылдары осы қызметтерді пайдаланушылар санының өзгеруіне ерекше назар аударылды. Сондай-ақ, халықтың әртүрлі санаттары үшін банктік интернет-қызметтердің қолжетімділік дәрежесі зерттелуде. Қорытындылай келе, өсіп келе жатқан сұранысты және банк секторының цифрлық трансформациясын ескере отырып, интернет-банкингті одан әрі дамыту перспективалары бағаланады.

Түйін сөздер: Интернет-банкинг, онлайн-сервистер, супер қосымшалар, қаржылық технологиялар, банктерді цифрландыру, мобильді қосымшалар.

EVOLUTION AND PROSPECTS OF INTERNET BANKING IN KAZAKHSTAN: DIGITAL TRANSFORMATION OF THE BANKING SECTOR

Totmyanin V.S.¹

Turan University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Summary. The article analyzes the current state of Internet banking in Kazakhstan, touches upon the moment of formation of Internet banking in the country. The trends of its development and popularity among the population are considered. Special attention is paid to banks that actively provide digital banking services and the change in the number of users of these services in recent years. The degree of accessibility of Internet banking services for various categories of the population is also being investigated. In conclusion, the prospects for further

development of Internet banking are assessed, taking into account the growing demand and digital transformation of the banking sector.

Keywords: Internet banking, online services, super applications, financial technologies, digitalization of banks, mobile applications.

Интернет-банкинг является технологией, которая позволяет предоставлять традиционные банковские услуги пользователям через интернет круглосуточно, устраняя необходимость посещения отделений банков. Казахстан стал одной из первых стран СНГ, после России, где начали внедрять интернет-банкинг. В середине 2000 года «ТЕХАКАВАНК» представил свой онлайн-сервис для обслуживания клиентов. С помощью веб-сайта банка пользователи могли проверять баланс своих счетов и совершать базовые операции, такие как переводы средств и оплата счетов. Несмотря на ограниченную функциональность по сравнению с современными стандартами, эти услуги значительно упростили процесс выполнения ежедневных финансовых операций, что стало важным этапом в развитии цифровизации банковских услуг в Казахстане.

На данный момент интернет-банкинг в Казахстане демонстрирует динамичное и многообещающее развитие. Большинство казахстанских банков предлагают своим клиентам широкий спектр цифровых услуг, включая автокредитование, оформление кредитов, открытие депозитов, международные переводы, инвестиции и ипотеку. В стране функционирует 22 банка второго уровня, среди которых три выделяются своей популярностью среди пользователей благодаря широкому набору онлайн-услуг:

- АО «Kaspi Bank»,
- АО «Народный Банк Казахстана»,
- АО «Forte Bank».

АО «Kaspi Bank» сохраняет лидирующие позиции в области цифровых технологий, во многом благодаря своему востребованному мобильному приложению Kaspi.kz, которое сочетает в себе функции интернет-банкинга, торговой платформы и платежных сервисов. С его помощью пользователи могут оплачивать различные услуги, осуществлять денежные переводы, оформлять кредиты и совершать покупки прямо через приложение.

В последние годы АО «Народный Банк Казахстана» значительно усовершенствовал свои цифровые услуги. В рамках интернет-банкинга и мобильного приложения «Haluk Homebank» пользователи могут осуществлять широкий спектр операций, включая переводы денежных средств, оплату счетов, получение кредитов и управление инвестиционными активами.

АО «Forte Bank» активно инвестирует в развитие своих цифровых сервисов, создавая удобные инструменты для управления личными финансами. Мобильное приложение и интернет-банкинг этого банка позволяют клиентам выполнять множество операций, таких как оплата услуг, переводы, открытие депозитов и оформление кредитов, предлагая широкие возможности для онлайн-банкинга. Следует отметить рост количества числа пользователей интернет-банками с 2022 по 2024 год на 3,1 миллиона человек.

Таблица 1- Количество активных пользователей интернет-банкингов за период с 1 квартала 2022-2024 года.

1 квартал 2022 года	1 квартал 2023 года	1 квартал 2024 года
20,2 млн. человек	23,1 млн. человек	23,3 млн. человек

В период с начала 2022 до начала 2023 года наблюдался рост числа пользователей интернет-банкинга на 2,9 миллиона человек, увеличившись на 14,3%. Это стало возможным благодаря активному развитию цифровых банковских услуг, внедрению новых продуктов и повышению удобства их использования для клиентов. Лидером по количеству пользователей является АО «Kaspi Bank», который в первом квартале 2024 года насчитывал 9,1 миллиона ежедневных пользователей, что эквивалентно примерно

55% всего населения Казахстана. Приложение Kaspi.kz, совмещающее интернет-банкинг, доступ к государственным услугам, кредиты, депозиты, покупку билетов и даже поиск работы, стало одним из ключевых факторов успеха банка, превратив его в суперприложение. С 2022 года Kaspi стабильно удерживает звание лучшего банка страны, хотя АО «Народный Банк Казахстана» является серьёзным конкурентом, заслужившим доверие граждан благодаря своей стабильности. Halyk Bank также предоставляет суперприложение, аналогичное Kaspi, и широко используется для получения пенсий и стипендий, что делает его предпочтительным выбором для хранения депозитов и обслуживания корпоративных клиентов.

На данный момент интернет-банкинг в Казахстане доступен каждому, кто имеет доступ в интернет. Для использования таких услуг, как кредиты и займы, клиенты могут пройти онлайн-регистрацию на веб-сайтах банков или в мобильных приложениях, используя номер телефона и биометрическую идентификацию.

Одним из успешных примеров цифрового банка в Казахстане является АО «Фридом Банк Казахстан». Этот банк активно предлагает цифровые банковские услуги, такие как:

1. Цифровое автокредитование,
2. Ипотечное кредитование,
3. Рефинансирование займов,
4. Выпуск платёжных карт с оригинальным дизайном,
5. Доступ к цифровым документам,
6. Продажа залогового имущества через сайт банка,
7. Накопительное страхование жизни.

Цифровое автокредитование от Фридом банка позволяет приобрести новый или подержанный автомобиль, не выходя из дома, на сумму до 50 миллионов тенге, с погашением кредита в течение 7 лет. В стоимость кредита включены обязательные виды страхования, такие как ОГПО и КАСКО, а подписание документов происходит с использованием биометрии, без необходимости применения электронной цифровой подписи (ЭЦП).

Накопительное страхование жизни «Freedom First» сочетает в себе депозит и страхование жизни. Страховые взносы принимаются в долларах США, а доходность значительно выше, чем по обычным валютным депозитам, составляя до 2,76% годовых. В случае наступления страхового случая страховая выплата составляет от 250 до 10 000 долларов США в зависимости от выбора клиента.

Популярность интернет-банкинга в Казахстане продолжает расти. Все большее число пользователей обращаются к мобильным и онлайн-банковским сервисам для выполнения финансовых операций. Практически каждый житель Казахстана использует мобильное банковское приложение (Таблица 2).

Таблица 2- Рейтинг лучших финансовых приложений на 4 октября 2024 года

Рейтинг	Название приложения
1	Home.kz
2	Kaspi.kz суперприложение
3	Halyk Kazakhstan
4	Simply
5	Forte
6	bcc.kz
7	Otbasy bank lite
8	Bereke Bank - онлайн банк
9	Jusan
10	BCC Business

Рейтинг включает девять приложений мобильных банков, что подчеркивает высокий интерес со стороны пользователей. Он основан на количестве загрузок, и на первых местах находятся те приложения, которые предлагают больше, чем стандартные банковские услуги. Например, приложение Kaspi.kz предоставляет широкий выбор возможностей, таких как оплата счетов, переводы, кредитование, онлайн-шоппинг и даже доставка продуктов питания. Это показывает, что казахстанские пользователи предпочитают универсальные приложения, которые объединяют финансовые и нефинансовые сервисы.

Исходя из этого, можно заключить, что банкам стоит продолжать развивать свои мобильные приложения, внедряя все больше полезных функций. Это позволит пользователям экономить время, совершая все необходимые операции онлайн, без посещения банковских отделений. Также важным шагом является инвестирование в разработку новых банковских продуктов, чтобы поддерживать интерес пользователей и укреплять свою позицию на рынке. Например, расширение возможностей приложений для взаимодействия с государственными сервисами, интеграция с популярными платформами для покупок и предложений в сфере услуг, может существенно увеличить привлекательность мобильных банков для Казахстанцев.

Накопительное страхование жизни «Freedom First» сочетает в себе депозит и страхование жизни. Страховые взносы принимаются в долларах США, а доходность значительно выше, чем по обычным валютным депозитам, составляя до 2,76% годовых. В случае наступления страхового случая страховая выплата составляет от 250 до 10 000 долларов США в зависимости от выбора клиента [1].

Цифровое автокредитование от Фридом банка позволяет приобрести новый или подержанный автомобиль, не выходя из дома, на сумму до 50 миллионов тенге, с погашением кредита в течение 7 лет. В стоимость кредита включены обязательные виды страхования, такие как ОГПО и КАСКО, а подписание документов происходит с использованием биометрии, без необходимости применения электронной цифровой подписи (ЭЦП) [2].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. АО «Фридом Банк Казахстан» цифровой автокредит [Электронный ресурс]. -2024. – URL: <https://auto.bankffin.kz/> (дата обращения: 05.10.2024).
2. АО «Фридом Банк Казахстан» накопительное страхование жизни [Электронный ресурс]. -2024. – URL: <https://bankffin.kz/ru/deposits/physical/freedom-first> (дата обращения: 05.10.2024).
3. Обзор Казахстанского рынка банковских услуг, история становления банковской системы Казахстана [Электронный ресурс]. -2024. – URL: <https://lyakhov.kz/iguide/05/ibanking.shtml> (дата обращения: 05.10.2024).
4. Рейтинг лучших приложений в категории «Финансы» Казахстана [Электронный ресурс]. -2024. – URL: [Казахстана \[Электронный ресурс\]. -2024. – URL: https://lyakhov.kz/iguide/05/ibanking.shtml](https://lyakhov.kz/iguide/05/ibanking.shtml) (дата обращения: 05.10.2024).
5. МОБИЛЬНЫЙ БАНКИНГ ПРИБЛИЖАЕТСЯ К ПИКОВЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ: В СТРАНЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ БОЛЕЕ 23 МИЛЛИОНОВ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ОНЛАЙН-СЕРВИСОВ БВУ РК [Электронный ресурс]. -2024. – URL: <https://ranking.kz/rankings/banking-and-finance-rankings/mobilnyy-banking-priblizhaetsya-k-pikovym-pokazatelyam-v-strane-naschityvaetsya-bolee-23-millionov-polzovateley-onlayn-servisov-bvu-rk.html> (дата обращения: 05.10.2024).

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Следует отметить рост количества числа пользователей интернет-банками с 2022 по 2024 год на 3,1 миллионов человек.

Таблица 1- Количество активных пользователей интернет-банкингов за период с 1 квартала 2022-2024 года.

1 квартал 2022 года	1 квартал 2023 года	1 квартал 2024 года
20,2 млн. человек	23,1 млн. человек	23,3 млн. человек

Примечание: Таблица составлена на основе электронного источника. URL: <https://ranking.kz/rankings/banking-and-finance-rankings/mobilnyy-banking-priblizhaetsya-k-pikovym-pokazatelyam-v-strane-naschityvaetsya-bolee-23-millionov-polzovateley-onlayn-servisov-bvu-rk.html> (дата обращения: 04.10.2024 года).

Популярность интернет-банкинга в Казахстане продолжает расти. Все большее число пользователей обращаются к мобильным и онлайн-банковским сервисам для выполнения финансовых операций. Практически каждый житель Казахстана использует мобильное банковское приложение (Таблица 2).

Таблица 2- Рейтинг лучших финансовых приложений на 4 октября 2024 года

Рейтинг	Название приложения
1	Home.kz
2	Kaspi.kz суперприложение
3	Halyk Kazakhstan
4	Simply
5	Forte
6	bcc.kz
7	Otbasy bank lite
8	Bereke Bank - онлайн банк
9	Jusan
10	BCC Business

Примечание: Таблица составлена на основе электронного источника. URL: <https://www.similarweb.com/ru/top-apps/google/kazakhstan/finance/> (дата обращения: 04.10.2024 года).

УДК 336.1

РОЛЬ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ СТАРТАПОВ

Убайдуллаев Т.М. ¹, Аманкелді Н.А. ²
Каспийский общественный университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация

Статья посвящена анализу роли технологий искусственного интеллекта (ИИ) в управлении финансами стартапов. Рассматриваются ключевые аспекты применения ИИ, такие как прогнозирование и аналитика, управление рисками, оптимизация затрат и стратегическое планирование. В статье представлены данные о внедрении ИИ в финансовом секторе Казахстана, включая основные области применения, преимущества и препятствия внедрения. На основе международного и казахстанского опыта выделены перспективы использования технологий ИИ для повышения эффективности финансового управления.

Ключевые слова: искусственный интеллект, финансы, стартапы, прогнозирование, управление рисками, оптимизация затрат, генеративный ИИ.

СТАРТАПТАРДЫҢ ҚАРЖЫСЫН БАСҚАРУДАҒЫ ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ ТЕХНОЛОГИЯЛАРЫНЫҢ РӨЛІ

Убайдуллаев Т. М., ¹ Аманкелді Н.А. ²
Каспий қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация

Мақала стартаптардың қаржысын басқарудағы жасанды интеллект (АІ) технологияларының рөлін талдауға арналған. Болжау және талдау, тәуекелдерді басқару, шығындарды оңтайландыру және стратегиялық жоспарлау сияқты АІ қолданудың негізгі аспектілері қарастырылады. Мақалада қолданудың негізгі салаларын, енгізудің артықшылықтары мен кедергілерін қоса алғанда, Қазақстанның қаржы секторында АІ енгізу туралы деректер келтірілген. Халықаралық және қазақстандық тәжірибе негізінде қаржылық басқарудың тиімділігін арттыру үшін АІ технологияларын пайдалану перспективалары бөлінді.

Түйін сөздер: жасанды интеллект, қаржы, стартаптар, болжау, тәуекелдерді басқару, шығындарды оңтайландыру, генеративті АІ.

THE ROLE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE TECHNOLOGIES IN STARTUP FINANCIAL MANAGEMENT

Ubaydullaev T.M. ¹, Amankeldi N.A. ²
Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Abstract

The article is devoted to analyzing the role of artificial intelligence (AI) technologies in financial management of startups. Key aspects of AI application such as forecasting and analytics, risk management, cost optimization and strategic planning are considered. The article presents data on the implementation of AI in the financial sector of Kazakhstan, including the main areas of application, benefits and barriers to implementation. On the basis of international

and Kazakhstani experience the prospects of using AI technologies to improve the efficiency of financial management are highlighted.

Keywords: artificial intelligence, finance, startups, forecasting, risk management, cost optimization, generative AI.

1. Введение

В условиях растущей цифровизации и глобальных вызовов стартапы сталкиваются с необходимостью быстрого принятия финансовых решений и оптимизации ресурсов. Искусственный интеллект предлагает решения, которые помогают минимизировать риски, автоматизировать процессы и повышать точность финансового планирования. В Казахстане технологии ИИ активно внедряются в финансовом секторе, включая кредитный скоринг, управление рисками и борьбу с мошенничеством. Целью данной статьи является анализ текущих достижений, выявление ключевых проблем и предложений для дальнейшего внедрения ИИ в стартапы.

2. Обзор литературы

Применение искусственного интеллекта в финансовом менеджменте изучалось как в международной, так и в отечественной литературе.

2.1 Международный опыт

Согласно отчету McKinsey & Company (2022), искусственный интеллект станет одним из основных факторов экономического роста и к 2030 году увеличит мировой ВВП на 13,3 триллиона долларов США. Финансовый сектор считается одной из ключевых отраслей, где внедрение ИИ принесет максимальную отдачу: согласно исследованиям Nguyen и других (2020), алгоритмы машинного обучения уже активно используются для автоматизации алгоритмической торговли, оценки кредитных рисков и бухгалтерского учета.

MasterCard и JP Morgan успешно внедрили технологию искусственного интеллекта для анализа транзакций и предотвращения мошенничества, сократив финансовые потери на 25% за последние пять лет.

2.2 Ситуация в Казахстане

Национальный банк Казахстана начал использовать ИИ для мониторинга потребительских цен, ускорив анализ рыночных данных на 30%. Согласно отчету NVIDIA (2023), 14% финансовых организаций в Казахстане используют ИИ для управления рисками и 11% — для оптимизации бизнес-процессов. Однако инвестиции в ИИ в Казахстане остаются ниже мирового уровня из-за высоких стартовых затрат и нехватки квалифицированных специалистов.

2.3 Научные труды

Научные исследования подчеркивают важность внедрения ИИ в финансовую сферу стартапов. **Иванов И.И.** (2022) выделяет роль ИИ в повышении точности прогнозирования финансовых показателей и управления активами. В своей работе автор отмечает, что стартапы, использующие технологии машинного обучения, достигают на 20% более высокой рентабельности по сравнению с конкурентами, не использующими ИИ.

2.4 Обзор пробелов в литературе

Несмотря на успехи в исследовании ИИ, существует ограниченное количество работ, посвященных внедрению этих технологий именно в стартапах, особенно в развивающихся экономиках. Таким образом, требуется более глубокий анализ возможностей и вызовов применения ИИ в контексте ограниченных ресурсов, которые характерны для стартапов.

3. Методы

Для исследования использовались методы анализа данных, результаты опросов финансовых организаций Казахстана и международные исследования. Основное внимание уделено анализу текущих трендов, статистических данных и перспектив развития.

4. Результаты

4.1 Прогнозирование и аналитика

ИИ позволяет строить точные прогнозы на основе больших объемов данных. Например, использование предиктивного анализа помогает стартапам рассчитывать денежные потоки, минимизировать потери и оптимизировать затраты.

График 1: Рост внедрения ИИ в бизнесе



График 1: Рост внедрения ИИ в бизнесе (2017–2022) — показывает увеличение процента компаний, использующих ИИ, с 20% до 50% за шесть лет.

4.2 Управление рисками

ИИ автоматизирует процессы управления рисками. Примером может служить андеррайтинг кредитов с использованием ИИ, который позволяет прогнозировать дефолты с большей точностью. В Казахстане 14% финансовых организаций применяют ИИ для управления рисками.

4.3 Оптимизация затрат

ИИ помогает автоматизировать бухгалтерские и операционные процессы, что существенно снижает расходы.

Таблица 1: Сравнение затрат на операции с использованием ИИ и без

Категория расходов	Традиционные затраты (\$)	Затраты с ИИ (\$)	Экономия (%)
Бухгалтерия	10,000	6,000	40%
Управление запасами	8,000	5,000	38%
Логистика и транспортировка	15,000	10,000	33%

4.4 Основные препятствия

Согласно опросу финансовых организаций Казахстана, основные трудности включают значительные бюджетные затраты (35%) и нехватку специалистов (18%).

5. Практическая значимость и перспективы

5.1 Преимущества внедрения

Применение ИИ способствует:

- Повышению качества обслуживания клиентов (15%).
- Снижению операционных рисков (15%).
- Улучшению процесса принятия решений (43%).

График 2: Основные преимущества применения ИИ

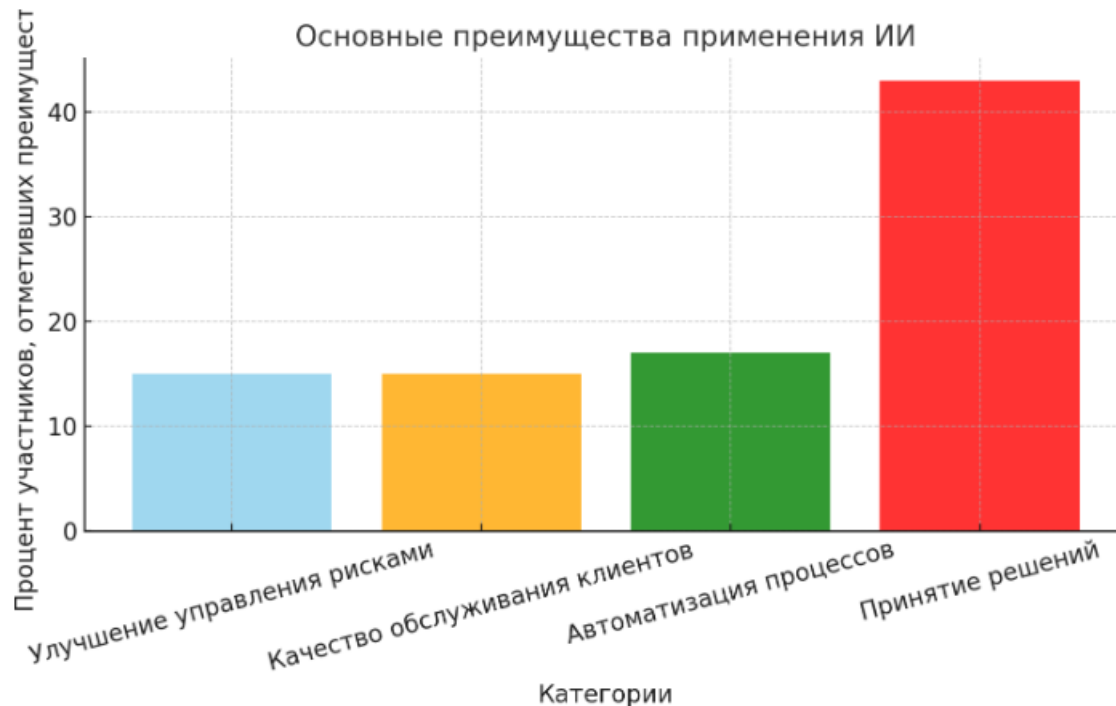


График 2: Основные преимущества применения ИИ — иллюстрирует, что улучшение процессов принятия решений является наиболее часто упоминаемым преимуществом (43%).

5.2 Перспективы развития

С учетом стремительного развития генеративного ИИ, его рынок, по прогнозам, вырастет до \$897 млрд к 2030 году. Казахстан также движется в направлении активного внедрения технологий ИИ в финансовую сферу. Ожидается, что ключевыми направлениями станут:

- **Персонализированные финансовые стратегии для клиентов:** Разработка решений, учитывающих индивидуальные потребности и поведение клиентов, что повысит уровень их удовлетворенности и доверия.
- **Расширение кредитного скоринга:** Применение ИИ для повышения точности оценки кредитоспособности и минимизации рисков.
- **Прогнозирование и управление активами:** Использование технологий машинного обучения для оптимизации портфелей инвестиций и анализа рыночных трендов.

Дополнительно, Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан утвердило **Концепцию развития искусственного интеллекта на 2024–2029 годы**. Этот документ включает стратегические направления, направленные на:

- Развитие инфраструктуры для внедрения ИИ.
- Создание образовательных программ для подготовки квалифицированных специалистов в области ИИ.

- Усиление государственной поддержки для стартапов, работающих с ИИ. Эти шаги демонстрируют стремление Казахстана интегрировать ИИ в различные отрасли, включая финансы, что позволит стране быть конкурентоспособной на международной арене.

6. Заключение

ИИ предоставляет стартапам эффективные инструменты для управления финансами, минимизации рисков и оптимизации затрат. Несмотря на существующие барьеры, такие как высокие начальные инвестиции и нехватка специалистов, перспективы развития технологий ИИ в Казахстане и в мире остаются крайне позитивными. Для успешного внедрения ИИ требуется государственная поддержка, инвестиции в инфраструктуру и создание образовательных программ.

Список использованных источников

1. McKinsey & Company. The Economic Impact of Artificial Intelligence. – 2023.
2. Survey Report. NVIDIA. 2024 State of AI in Financial Services. – NVIDIA, 2024.
3. PwC. AI Contribution to Global GDP by 2030.
4. Доклад Национального банка Казахстана. «Искусственный интеллект на финансовом рынке Казахстана»
5. Постановление Правительства Республики Казахстан от 24 июля 2024 года № 592 Об утверждении Концепции развития искусственного интеллекта на 2024 – 2029 годы
6. Блок, И. В., Синельников, Д. Г. "Искусственный интеллект в финансах: стратегические подходы" //Финансовый аналитик, 2020. -12(4), С. 25-33.
7. Смирнов, А. П., Кузнецов, В. А. (2021). "Технологии больших данных и их влияние на финансовое управление". Экономика и управление, 9(3), С. 45-53.
8. Петров, С. Н. Автоматизация бухгалтерского учета с использованием AI. Современные технологии в бухгалтерии, 2022. - 5(2). – С. 15-22.

Сведения об авторах

*Убайдуллаев Тимур Марленович – магистрант, Каспийский общественный университет, e-mail: timur.ubaydullaev27@gmail.com

** Аманкелді Назигуль Амангельдиевна -PhD, Декан Высшей школы экономики и управления, Каспийский общественный университет, e-mail: namankeldy@mail.ru

Information about the authors

* Ubaydullaev Timur Marlenovich - Master's student, Caspian Public University, e-mail: timur.ubaydullaev27@gmail.com

** Amankeldi Nazigul Amangeldievna -PhD, Dean of the Higher School of Economics and Management, Caspian Public University, e-mail: namankeldy@mail.ru

УДК 336.025

РОЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЕПАРТАМЕНТА РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Сүлейменов Ш.С.¹, Калиакпарова Г.Ш.²

^{1,2} Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация: В данной статье рассматривается значимость деятельности департамента риск-менеджмента на предприятиях в условиях экономической неопределенности. Основное внимание уделено процессам идентификации, оценки и управления рисками, которые обеспечивают устойчивость бизнеса. Подчеркивается роль

стратегического планирования, аналитики и мониторинга в снижении вероятности неблагоприятных событий. Также рассматриваются современные методы и инструменты, используемые для минимизации финансовых, операционных и репутационных рисков. Особое внимание уделено интеграции риск-менеджмента в общую структуру управления предприятием для повышения его конкурентоспособности.

Ключевые слова: риск-менеджмент, управление рисками, идентификация рисков, устойчивость бизнеса, корпоративное управление.

КӘСІПОРЫНДАРДАҒЫ ТӘУЕКЕЛДЕРДІ БАСҚАРУ ДЕПАРТАМЕНТІ ҚЫЗМЕТІНІҢ РӨЛІ

¹ Сүлейменов Ш.С. , Калиакпарова Г.Ш. ²

^{1, 2}Каспий Қоғамдық университет, Almaty, Republic of Kazakhstan

Аңдатпа: Бұл мақалада кәсіпорындардағы тәуекел-менеджмент департаментінің қызметінің маңызы қарастырылады. Экономикалық тұрақсыздық жағдайында тәуекелдерді анықтау, бағалау және басқару процестері бизнес тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін маңызды екені атап өтілген. Стратегиялық жоспарлау, талдау және мониторинг арқылы тәуекелдерді төмендету жолдары талқыланады. Сонымен қатар, қаржылық, операциялық және беделдік тәуекелдерді азайтуға арналған заманауи әдістер мен құралдар зерттеледі. Кәсіпорынның басқару құрылымына тәуекел-менеджментті интеграциялау оның бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы маңызды қадам ретінде қарастырылады.

Түйін сөздер: тәуекел-менеджмент, тәуекелдерді басқару, тәуекелдерді анықтау, бизнес тұрақтылығы, корпоративтік басқару.

THE ROLE OF ACTIVITIES OF THE RISK MANAGEMENT DEPARTMENT IN ENTERPRISES

¹ Suleimenov S.S. , Kaliakparova G.Sh. ²

^{1, 2}Caspian Public University, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Abstract: This article explores the significance of risk management department activities in enterprises under conditions of economic uncertainty. The focus is on the processes of risk identification, assessment, and management to ensure business sustainability. Emphasis is placed on the role of strategic planning, analytics, and monitoring in reducing the likelihood of adverse events. Modern methods and tools for minimizing financial, operational, and reputational risks are discussed. Special attention is given to integrating risk management into the overall corporate governance structure to enhance the enterprise's competitiveness.

Keywords: risk management, risk assessment, risk identification, business sustainability, corporate governance.

Современный мир диктует свои правила, и предприятия, которые стремятся быть успешными, вынуждены учитывать множество факторов, влияющих на их устойчивость и развитие. Одним из важнейших инструментов управления на предприятиях является департамент риск-менеджмента. Его деятельность направлена на выявление, анализ и минимизацию рисков, которые могут угрожать устойчивости бизнеса. Это особенно актуально в условиях высокой экономической неопределённости и быстро меняющейся конкурентной среды.

Департамент риск-менеджмента играет ключевую роль в поддержании устойчивости предприятия. Он выступает своеобразным фильтром, который отсеивает или смягчает негативное воздействие множества внешних и внутренних факторов. Одним из важнейших аспектов этой деятельности является идентификация рисков. Это процесс, который требует глубокого анализа и понимания как внутренней, так и внешней среды

компании. Например, внутренние риски могут быть связаны с недостаточной квалификацией сотрудников или технологическими сбоями, в то время как внешние риски зависят от макроэкономических изменений, правовой среды или природных катаклизмов. После выявления рисков наступает этап их анализа. Этот процесс предполагает оценку вероятности наступления событий и их потенциального воздействия на деятельность предприятия. Аналитические подходы варьируются от простых экспертных оценок до сложных математических моделей и использования искусственного интеллекта. Анализ рисков позволяет не только понимать масштабы угрозы, но и принимать обоснованные решения по её минимизации [1, с.123].

Деятельность департамента риск-менеджмента не ограничивается только теоретическими расчётами. Он активно разрабатывает и внедряет меры по предотвращению негативных последствий. Это может быть как адаптация стратегий компании к новым условиям, так и оперативное реагирование на кризисные ситуации. Например, в условиях пандемии COVID-19 многие предприятия были вынуждены пересмотреть свои подходы к управлению рисками, внедряя системы удалённой работы и усиливая кибербезопасность. Это ярко демонстрирует, как риск-менеджмент может быть гибким инструментом для обеспечения устойчивости бизнеса. Важным элементом деятельности департамента риск-менеджмента является мониторинг и контроль. В мире, где всё быстро меняется, необходимо постоянно отслеживать новые угрозы и оценивать эффективность принятых мер. Например, финансовые риски, связанные с колебаниями валютных курсов, требуют непрерывного наблюдения за рыночными трендами. В этом аспекте роль современных технологий становится незаменимой. Цифровые платформы, системы анализа больших данных и искусственный интеллект позволяют автоматизировать процессы мониторинга и принимать более точные и своевременные решения [2, с. 97].

Департамент риск-менеджмента играет ключевую роль в успешной деятельности предприятий, особенно в условиях глобальных вызовов и неопределённости. Практические примеры из реального бизнеса помогают глубже понять его значимость. В финансовом секторе управление рисками жизненно важно. Например, во время финансового кризиса 2008 года многие банки потерпели крах из-за недостаточно проработанных стратегий риск-менеджмента. Однако некоторые финансовые учреждения, такие как JPMorgan Chase, сумели минимизировать убытки благодаря своевременно внедрённым механизмам мониторинга кредитных рисков. Они использовали сложные аналитические модели для прогнозирования вероятности дефолта заемщиков. Это позволило им заранее принять меры по диверсификации активов и сохранению ликвидности, что обеспечило стабильность даже в период кризиса. Производственная отрасль также наглядно демонстрирует эффективность департамента риск-менеджмента. Один из ярких примеров — действия компании Toyota. В период пандемии COVID-19 многие производители столкнулись с нарушением цепочек поставок, однако Toyota смогла избежать значительных убытков благодаря заранее разработанной системе резервных поставщиков. Используя данные о глобальных логистических процессах, компания адаптировала свои операции, что позволило продолжить производство даже в условиях ограничений. Этот пример показывает, что проактивный подход к управлению операционными рисками может обеспечить конкурентное преимущество. [3,45]

IT-компании особенно зависят от эффективного управления киберрисками. Например, в 2021 году корпорация Microsoft предотвратила крупномасштабную атаку на свои серверы благодаря интеграции систем искусственного интеллекта, которые круглосуточно отслеживают подозрительные активности. Это позволило компании оперативно выявить и устранить уязвимость, защитив данные миллионов клиентов. Такой подход доказывает, что инвестиции в технологии для управления рисками оправдывают себя, снижая потенциальные потери. В гостиничном бизнесе управление репутационными рисками играет ключевую роль. Например, международная сеть Marriott в 2018 году

столкнулась с утечкой данных о миллионах гостей. Департамент риск-менеджмента компании быстро разработал стратегию реагирования: клиенты были проинформированы о происшествии, а компания внедрила дополнительные меры кибербезопасности. Эта ситуация показала важность оперативного реагирования на кризисные события для минимизации репутационного ущерба. В логистике и транспорте управление рисками также имеет решающее значение. Например, в 2021 году компания Maersk, мировой лидер в морских перевозках, столкнулась с задержками грузов из-за перегрузки портов. Департамент риск-менеджмента оперативно пересмотрел маршруты поставок, использовал альтернативные порты и внедрил цифровые платформы для отслеживания движения грузов. Это позволило минимизировать убытки и сохранить доверие клиентов. Пример Maersk демонстрирует, как важен гибкий подход к управлению рисками в сложных условиях [4, с. 136].

Одной из серьёзных проблем внедрения систем риск-менеджмента остаются высокие финансовые затраты. Например, установка сенсорных систем для мониторинга состояния оборудования на производственных предприятиях требует значительных инвестиций. Однако такие системы, как в случае с Shell, способны сократить расходы на техническое обслуживание и предотвратить аварии. Shell использует сенсоры для мониторинга состояния нефтяных платформ, что позволяет заранее выявлять потенциальные неисправности и предотвращать экологические катастрофы. Это наглядный пример того, как риск-менеджмент позволяет не только минимизировать угрозы, но и сократить расходы. Ещё одной сложностью является управление человеческим фактором. Например, в авиационной отрасли человеческие ошибки остаются одной из главных причин инцидентов. Однако компании, такие как Boeing, внедряют программы обучения и симуляции для пилотов и технического персонала, что снижает вероятность ошибок. Департаменты риск-менеджмента играют здесь важную роль, разрабатывая системы проверки квалификации сотрудников и минимизируя риски, связанные с человеческим фактором.

Существуют определённые вызовы, с которыми сталкивается департамент риск-менеджмента. Во-первых, это финансовые затраты на внедрение современных технологий и обучение сотрудников. Не каждое предприятие готово инвестировать в эти процессы, что может ограничивать возможности управления рисками. Во-вторых, сложность оценки некоторых рисков может стать серьёзной проблемой, особенно если речь идёт о факторах, которые сложно прогнозировать. Например, природные катаклизмы или внезапные изменения на международной арене требуют использования сложных аналитических инструментов и высококвалифицированных специалистов. Несмотря на вызовы, деятельность департамента риск-менеджмента остаётся жизненно важной для предприятий. Её основная цель – минимизировать неопределённость и создавать условия для стабильного функционирования компании в любых обстоятельствах. Для достижения этой цели необходимо интегрировать риск-менеджмент в общую стратегию управления. Это требует не только технических инструментов, но и культуры, которая поощряет осознанное управление рисками на всех уровнях компании. [5,56]

Для оценки роли департамента риск-менеджмента на предприятиях мною и с поддержкой одной консалтинговой компанией был проведён опрос в социальной сети Instagram. В анкетировании приняли участие 150 человек, включая сотрудников и руководителей предприятий различных отраслей. Целью опроса было выявить, как респонденты оценивают значимость риск-менеджмента, насколько эффективно он внедрён на их предприятиях и какие основные трудности с этим связаны.

Большинство участников (82%) указали, что департамент риск-менеджмента играет ключевую роль в устойчивости их предприятий. Они отметили, что именно этот департамент позволяет своевременно идентифицировать и минимизировать риски, что особенно важно в условиях экономической нестабильности. Среди респондентов 12% считают, что управление рисками на их предприятиях недооценено, а департамент

работает скорее формально. Только 6% отметили, что в их компаниях департамента риск-менеджмента нет вовсе, однако выразили уверенность в необходимости его создания. (1-диаграмма)



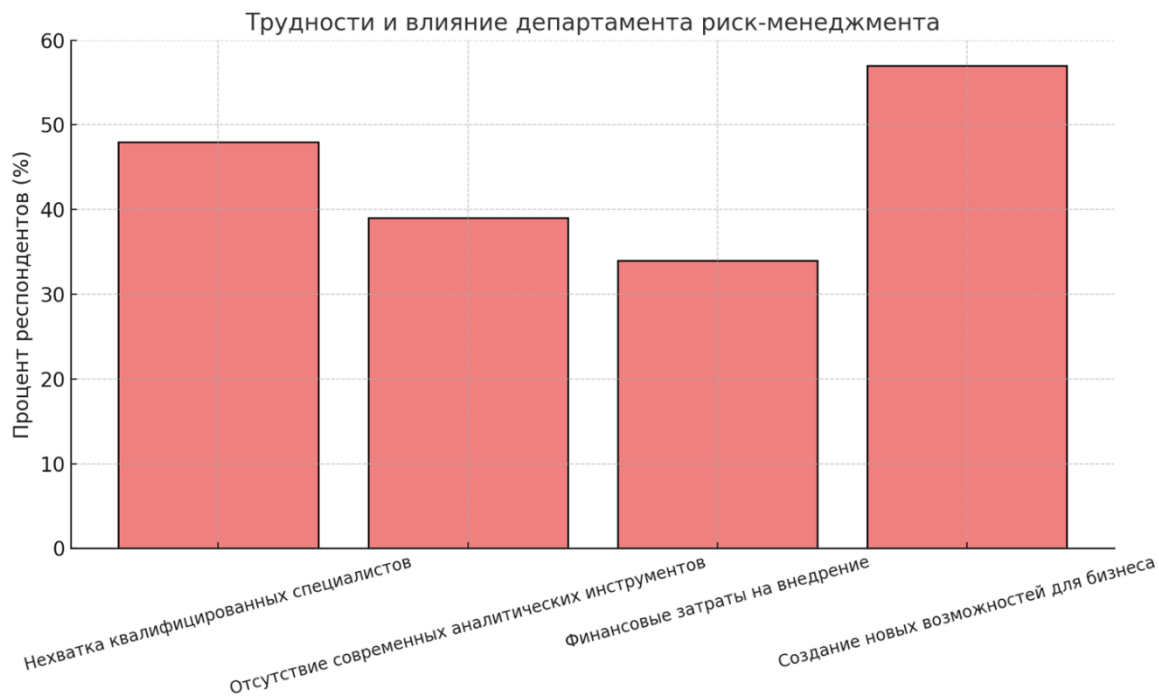
1-диаграмма: Роль департамента риск-менеджмента на предприятиях

На вопрос о главных направлениях работы департамента большинство респондентов отметили анализ и минимизацию финансовых рисков, которые, по их мнению, являются наиболее важными. 74% участников подчеркнули значимость управления операционными рисками, включая контроль за соблюдением внутренних процессов и предотвращение технологических сбоев. Примерно 65% выделили управление киберрисками как приоритетное направление, особенно в контексте цифровизации бизнеса. (2-диаграмма)



2-диаграмма: Главные направления работы департамента риск-менеджмента

Однако результаты показали и основные трудности в работе департамента. Примерно 48% респондентов считают, что ключевой проблемой является нехватка



квалифицированных специалистов в области риск-менеджмента. 39% отметили, что отсутствие современных аналитических инструментов и цифровых технологий ограничивает возможности оценки и предотвращения рисков. Финансовые затраты на внедрение риск-менеджмента назвали препятствием 34% участников. Интересно, что 57% респондентов заявили, что департамент риск-менеджмента оказывает влияние не только на предотвращение рисков, но и на создание новых возможностей для бизнеса. Например, многие компании пересмотрели свои стратегии и внедрили гибкие подходы к управлению, что позволило им быстрее адаптироваться к изменениям на рынке. (3-диаграмма)

Данные опроса подтверждают, что департамент риск-менеджмента воспринимается как важный элемент корпоративного управления. Однако его эффективность зависит от уровня квалификации сотрудников, наличия ресурсов и внедрения современных технологий. Результаты опроса также показали, что компании, активно развивающие управление рисками, добиваются большей устойчивости и конкурентоспособности в условиях экономической неопределённости.

Подводя итог, департамент риск-менеджмента играет стратегическую роль на предприятии, обеспечивая его устойчивость, адаптивность и конкурентоспособность. В условиях глобальной экономической нестабильности и постоянных изменений он становится неотъемлемым элементом корпоративного управления, позволяя не только минимизировать угрозы, но и использовать возникающие возможности для дальнейшего развития бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Глосси Г., Киммел М. Управление рисками в современных организациях. — Москва: Альпина Паблицер, 2018. — 312 с.
2. Семёнов В.В. Риск-менеджмент: Теория и практика. — Санкт-Петербург: Питер, 2019. — 278 с.
3. Кенни Р. Управление рисками: Методы и стратегии. — Новосибирск: СибАК, 2017. — 354 с.
4. Гусев А.Л., Петров И.В. Интегрированный подход к риск-менеджменту на предприятиях. // Вестник экономики и менеджмента. — 2020. — №3. — С. 45-56.
5. COSO. Enterprise Risk Management — Integrating with Strategy and Performance. — USA: COSO Publications, 2017. — 123 p.

Сведения об авторах

* Сүлейменов Шыңғыс Сырымұлы Магистрант ОП «Финансовый риск-менеджмент» Каспийский общественный университет, г. Алматы. E-mail: kullidzh@inbox.ru

** Калиакпарова Гульнар Шаймардановна PhD, ассоциированный профессор, Каспийский общественный университет, г. Алматы. E-mail: gk_2003@mail.ru

Авторлар туралы мәліметтер

* Сүлейменов Шыңғыс Сырымұлы Магистрант ОП «Финансовый риск-менеджмент» Каспийский общественный университет, г. Алматы. E-mail: kullidzh@inbox.ru

** Калиакпарова Гульнар Шаймардановна PhD, ассоциированный профессор, Каспийский общественный университет, г. Алматы. E-mail: gk_2003@mail.ru

Information about the authors

* Suleimenov Shynggys Syrymuly graduate student of the educational program Financial risk Management, Caspian Public University, Almaty city, Republic of Kazakhstan. E-mail: kullidzh@inbox.ru

** Kaliakparova Gulnar Shaimardanovna PhD, Associate Professor, Caspian Public University, Almaty city, Republic of Kazakhstan. E-mail: gk_2003@mail.ru

УДК 659.1

ВЛИЯНИЕ ВИЗУАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА НА ПОВЕДЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЯ

Амиргалиева А.Х.¹, Кадырова К.Ж.²

^{1,2} Университет Туран, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. Визуальный маркетинг играет ключевую роль в формировании поведения покупателей в современном потребительском обществе. Эффективное использование визуальных элементов — таких как дизайн упаковки, цветовая гамма, шрифты и образы в рекламе — способно существенно влиять на восприятие бренда и решение о покупке. Данное исследование анализирует психологические аспекты восприятия визуальной информации и ее влияние на эмоциональные реакции потребителей. Результаты показывают, что грамотно разработанная визуальная стратегия может повысить узнаваемость бренда, увеличить лояльность клиентов и стимулировать продажи. Выводы подчеркивают важность интеграции визуальных компонентов в общую маркетинговую стратегию для достижения конкурентного преимущества на рынке.

Ключевые слова: визуальный маркетинг, реклама, коммуникация, покупатель, маркетинговая стратегия, психология восприятия, стимулирование продаж.

ӘЛЕУМЕТТІК МЕДИАНЫҢ ТҰТЫНУШЫЛАРДЫҢ МІНЕЗ-ҚҰЛҚЫНА ӘСЕРІ

Амиргалиева А.Х.¹, Кадырова К.Ж.²

^{1,2} Тұран университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Көрнекі маркетинг қазіргі тұтынушылық қоғамда сатып алушылардың мінез-құлқын қалыптастыруда шешуші рөл атқарады. Көрнекі элементтерді тиімді пайдалану — мысалы, қаптаманың дизайны, түс схемасы, қаріптер және жарнамадағы кескіндер — брендтің қабылдауына және сатып алу шешіміне айтарлықтай әсер етуі мүмкін. Бұл зерттеу визуалды ақпаратты қабылдаудың психологиялық аспектілерін және оның тұтынушылардың эмоционалды реакцияларына әсерін талдайды. Нәтижелер дұрыс әзірленген визуалды стратегия бренд туралы хабардарлықты арттыруға, тұтынушылардың адалдығын арттыруға және сатуды ынталандыруға болатынын көрсетеді. Нәтижелер

нарықтағы бәсекелестік артықшылыққа қол жеткізу үшін визуалды компоненттерді жалпы маркетингтік стратегияға біріктірудің маңыздылығын көрсетеді.

Түйін сөздер: көрнекі маркетинг, жарнама, коммуникация, сатып алушы, маркетингтік стратегия, қабылдау психологиясы, сатуды ынталандыру.

THE IMPACT OF VISUAL MARKETING ON CUSTOMER BEHAVIOR

Amirgalieva A.¹, Kadyrova K.²

^{1,2}Turan University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Summary. Visual marketing plays a key role in shaping customer behavior in today's consumer society. The effective use of visual elements — such as packaging design, colors, fonts and images in advertising — can significantly influence brand perception and purchase decisions. This study analyzes the psychological aspects of the perception of visual information and its impact on the emotional reactions of consumers. The results show that a well-designed visual strategy can increase brand awareness, increase customer loyalty and stimulate sales. The findings highlight the importance of integrating visual components into an overall marketing strategy to achieve a competitive advantage in the market

Keywords: visual marketing, advertising, communication, buyer, marketing strategy, psychology of perception, sales promotion.

Мир становится все более цифровым, визуальный контент стал важным инструментом для маркетологов, которые хотят привлечь внимание своей аудитории. Визуальный контент, такой как публикации в социальных сетях и дизайн веб-сайтов, может привлекать, информировать и вдохновлять людей. В современном быстро меняющемся цифровом мире маркетинговая стратегия компаний должна включать визуальный контент. Визуальный контент может помочь бизнесу выделиться и повысить узнаваемость бренда. Исследования показывают, что он может улучшить вовлеченность, коэффициенты конверсии и узнаваемость бренда. Например, исследование показало, что посты в социальных сетях с изображениями генерируют на 150% больше ретвитов и в 18 раз больше кликов, чем посты без них, веб-сайты с видео в 53 раза чаще появляются на первой странице результатов поисковых систем [2].

Развитие теории визуального маркетинга находится на стыке науки о зрении, когнитивной психологии и социальной психологии. Наука о зрении сама по себе является междисциплинарной и иногда считается наиболее успешной отраслью когнитивной науки, имеющей свои корни, среди прочего, в психологии, нейробиологии, информатике, оптометрии и эстетике [3]. Центральной является идея о том, что зрение – это вычисления, происходящие в глазах и мозгу для построения представления об окружающем нас мире. Одна из целей науки о зрении – раскрыть эти механизмы и выявить их последствия. Данные науки о зрении помогают понять, что потребители чаще всего воспринимают централизованно или сознательно. Наука о зрении пересекается с когнитивной психологией. Когнитивная психология накопила много знаний о влиянии характеристик восприятия рудиментарных стимулов на внимание и когнитивные процессы. Это исследование заложило основу понимания визуального восприятия маркетинговых стимулов. Визуальный маркетинг также находится на пересечении науки о зрении и социальной психологии, причем последняя предлагает теории и методы для оценки и понимания роли мотивации и эмоций в зрении. Недавние исследования в этой области весьма интересны: они позволяют понять влияние состояний и черт потребителей на внимание и восприятие, и наоборот [4].

Важно установить, что акцент на «визуальном» аспекте маркетинговой деятельности не исключает роли текстовой информации и других смысловых модальностей. Во-первых, текст представлен в визуальном формате, а логотип, размер

слова, цвет и другие характеристики текста могут влиять на опыт и поведение потребителей [5]. Таким образом, и тексты, и изображения визуальны. Во-вторых, в то время как одна картинка может передать тысячу слов, одно слово может стимулировать яркие образы, которые могут побудить потребителей посетить, отдать предпочтение или купить. Эти визуальные образные эффекты текста также могут быть частью области визуального маркетинга. В-третьих, обработка текста и изображений может взаимодействовать или конфликтовать, и важно понимать такие эффекты перекрестного представления. В-четвертых, чувства взаимодействуют при выполнении задач, и растет понимание роли и влияния видео, аудио, осязаемых, запахов и других стимулов, а также потребительских действий с ними [6].

Визуальный контент представлен во многих формах, включая изображения, видео, инфографику и многое другое. Теория визуального маркетинга относится к изучению и пониманию того, как визуальное восприятие влияет на маркетинговую практику и стратегии. Он включает в себя различные компоненты, такие как освещенность, форма, цвет поверхности, материальность и местоположение. Широкий доступ к средствам массовой коммуникации с расширенными визуальными улучшениями сделал визуальный контент важным объектом интереса для исследователей в области маркетинга [7].

Понимание визуального восприятия критически важно для маркетологов и исследователей, поскольку восприятие продуктов, мест, рекламных акций и связанных с ними объектов играет центральную роль в взаимодействии с потребителями [8]. Эта потребность еще больше подчеркивается постоянно растущим использованием изображений и визуальных ресурсов в усилиях онлайн-маркетинга в сочетании с растущей склонностью потребителей к визуальной, а не к вербальной информации для понимания. Большой блок текста теперь заменяется визуальными элементами, такими как статические изображения, видео, инфографика, анимация или графики, для повышения эффективности коммуникации. Например, контент с фотографиями на Facebook может собрать на 53% больше лайков, чем контент без фотографий [9]. Люди используют визуальную коммуникацию, чтобы рассказывать свои истории и делиться своей повседневной жизнью на фотографиях. Изображения рассказывают больше об истории бренда, чем текстовая информация, поскольку изображения придают сообщениям фон и вызывают эмоции зрителей [10, 11].

В повседневной жизни люди часто получают стимулы последовательно, начиная с нескольких сознаний одновременно. Мозг контролирует поведенческие реакции и распределяет внимание путем интеграции информации о стимулах от нескольких органов чувств. Более того, разные области мозга используют разные стратегии взаимодействия, интеграции информации и формирования единого восприятия [12].

Хорошо известно, что роль зрения и слуха в мозге непоследовательна. По мнению Уэлча и Уоррена, эффект визуального доминирования возникает потому, что зрительное восприятие важно для восприятия, тогда как временное восприятие жизненно важно для слухового восприятия [13, 14].

В последние годы визуальный контент распространяется в сети с поразительной скоростью. Растущая популярность веб-сайтов с изображениями и платформ социальных сетей, таких как Pinterest, Instagram, Tumblr и Facebook, сама по себе подтверждает это утверждение и формирует основу визуального маркетинга. В целом маркетинг визуального контента обеспечивает коэффициенты конверсии, которые в шесть раз выше, чем у других форм рекламы. Мы также должны принять во внимание тот факт, что люди обычно запоминают только 10% того, что они слышат. Однако 65% информации все еще запоминается через три дня, когда текстовый текст сочетается с соответствующими визуальными эффектами [15].

Вопреки распространенному мнению, визуальный контент-маркетинг – это не только обмен красивыми картинками и инфографикой. Речь идет о понимании того, как человеческий мозг обрабатывает визуальные эффекты, и использовании этой информации

для повышения эффективности усилий по контент-маркетингу. Изменения в поведении потребителей сигнализируют о том, что цифрового присутствия в виде веб-сайта уже недостаточно [16]. Вместо этого компании должны быстро адаптироваться к потребительской тенденции, к социальным сетям и научиться привлекать клиентов на этих платформах. Исследования показали, что социальные сети положительно влияют на покупательское поведение потребителей [17].

При использовании визуальной коммуникации бренда важно понимать, как визуальные эффекты влияют на аудиторию и как их значение зависит от культуры и индивидуальности. Существует три основных типа визуального контента, подходящего для маркетинга в социальных сетях. Первый тип предназначен для вовлечения (например, игр и опросов), которое создает впечатления для пользователей. Этим типом обычно делятся, потому что сообщения интерактивны и привлекательны. Например, подписчиков просят проголосовать лайком в публикации, чтобы рассказать, что они предпочитают. Второй тип информативен и рассказывает о том, чего люди не знают. Эти публикации подходят для сфер услуг, в которых нет визуального элемента, такого как продукт, которым можно поделиться на фотографиях. Подписчиков привлекает и обучает изображение. Третий тип – рекламный, например, пост с фотографиями продуктов, который привлекает больше внимания пользователей.

Современную рекламу можно охарактеризовать как скорее изобразительную, чем вербальную, как самостоятельные объекты визуального потребления, помимо какой-либо функции обмена сообщениями, и как образную по дизайну. Недостаточно создать притяжение потребителей, основанное на памяти. Маркетологи также должны создать «визуальный подъем» для своих брендов, то есть дополнительное внимание, вызванное визуальным вниманием в местах продаж. Проблема в том, что в настоящее время невозможно точно измерить визуальный подъем. Можно легко провести опросы, чтобы сравнить намерения до посещения и выбор после, но они не измеряют внимание. Поэтому они не могут сказать, была ли неэффективность маркетинга связана с плохой способностью привлечь внимание – «невидимой и, следовательно, непроданной» – или с плохим визуальным эффектом – «увиденной, но все еще непроданной».

Визуальная коммуникация в основном ориентирована на общение с покупателем или клиентом с помощью визуальных инструментов. Для этого нужны такие навыки, как анимация, иллюстрация, графический дизайн, фотография и редактирование фотографий или видео. Сюда также входят анимация, цифровая фотография, смешанные визуальные медиа и многое другое. В то время как графический дизайн используется для сжатой рекламы и маркетинга, улучшения кампаний, дизайна веб-сайтов и печатных материалов. Для навыков графического дизайна и опыта работы с мобильными приложениями, такими как Adobe Photoshop, необходимы навыки графического дизайна.

Зрительное восприятие – самая важная способность человека, которая позволяет ему открывать и понимать мир. Часто превосходит другие чувства и обладает способностью убеждать людей сверх всякой логики [18].

Рекламные объявления могут создавать впечатление от сквозных визуальных образов или текстовых изображений [19]. Телевизионная реклама, реклама в журналах и другие различные виды рекламы, часто использующие визуальный дизайн и эстетику вдохновляющим образом, чтобы привлечь внимание зрителей и повлиять на восприятие, влияние и, в конечном итоге, на поведение. Дизайн визуальных коммуникаций помогает создавать креативную рекламу, которая повышает эффективность рекламы для потребителей.

Поведение онлайн-потребителей стало современной областью исследований, в которой все большее число исследователей могут оценить исключительный характер онлайн-покупок. Успешная визуальная коммуникация влияет на формирование отношения потребителей, направляет их на то, что и как думать, и убеждает потребителей

наконец совершить действие. Визуальная коммуникация предоставляет потребителям новый и более богатый опыт [20].

Авторы Эйман Негм и Пассент Тантави в своей исследовательской работе приходят к выводу, что изображения могут кратко передавать сложные концепции, а визуальные элементы могут улучшить понимание и стимулировать различные чувства и взгляды. Дизайн и эстетика оказывают серьезное влияние на то, как пользователи замечают информацию, учатся, оценивают надежность и удобство использования и, в конечном итоге, оценивают ценность продвигаемых тем [21].

Понимая психологические факторы, компании могут создавать дизайны визуального креатива, которые нравятся целевой аудитории и влияют на поведение потребителей. Динамика взаимодействия потребителей в социальных сетях привела к быстрым отраслевым изменениям далеко идущих масштабов. Использование социальных сетей как удобного инструмента для продвижения своих продуктов и услуг дало маркетологам новую ориентацию. Теорией использования и удовлетворения (далее- UGT) заложила теоретическую основу, разработанную психологом Херцогом для понимания того, почему люди активно ищут определенные средства массовой информации для удовлетворения конкретных потребностей [22]. Первоначально UGT применялся в различных традиционных средствах массовой информации для анализа мотивации и связанного с ней поведения при участии в различных формах СМИ. Однако с появлением Интернета и новых технологий UGT сосредоточился на необходимых мотивах для людей использовать новые и современные технологии для принятия более обоснованных и лучших решений [23]. Эта теория основана на двух предположениях: 1) потребитель активно и сознательно участвует в выборе средств массовой информации; 2) потребителем движут социальные и психологические потребности, и поэтому он ищет средства, которые могли бы достичь его целей. Уровень удовлетворения, получаемого потребителем, определяет периодическое использование этого конкретного средства. Теория делит потребности потребителя на пять классов, а именно: когнитивные потребности, эмоциональные потребности, потребности в личной целостности, потребности в социальной целостности и потребности в снятии напряжения, которые могут повлиять на использование и удовлетворение средств массовой информации [24].

Таким образом, исследование визуальной коммуникации необходимо для обеспечения взаимодействия с визуальным контентом в социальных сетях. Ранее в академических кругах уже проводились исследования эффективности повествовательных сообщений и текстового взаимодействия, тогда как мало исследований изучало влияние использования визуального контента для создания взаимодействия [25].

Исследования визуальной коммуникации уже проводились в различных дисциплинах, таких как коммуникация, психология, искусство, наука и т. д., благодаря ее широкой применимости в различных областях [26]. Поскольку визуальная коммуникация передает информацию и идеи с помощью символов, и образов, она может влиять на зрителей либо аффективно (эмоционально), либо когнитивно (логически), либо на обе реакции одновременно. По данным Шармы и др., 75% всей информации, обрабатываемой в мозгу человека, поступает от визуальной коммуникации. Кроме того, они попытались объяснить систему визуальной обработки и последствия функционирования зрительной системы [27].

Визуальный маркетинг включает в себя любую маркетинговую стратегию, используемую для воздействия на зрение, включая визуальный мерчендайзинг, визуальный брендинг и любые другие маркетинговые стратегии, которые используют то, что видит потребитель для привлечения его внимания и мотивации к посещению торговой точки. Маркетологи также визуально улучшают свою торговую точку, создавая эстетическую атмосферу, подходящее расположение полок, привлекательную витрину, чистоту и т. д.

Стратегия визуального маркетинга – это комплексный и эффективный план, включающий изображения, видео и другие мультимедиа для воздействия на потребителей. Идея стратегии визуального маркетинга состоит в том, чтобы создать запоминающееся впечатление, которое поможет бренду, компании выделиться среди конкурентов.

Стратегия контент-маркетинга – это непрерывный процесс планирования, создания и управления контентом, письменным или визуальным, для достижения целей бизнеса.

Стратегия маркетинга визуального контента использует эту концепцию и нацеливает контент на конкретную аудиторию с помощью материалов, которые привлекают внимание.

Так, визуальный контент-маркетинг помогает выделиться компании прорваться сквозь шум и по-настоящему повлиять на свою аудиторию. Ключом к успешному контент-маркетингу является использование визуальных эффектов, которые полностью привлекают желаемую аудиторию. Поэтому понимание того, что движет аудиторией, так же важно, как и создание качественного контента. Маркетологи должны знать свои каналы, какой тип визуальных эффектов работает лучше всего и на что отреагирует целевая аудитория. Правильный план и стратегия могут помочь понять, какие визуальные эффекты подходят для целевой аудитории и как они остаются последовательными в формировании идентичности бренда.

Рассмотрим этапы создания стратегии визуального маркетинга.

1. Создать руководство по фирменному стилю. Это поможет компании укрепить индивидуальность и ценности бренда, а также согласовать визуальные эффекты с брендом. Рекомендуется сотрудничать с опытным графическим дизайнером, который сможет создавать содержательные и качественные визуальные эффекты. Сильная идентичность бренда формирует основу для всех маркетинговых усилий и усилий по повышению узнаваемости компании. Идентичность бренда состоит из названия компании, дизайна логотипа, сообщения, языка и тона голоса, а также цветов, форм и графики. С целью выбрать эти правильные элементы, следует учитывать культуру компании и ценностное предложение. Также необходимо правильно определить целевую аудиторию и провести анализ конкурентов. Ценностное предложение должно в нескольких кратких словах объяснять клиенту, почему он должен выбрать компанию среди конкурентов. Сильное ценностное предложение может означать разницу между успешной маркетинговой кампанией и неэффективной. В своем 10-летнем исследовании ведущих брендов и их маркетинговых усилий компания Millward Brown выявила, что бренды, которые имели сильное ценностное предложение в дополнение к эффективной маркетинговой кампании, достигли среднего роста на 168%. Однако бренды со слабыми ценностными предложениями, несмотря на проведение эффективных кампаний, добились роста только на 27% [28].

Рассмотрим некоторые из элементов, которые можно включить в ценностное предложение при разработке визуального рекламного креатива. Заголовок – объясняет конечную выгоду продукта или услуги. Подзаголовок или абзац – более подробное объяснение продукта или услуги, кому они будут полезны и почему. Визуальный элемент – изображение или видео, сопровождающее ключевые сообщения бренда. Как правило, ценностное предложение должно быть кратким и ясным. Клиент должен иметь возможность потратить около 5 секунд на чтение и понимание продукта или услуги.

Эффектный логотип оставляет неизгладимое впечатление на потребителя. Исследования показали, что даже округлость или угловатость логотипа могут повлиять на восприятие и отношение к бренду, позиционируя его либо как твердый и холодный, либо как мягкий и заботливый. Разные цели соответствуют разным стилям. Очень важно разработать элементы фирменного стиля бренда таким образом, чтобы они четко и творчески отражали суть бизнеса.

RGB (красный, зеленый и синий) относится к системе, представляющей цвета, используемые на экране цифрового дисплея. Красный, зеленый и синий можно комбинировать в различных пропорциях, чтобы получить любой цвет видимого спектра. Это цветовое пространство представляет собой метод представления цвета, используемый в электронных дисплеях, таких как телевизоры, компьютерные мониторы, цифровые камеры и различные типы освещения. Аббревиатура CMYK означает голубой, пурпурный, желтый и ключевой: это цвета, используемые в процессе печати. Печатный станок использует точки чернил для создания изображения из этих четырех цветов.

Существует четкое различие между RGB и CMYK в том, как работают цвета. В соответствии с рисунком 1, RGB является аддитивным, а CMYK – субтрактивным.

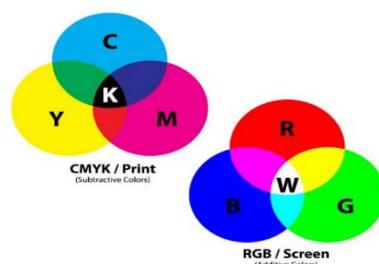


Рисунок 1 - Отличия в цветовой палитре RGB и CMYK

Примечание – составлено автором на основании источника [24].

По данным исследования FocusVision 2023, среди маркетологов, работающих в сфере «бизнес-потребитель» (B2C), короткие статьи, видео и графика являются наиболее популярными типами контента [30].

1. Почти девять из 10 (86%) создают короткие статьи и посты объемом менее 1500 слов.
2. Семь из 10 (71%) создают видеоролики.
3. В соответствии с рисунком 2, шестеро из 12 (57%) создают инфографику, диаграммы, визуализацию данных и длинные статьи объемом более 1500 слов.



Рисунок 2 - Типы контента, которые чаще всего используют маркетологи

Примечание – составлено автором на основании источника [30].

В соответствии с рисунком 2, основными типами контента маркетологов потребительского контента являются короткие статьи, видеоролики и графика. Во всех формах контент-маркетинга визуальный контент быстро растет и становится самым популярным типом контента. Исследования CMI/Marketing Profs продолжают показывать растущий интерес к визуальному контенту среди всех маркетологов.

Эффективная стратегия маркетинга визуального контента может повысить узнаваемость и репутацию бренда, привлекая аудиторию и побуждая ее узнать о компании

больше. Требуется огромное количество исследований и глубокое понимание аудитории, чтобы успешно включить визуальный контент в маркетинговые усилия. Потребители хотят, чтобы информация была оперативной и по делу, динамичной, захватывающей для просмотра и доступной для обмена. Целевой аудитории нужны сообщения индивидуального характера, и они хотят, чтобы контент появлялся на разных носителях.

Помощь визуального маркетинга компаниям заключается в основном в инновациях и улучшении внешнего вида бренда с помощью собственной дизайнерской схемы, графики, цвета и т. д., а затем в расширении понимания и лояльности потребителей к бренду, а также в содействии развитию предприятия. Он также играет важную роль в коммуникации культуры бренда с целью иметь возможность занять определенную позицию в рыночной среде и поддерживать хороший концептуальный имидж. Во-вторых, визуальный маркетинг может влиять положительно на репутацию и влияние, сферу продаж, рекламу и коммуникации со СМИ. Визуальный маркетинг может заложить основу для развития предприятия в условиях рыночной конкуренции, способствовать продажам компаний и достичь цели эффективного привлечения пользователей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. How Video Will Take Over the World What the Rise of OmniVideo Means for Consumer Product Strategy Professionals, 2023
2. Palmer S. Vision Science: Photons to Phenomenology. – Cambridge, MA: A Bradford Book: The MIT Press, 1999. – 810 p.
3. Шамилов М. Ш. Роль визуальных коммуникаций в комплексе маркетинга // Вопросы структуризации экономики. – Москва, 2019. - №3. - С. 144-156
4. Doyle, J. R., & Bottomley, P. A. // Font appropriateness and brand choice. Journal of Business Research. – 2019. – 57(8) – pp.873–880.
5. Будрин А.Г., Соловьева Д.В., Голякова М.Д., Кондакова В.А., Визуальные и аудиальные нестандартные коммуникации брендов на основе концепции эмоционального маркетинга // Практический маркетинг – Москва, 2022. – №5 – С. 346-354
6. Шумакова Е.А. Эстетика визуального контента в маркетинговых коммуникациях. // Медиасреда, 2020. – № 2. – С.117-124.
7. Krishna A. An integrative review of sensory marketing: Engaging the senses to affect perception, judgment and behavior// Journal of Consumer Psychology, 2019. – 22(3) – pp.332–351.
8. Насакаева Б. Е. Возможности развития интернет-маркетинга в республике Казахстан // Практический маркетинг, 2021. – №5 – С. 299-400.
9. Нурпеисова Г. Б., Нурпеисова Т. Б., Кайдаш И. Н., Панюкова Д. В. Цифровой маркетинг: оку құралы/. - Новое изд. - Алматы: Бастау, 2020. - 360 с.
10. Швед О.В. Визуальная коммуникация в современном мире //Literature, language and culture influenced by globalization: Monograph, Volume 7/ed. by L. Shlossman. – Vienna: “East West” Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, 2019. - pp.70-82
11. Lusebrink V.B. Art therapy and the brain: An attempt to understand the underlying processes of art expression in therapy. - Art Ther.: 2020. - 234 p.
12. Li H, Xu J, Fang M, Tang L, Pan Y. A Study and Analysis of the Relationship between Visual-Auditory Logos and Consumer Behavior// Behav Sci (Basel), 2023 Jul 24. – 13(7) – pp.98–109.

13. Welch R.B., Warren D.H. Immediate perceptual response to intersensory discrepancy. - Psychol. Bull: 2020. – 178 p.

БУДУЩЕЕ МАРКЕТИНГА: КАК AI МЕНЯЕТ ПОДХОДЫ К РЕКЛАМЕ И АНАЛИЗУ ДАННЫХ

Ахметова А.А.¹, Чулгаубаева М.², Кадырова К.Ж.³

¹ Университет Туран, г. Алматы, Республика Казахстан

² Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

³ Университет Туран, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. Искусственный интеллект (AI) стал мощным инструментом для трансформации маркетинга, изменяя подходы к рекламе, анализу данных и клиентским коммуникациям. AI позволяет компаниям обрабатывать большие объемы данных, анализировать потребности и предпочтения клиентов, а также оптимизировать маркетинговые стратегии на основе прогнозов. В данной статье рассмотрены ключевые способы использования AI в маркетинге, в частности для анализа поведения клиентов, создания персонализированных рекламных кампаний, автоматизации маркетинговых процессов и повышения эффективности. Также уделяется внимание этическим и социальным вызовам, которые возникают при интеграции AI в маркетинговые процессы.

Ключевые слова: искусственный интеллект, продажи, маркетинг, товар, продвижение, сбыт, коммуникации, голосовые помощники.

МАРКЕТИНГ БОЛАШАҒЫ: AI ЖАРНАМА ЖӘНЕ ДЕРЕКТЕРДІ ТАЛДАУ ТӘСІЛДЕРІН ҚАЛАЙ ӨЗГЕРТЕДІ

Ахметова А.А.¹, Чулгаубаева М.², Кадырова К.Ж.³

¹ Университет Туран, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

² Каспий Қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

³ Университет Туран, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Андатпа. Жасанды интеллект (AI) жарнамаға, деректерді талдауға және клиенттік коммуникацияларға көзқарасты өзгертіп, маркетингті трансформациялаудың қуатты құралына айналды. AI компанияларға үлкен көлемдегі деректерді өңдеуге, клиенттердің қажеттіліктері мен артықшылықтарын талдауға, сондай-ақ болжамдар негізінде маркетингтік стратегияларды оңтайландыруға мүмкіндік береді. Бұл мақалада AI-ны маркетингте пайдаланудың негізгі тәсілдері, атап айтқанда клиенттердің мінез-құлқын талдау, дербестендірілген жарнамалық науқандар құру, маркетингтік процестерді автоматтандыру және тиімділікті арттыру үшін қарастырылды. Сондай-ақ маркетингтік процестерге AI интеграциясы кезінде туындайтын этикалық және әлеуметтік сын-тегеуріндерге назар аударылады.

Түйінді сөздер: жасанды интеллект, сату, маркетинг, тауар, ілгерілету, сату, коммуникация, дауыс көмекшілері.

THE FUTURE OF MARKETING: HOW AI IS TRANSFORMING ADVERTISING AND DATA ANALYTICS

Akhmetova A.¹, Chulgaubayeva M.², Kadyrova K.³

¹ Turan University, Almaty, Republic of Kazakhstan

² Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

³ Turan University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Summary. Artificial intelligence (AI) has become a powerful tool for transforming marketing by changing approaches to advertising, data analytics and customer communications. AI enables companies to process large amounts of data, analyze customer needs and preferences, and optimize marketing strategies based on forecasts. This article discusses key ways to use AI in marketing, in particular to analyze customer behavior, create personalized advertising campaigns, automate marketing processes and increase efficiency. Attention is also paid to the ethical and social challenges that arise when AI is integrated into marketing processes.

Key words: artificial intelligence, sales, marketing, product, promotion, sales, communications, voice assistants.

Анализ больших данных — один из наиболее перспективных инструментов AI для маркетинга, который открывает возможности анализа и прогнозирования поведения клиентов на более глубоком уровне. AI-технологии позволяют обрабатывать огромные массивы данных, поступающие от пользователей, в реальном времени. Такие данные могут включать информацию о просмотрах страниц, покупательских предпочтениях, активности в социальных сетях и даже геолокации. Например, AI способен анализировать временные паттерны, то есть, когда и как часто клиенты совершают покупки, что помогает маркетологам формировать стратегию более эффективного привлечения клиентов.

Кроме того, AI позволяет маркетологам учитывать контекстные факторы: погоду, праздники, изменение предпочтений аудитории и даже неожиданные события, которые могут повлиять на спрос. Это позволяет компаниям быть более гибкими и оперативно адаптировать свои кампании к текущим тенденциям. Алгоритмы AI, такие как нейронные сети и кластерный анализ, обеспечивают точные прогнозы и позволяют сегментировать аудиторию на основе скрытых характеристик, неочевидных на первый взгляд, таких как мотивации и предпочтения.

Прогнозирование и персонализация

AI значительно усиливает возможности прогнозирования и персонализации, создавая условия для максимально точного понимания потребностей каждого клиента. Прогнозирование предпочтений клиентов на основе истории покупок, просмотра контента и даже социальных взаимодействий помогает компании выстраивать более целенаправленные предложения. Это особенно актуально в условиях высокой конкуренции, когда клиенты ожидают, что их потребности будут удовлетворены немедленно и в индивидуальном порядке.

Системы AI могут также предсказывать вероятные тенденции, например, какие категории товаров или услуг будут востребованы в ближайшее время. Динамическое обновление рекомендаций и адаптация предложений в режиме реального времени повышают шансы на успешную сделку. Например, AI на платформах электронной коммерции может предлагать похожие или сопутствующие товары на основе поведения других покупателей с аналогичными предпочтениями, что увеличивает вероятность покупки.

1. Персонализированные рекламные кампании

Таргетинг на основе данных

С помощью AI таргетинг становится более точным и эффективным, так как алгоритмы учитывают множество факторов для точного сегментирования. AI-алгоритмы анализируют демографические данные, местоположение, историю покупок и предпочтения клиентов, что позволяет определять целевые аудитории с высокой степенью точности. Например, в случае платформы соцсетей, AI может настроить рекламу для пользователей, у которых в ближайшее время планируется важное событие, на основе истории их активности.

AI также поддерживает оптимизацию креативов и форматов рекламы, помогая определять, какие визуальные и текстовые элементы лучше воспринимаются целевой аудиторией. Таргетинг на основе данных открывает возможности создания адаптивной рекламы, которая подстраивается под изменения во времени и условиях, а значит, остается актуальной и востребованной.

2. Динамическое ценообразование и реклама

AI позволяет внедрять более гибкое ценообразование, учитывающее условия спроса и предложения в реальном времени. Например, алгоритмы AI могут определять оптимальную цену в зависимости от времени суток, дня недели и сезонности, что позволяет эффективно балансировать спрос и предложение. AI также применяет данные о поведении клиента, включая их готовность платить, частоту покупок и историю взаимодействия с брендом, для динамического ценообразования.

В условиях нестабильного рынка динамическое ценообразование дает возможность компаниям сохранять конкурентоспособность. В ряде отраслей, таких как гостиничный и туристический бизнес, динамическое ценообразование уже стало стандартом, позволяя компаниям оперативно изменять цены в зависимости от текущего спроса.

3. Автоматизация маркетинговых процессов

Чат-боты и голосовые помощники

AI-чат-боты и голосовые помощники представляют собой удобные инструменты для улучшения взаимодействия с клиентами и снижения нагрузки на сотрудников. Эти AI-инструменты способны обрабатывать запросы клиентов круглосуточно и без необходимости вмешательства человека, что делает их особенно эффективными для крупных компаний с широкой базой клиентов. Кроме того, чат-боты могут анализировать запросы клиентов и отвечать на них с учетом прошлых взаимодействий и предпочитаемого языка общения.

Использование голосовых помощников, таких как Alexa и Google Assistant, также помогает компаниям находиться ближе к клиентам, позволяя клиентам выполнять заказы и получать информацию по голосовому запросу. Это создает бесшовный опыт взаимодействия и сокращает время, которое клиент тратит на поиски нужной информации.

Автоматизация email-рассылок

Автоматизация email-маркетинга с использованием AI включает в себя подбор времени для отправки сообщений, сегментацию базы данных и персонализацию контента для каждого получателя. AI-алгоритмы анализируют реакции клиентов на предыдущие письма, что позволяет адаптировать рассылку для более высокой эффективности. Например, если клиент склонен открывать email-уведомления вечером, AI будет отправлять ему письма в это время.

AI также может изменять содержание email в зависимости от предпочтений клиентов, автоматически вставляя персонализированные предложения и рекомендации. Это приводит к увеличению конверсий и улучшению восприятия бренда, так как клиенты получают релевантную информацию в удобное время.

4. AI в анализе эффективности маркетинговых кампаний

Системы аналитики AI

AI-системы аналитики позволяют маркетологам собирать и анализировать данные о показателях эффективности в режиме реального времени, что значительно улучшает точность отчетности. Например, AI может проводить автоматический анализ на основе KPI, выявляя самые успешные стратегии и каналы. Алгоритмы AI не только оценивают текущую производительность кампаний, но и выявляют слабые места, требующие улучшения.

Такие системы позволяют маркетологам оперативно реагировать на изменения и внедрять корректировки, что особенно важно в условиях высококонкурентного рынка.

Благодаря аналитике на основе AI компании могут сосредоточиться на наиболее эффективных методах и каналах, что увеличивает эффективность и снижает затраты.

Оптимизация бюджета

Оптимизация бюджета в маркетинге — это процесс, в котором AI помогает перераспределить ресурсы таким образом, чтобы они приносили наибольшую отдачу. AI-алгоритмы анализируют эффективность различных каналов, используя такие данные, как стоимость клика, коэффициент конверсии и доход на одного клиента. Это позволяет перераспределить бюджет в пользу наиболее выгодных каналов, что снижает общие затраты на рекламу и увеличивает возврат на инвестиции.

Благодаря AI компании могут также прогнозировать результаты изменений в бюджете, что помогает избежать ненужных расходов и максимально эффективно использовать финансовые ресурсы. Алгоритмы позволяют проводить тестирование и оценку различных стратегий, что помогает выбрать наиболее результативные подходы для дальнейшего использования.

5. Этика и вызовы использования AI в маркетинге

Конфиденциальность и безопасность данных

Одной из серьезных этических проблем использования AI в маркетинге является защита персональных данных клиентов. AI-системы, обрабатывающие большие объемы информации, часто имеют доступ к чувствительным данным, что требует строгого соблюдения мер безопасности. Компании обязаны защищать данные своих клиентов и соблюдать действующее законодательство, включая GDPR и другие нормы. Это не только этический, но и правовой вопрос, от которого зависит репутация компании.

AI-технологии должны быть разработаны и использованы с учетом конфиденциальности данных, а компании — внедрить дополнительные меры защиты и отслеживать процессы обработки данных. Современные методы, такие как шифрование и анонимизация, позволяют минимизировать риски, но полностью исключить их нельзя, и это требует внимательного подхода со стороны маркетологов.

Человеческий фактор

Несмотря на высокие результаты, AI не может полностью заменить человеческое взаимодействие, которое по-прежнему остается важной частью маркетинга. Люди ценят персонализированный подход и ощущение, что их потребности понимаются. При внедрении AI-технологий компании должны помнить, что важнейшим аспектом маркетинга остается создание эмоциональной связи с клиентом. AI должен поддерживать, но не заменять человечность в коммуникациях.

Чтобы сбалансировать автоматизацию и человеческий контакт, маркетологи используют AI как инструмент для улучшения клиентского опыта, а не для полного исключения человеческого фактора.

Использование искусственного интеллекта в маркетинге открывает уникальные перспективы для более глубокого анализа данных и эффективного управления рекламными кампаниями. AI не только расширяет возможности обработки и анализа потребностей клиентов, но и позволяет компаниям прогнозировать их поведение, адаптировать стратегии в режиме реального времени и делать маркетинг по-настоящему персонализированным. Способность AI обрабатывать огромные массивы данных и учитывать мельчайшие детали позволяет сегментировать аудитории с невероятной точностью, создавая целенаправленные предложения и улучшая взаимодействие с клиентами.

Персонализированные рекламные кампании, построенные на основе данных, значительно повышают вероятность конверсий. AI помогает не только правильно определить целевую аудиторию, но и динамично адаптировать ценовую политику и креативы, учитывая сезонность, спрос и поведение клиентов. Это позволяет маркетологам управлять ценообразованием и рекламой на более гибком уровне, делая предложения максимально релевантными для каждой аудитории. Технологии динамического

таргетинга и ценообразования укрепляют лояльность и создают ощущение «понимания» каждого клиента, что является ценным активом в условиях растущей конкуренции.

Автоматизация маркетинговых процессов с помощью AI, таких как чат-боты и автоматические email-рассылки, не только улучшает взаимодействие с клиентами, но и повышает операционную эффективность. AI-боты предоставляют помощь и решают запросы в круглосуточном режиме, сокращая время ожидания и повышая удовлетворенность пользователей. В свою очередь, алгоритмы email-маркетинга позволяют выстроить стратегию взаимодействия, оптимально подбирая контент и время отправки, что увеличивает вовлеченность и конверсию.

AI также изменяет подходы к анализу эффективности маркетинговых кампаний. Системы аналитики на базе AI позволяют маркетологам точно и в реальном времени оценивать, какие каналы и стратегии работают лучше, а какие требуют доработки. Это позволяет компаниям оптимизировать бюджетные расходы и делать осознанные инвестиции в наиболее эффективные методы продвижения. AI не только помогает анализировать прошедшие кампании, но и прогнозировать будущее поведение потребителей, что упрощает планирование и снижает риски.

Несмотря на явные преимущества, AI в маркетинге несет с собой и серьезные вызовы, прежде всего в вопросах этики и конфиденциальности данных. AI-системы, работая с персональными данными, требуют от компаний не только соблюдения законов о защите данных, но и внедрения строгих стандартов конфиденциальности и безопасности. Важно, чтобы компании использовали AI не только как способ оптимизации, но и как инструмент для сохранения доверия своих клиентов. Кроме того, AI не может полностью заменить человеческий фактор, который остается необходимым элементом создания теплых и доверительных отношений с клиентами.

В заключение можно сказать, что AI играет и будет играть ключевую роль в развитии маркетинга. Его влияние охватывает все аспекты маркетинговой стратегии — от анализа поведения клиентов до персонализации, автоматизации процессов и оценки эффективности. При этом успех компаний, использующих AI в маркетинге, будет зависеть от того, насколько они смогут сбалансировать использование технологий и сохранение «человечности» в подходах к клиенту. Этика и конфиденциальность данных становятся приоритетными задачами, а AI — мощным инструментом для их реализации. Таким образом, будущее маркетинга с AI — это не просто высокие технологии, а сочетание умных решений и внимания к потребностям людей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алейникова, Д. В. К проблеме общения человека с искусственным интеллектом / Д. В. Алейникова // Вестник Московского государственного лингвистического университета. Образование и педагогические науки. – 2023. – Вып. 3 (848). – С. 9-15. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-problemeobscheniya-cheloveka-s-iskusstvennym-intellektom>

2. Баканов, Б. А. Нейросети и брендинг. Искусственный интеллект как тест на человечность / Б. А. Баканов // Бренд-менеджмент. – 2023. – № 3. – С.170-177. – URL: <https://grebennikon.ru/article-x6u4.html>

3. Бессмертный, И. А. Интеллектуальные системы : учебник и практикум для вузов / И. А. Бессмертный, А. Б. Нугуманова, А. В. Платонов. – Москва : Юрайт, 2024. – 243 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-01042-8. – URL: <https://urait.ru/bcode/537001>

4. Евстафьев, В. А. Искусственный интеллект и нейросети: практика применения в рекламе : учебное пособие / В. А. Евстафьев, М. А. Тюков. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. – 426 с. – ISBN 978-5-394-05703-8. – URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2133542>

Сведения об авторах

*Ахметова Анель Аскарровна - студентка 3 курса ОП «Маркетинг», Университета Туран, 22232574@turan-edu.kz

** Чулгаубаева Мира Аскарровна – студентка 4 курса ОП «Маркетинг» Каспийский Общественный Университет, ch_mira03@mail.ru

*** Кадырова Корлан Жарлыкасымовна- сеньор-лектор Университета Туран, korlan.1977@mail.ru

Авторлар туралы мәліметтер

* Ахметова Анель Аскарровна – 3 курс студент ОБ «Маркетинг» Туран университеті, 22232574@turan-edu.kz

** Чулгаубаева Мира Аскарровна - 4 курс студент ОБ «Маркетинг», Каспий Қоғамдық университеті, ch_mira03@mail.ru

*** Кадырова Корлан Жарлыкасымовна- сеньор-лектор Туран университеті,, korlan.1977@mail.ru

Information about the authors

* Akhmetova Anel – 4th year student of OP "Marketing" of Turan University, 22232574@turan-edu.kz

** Chulgaubayeva Mira - 4th year student of the OP " Marketing", Caspian Public University, ch_mira03@mail.ru

*** Kadyrova Korlan- senior lecturer at Turan University, korlan.1977@mail.ru

ӘОЖ 633.1

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АСТЫҚ ШАРУАШЫЛЫҒЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН БОЛАШАҒЫ, ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ТАРТЫМДЫЛЫҒЫН ТАЛДАУ

Базен Ә.С. ¹, Нұралқанова Д.Р. ²

^{1,2} «Нархоз Университеті», Алматы қ., Қазақстан Республикасы
Ғылыми жетекшісі: э.ғ.к., «Нархоз Университеті» «Экономика және менеджмент»
мектебінің ассистент профессоры Нуркашева Н.С.

Аңдатпа. Мақала Қазақстан Республикасының астық шаруашылығының ағымдағы жағдайын, инвестициялық тартымдылығын және болашағын талдауға бағытталады. Авторлар астық өндірісіндегі негізгі үрдістерді, оның ішінде өнімділіктің артуы мен экспорттық әлеуетін зерттеп, өнім сапасының төмендігі, су тапшылығы және механикаландырудың жеткіліксіздігі сияқты мәселелерді қарастырады. Сала тартымдылығына географиялық орналасу мен мемлекеттік қолдау ықпал етеді. Майлы дақылдардың егіс алқабын кеңейту сияқты ауыл шаруашылығын әртараптандыру шаралары талқыланады. Қорытындыда Қазақстанның әлемдік нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін реформалардың қажеттілігі атап өтіледі.

Кілт сөздері: астық шаруашылығы, инвестициялық тартымдылық, әртараптандыру, экспорт, мемлекеттік қолдау.

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ И БУДУЩЕЕ ЗЕРНОВОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Базен А.С.¹, Нуралканова Д.Р.²

^{1,2} «Университета Нархоз», г. Алматы, Республика Казахстан

Научный руководитель: к.э.н., ассистент профессор школы «Экономики и менеджмента» «Университета Нархоз» Нуркашева Н.С.

Аннотация. Статья посвящена анализу текущего состояния, инвестиционной привлекательности и перспектив зернового хозяйства Республики Казахстан. Авторы рассматривают ключевые тенденции в производстве зерновых культур, включая рост урожайности и экспортного потенциала, а также выявляют основные проблемы, такие как низкое качество продукции, дефицит воды и недостаточная механизация. Особое внимание уделено инвестиционной привлекательности отрасли, обусловленной географическим положением страны и государственной поддержкой. Рассматриваются меры по диверсификации сельскохозяйственных культур, включая расширение посевов масличных растений. Выводы подчеркивают необходимость дальнейших реформ для повышения конкурентоспособности Казахстана на мировом зерновом рынке.

Ключевые слова: Зерновое хозяйство, инвестиционная привлекательность, диверсификация, экспорт, государственная поддержка.

THE CURRENT STATE, INVESTMENT APPEAL AND PROSPECTS OF THE GRAIN AGRICULTURE IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Bazen A.S.¹, Nuralkanova D.R.²

«Narxoz University», Almaty, Republic of Kazakhstan

Scientific supervisor: candidate of Economic sciences, Assistant Professor of the School of «Economics and Management» at «Narxoz University» Nurkasheva N.S.

Summary. The article analyzes the current state, investment appeal, and prospects of Kazakhstan's grain agriculture. The authors explore key trends in grain production, including increasing yields and export potential, while addressing challenges such as low product quality, water scarcity, and insufficient mechanization. Special attention is given to the sector's investment appeal, driven by the country's strategic geographic location and government support. Measures to diversify crop production, including expanding oilseed cultivation, are discussed. The findings highlight the need for further reforms to enhance Kazakhstan's competitiveness in the global grain market.

Keywords: grain agriculture, investment appeal, diversification, export, government support.

Кіріспе. Материалдық өндіріс саласы ретінде ауыл шаруашылығы қоғам өміріндегі елеулі рөлге ие. Елдің экономикалық дамуы атаулы саланың аналогиялық түрде дамуынсыз жүре алмайды. Яғни екіншісі біріншісінің драйвері бола отырып, аграралық секторды диверсификациялау мүмкіндігін береді. Алайда, бүгінгі постиндустриалды заманда, яғни табиғи экожүйелер антропогендікпен алмастырылатын таңда ауыл шаруашылығы жалпы ішкі өнімнің салыстырмалы түрде аз үлесін алып жатыр.

Астық шаруашылығы - ауыл шаруашылығының құрамдас бөлігі және қоғамның ежелгі императиві болып табылады. Бүгінгі таңдағы жағдайға сәйкес елдегі динамикалық, әрі ілгермелі астық өндірісі басқа мемлекеттерден импортталатын шикізатқа, азық-түлікке деген тәуелділікті төмендетуде бағытталады [1, 1326]. Сонымен қатар, ол халықтың өмір сүру деңгейі мен әл ауқатын тұрақты арттырудың шешуші факторы ретінде қызмет етеді. Соңғы жылдары астық тұтыну мөлшері жылдан жылға өсуде. БҰҰ-ның азық-түлік пен ауыл шаруашылық ұйымы FAO (Food and Agriculture Organization) мәліметтеріне сәйкес 2023 жылы 1530 млн тонна астық өндірілді. Бұл алдыңғы жылмен салыстырғанда 3%-дық айырмашылықты құрайды.

Қазақстан Республикасының ауыл шаруашылық нарығындағы басымдығы оның үлкен территориясымен, салыстырмалы түрде халық санының аздығымен шартталады. Ауыл шаруашылығы министрлігінің 2020 жылғы мәліметтеріне сәйкес республика территориясының 217 миллион гектары ауыл шаруашылығына берілді. Аумақтың 35 миллионға жуығы егістік жерлерін құрап, жан басына шаққандағы егістік жерлері бойынша әлемдегі екінші орынға шықты. Алайда, Қазақстан Республикасы географиялық тұрғыдан жер ресурсына бай болса да, су дефициті елеулі мәселердің бірі ретінде астық шаруашылығының потенциалына кері әсер етеді.

Қазақстан Республикасының астық шаруашылығының ағымдағы жағдайы. Өнім сапасы мен рентабельділікпен мәселелерге қарамастан 2024 жылы ҚР-ның астық шаруашылығы өндіріс көлемінің өсуімен сипатталады. Бүгінгі таңда Қазақстан ішкі тұтыну мен экспортқа бағдарланған өнім үшін едәуір сатуларды өткізіп, астық өндіру бойынша Орталық Азияда жетекші орындарының бірін алып жатыр. Мемлекеттегі өсірілетін негізгі дақылдарға бидай, арпа, жүгері және рапс пен күнбағыс сияқты майлы дақылдар жатады.

Кесте 1 - Қазақстан Республикасында 2020-2024 жж. аралығындағы қолда бар дәнді және бұршақ дақылдары

	(тонна)				
	2024 жыл	2023 жыл	2022 жыл	2021 жыл	2020 жыл
Дәнді (күрішті қосқанда) және бұршақты дақылдар	14533208	15775983	11637751	12 678 077	11 775 538
азық-түліктік	9877726	12647879	8907484	9 438 883	8 377 124
тұқымдық	1202894	1553334	1495839	1 578 417	1 515 076
жемшөптік	3452588	1574770	1234429	1 660 777	1 883 338
Бидай	11685050	13060228	9425086	9 885 606	8 987 994
Жүгері (маис)	203375	176044	171713	184 608	135 616
Ақталмаған күріш	274551	262676	316419	384 768	334 459
Арпа	1819806	1802393	1351407	1 857 626	1 876 284
Қара бидай	24205	24035	26103	18 707	11 830
Сұлы	144412	163668	134628	138 939	179 795
Тары	23561	13796	55110	24 380	33 851
Қарақұмық	24205	61379	16086	16 682	15 330
Масақтылар қоспасы	26948	33486	31701	43 863	47 146
Ескерту: ҚР Статистика агенттігі деректері негізінде авторлармен жасалған [2]					

Қазақстан Республикасының 2020-2024 жылдардағы қолда бар дәнді дақылдардың статистикасына сәйкес осы жылдар арасында астық шаруашылығының көлемі 23%-ға артқанын байқауға болады. Астық шаруашылығының өнімдерін негізінен келесі заңды тұлғалар шығарады: тұқым өсіруді қосқанда, дәнді және бұршақ дақылдарды өсіретін және күріш өсіретін заңды тұлғалар; ұн-жарма өнімдерін өндіретін, астық, тұқым және малдарға арналған жемді көтерме саудада сататын заңды тұлғалар; дара кәсіпкерлер және шаруа немесе фермер қожалықтары. 2024 жылдың 1 қаңтарындағы мәліметтерге сәйкес аталғандардың біріншісі қолда бар дәнді дақылдардың ең көп үлесін шығарады.



Сурет 1 – Орталық Азия және Оңтүстік Кавказ елдерінің 2020-2024 жж. аралығындағы астық өндірісінің орташа мәні (млн тонна)

Ескерту: ҚР ауыл шаруашылығы министрлігінің деректері негізінде авторлармен жасалған[3]

Ағымдағы жыл бойынша астық шаруашылығының егін көлемі 25,2 миллион тоннаға жетті. Бұл көрсеткіштің өсуінің себебі ретінде шаруашылыққа қолайлы жауын шашын мөлшері мен ауа-райы және егін егу мен жинау жұмыстарына қаржыландырудың ұлғаюын қарастыра аламыз [4].

Кесте 2 - Өңірлер бойынша ауыл шаруашылығының дәнді (күрішті қосқанда) және бұршақты дақылдар жиыны

(центнер)

Өңірлер	Дәнді (күрішті қосқанда) және бұршақты дақылдар
Қазақстан Республикасы	170 966 384
Абай	3 370 372
Ақмола	32 155 322
Ақтөбе	4 214 862
Алматы	6 164 160
Атырау	800
Батыс Қазақстан	3 107 996
Жамбыл	4 700 472
Жетісу	8 804 679
Қарағанды	6 302 382
Қостанай	44 269 008
Қызылорда	4 539 361
Павлодар	4 075 405
Солтүстік Қазақстан	37 476 545
Түркістан	7 553 951
Ұлытау	236 041
Шығыс Қазақстан	3 868 250
Астана қаласы	7 252
Шымкент қаласы	119 529

Ескерту: ҚР Статистика агенттігі деректері негізінде авторлармен жасалған [2]

Бидайдың орташа өнімділігі 14,7 миллион центнерді құрады, алдыңғы жылдармен салыстырғанда біз бұл көрсеткіштің өсуін байқай аламыз. Дегенмен, мемлекет өнімділігі 20-60 центнерге жететін Ресей Федерациясы сияқты көрші елдерінің деңгейінен айтарлықтай төмен. Сонымен қатар, астық шаруашылығы бойынша жиналатын дақылдарының негізгі көлемі үшінші мен төртінші сапа класстарына жатады, сол себепті шаруашылықтың нарықтық тартымдылығы бойынша беделі төмен дәрежеде.

Маңызды аспектілердің бірі егін алқаптарын әртараптандыру болып табылады. Соңғы жылдары рапс, күнбағыс және зығыр сияқты майлы дақылдарды өсіруге басты назар аударылды, олар жоғары өнімділік пен қолайсыз ауа-райына деген төзімділікпен сипатталады. Осы дақылдарға бағдарлануы ауылшаруашылық өндірісінің рентабельділігінің жалпы деңгейін арттырып жатыр, сол себепті астық шаруашылығы егін алқаптарының құрылымында негізгі үлесті иелене отырып, үстемдік етуді жалғастыруда.

Экспорт саласында Қазақстан Республикасы дәстүрлі және жаңа өткізу нарықтарын белсенді дамып жатыр. Еуропа, Солтүстік Африка мен Оңтүстік-Шығыс Азия нарықтарына шығу жұмыстарымен қатар экспорттың негізгі бағыттары Өзбекстан, Қытай және Орталық Азия елдері болып табылады. Логистика мен әлемдік баға деңгейінің төмен болуына қарамастан 2024 жылы астықтың экспорт көлемі 8 миллион тоннаға жетіп, алдыңғы жылдар бойынша өткізілген көлем деңгейімен сәйкес келеді.

Қазақстан Республикасының астық шаруашылығының кемшіліктерін мен мәселелерін қарастыру нәтижесінде механикаландырудың жеткіліксіз деңгейі, климаттың өзгеруі мен тұрақты сапа стандарттарының болмауы бірінші кезекте көзге түседі. Осы мәселелерді шешу мақсатында Үкімет саланы қаржыландырудың ұлғаюы, несие ставкаларын жеңілдетуі, ауылшаруашылық техникасының лизингін қолдау мен тиімділікті арттыру бойынша реформаларды жүргізу сияқты іс шараларды өткізіп жатыр.

Осылайша, Қазақстанның астық шаруашылығы дамуын жалғастырып, өндіріс көлемін ұлғайтып, экспорттық әлеуетін кеңейтуде. Алайда, төмен өнімділік пен астық сапасы сияқты проблемаларды шешу әлемдік нарықтарда тұрақты өсу мен бәсекеге қабілеттілікті арттырудың негізгі факторы болып қала береді.

Қазақстан Республикасының астық шаруашылығының инвестициялық тартымдылығы. Қазақстанның астық шаруашылығы қолайлы табиғи жағдайлардың, стратегиялық маңызы бар географиялық орналасуы мен мемлекеттік қолдаудың үйлесімі арқасында инвесторлар тарапынан қызығушылықты тудырады. Астық өсіру саласы елдің азық түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етіп, экспорттық әлеуетті қалыптастыруда маңызды рөл атқарады. Аталған факторлар астық шаруашылығын ауыл шаруашылығының негізгі секторларының біріне айналдырады.

Еуропа мен Азия арасындағы көлік торабының рөлін атқаратын Қазақстан Республикасының тиімді географиялық орналасуы нарықтық беделінің алдында ең басты артықшылық болып табылады. Стратегиялық маңызды орналасу Қытай, Орталық Азия, Ресей Федерациясы, Еуропалық Одақ сияқты ірі халықаралық нарықтарға, сондайақ Иран, Солтүстік Африка және Оңтүстік Шығыс Азия сияқты жаңа бағыттарға қол жеткізуді жеңілдетеді. Қазақстан Республикасы бидай мен ұнды өндіру және экспорттау бойынша әлемде жетекші орындардың бірін алып жатыр. FAO (Food and Agriculture Organization) мәліметтері бойынша ағымдағы аяқталмаған жылдың ішінде бидайды экспорты бойынша Қазақстан Республикасы тоғызыншы орынның иегері болып саналады. Келесі кестеде біз бидай, ұн мен бидайдан жасалған тауарларды экспорттау бойынша рейтингке кіретін елдерінің көрсеткіштерін көре аламыз:

Кесте 2 – Мемлекеттердегі 2019-2024 жж. аралығындағы экспортталған ұн мен бидай өнімдерінің көлемі

	2019 жыл	2020 жыл	2021 жыл	2022 жыл	2023 жыл	2024 жыл (Болжам)
Ресей Федерациясы	35863	34485	39100	33000	47500	51000
Еуропалық Одақ	24686	39788	29736	31915	35079	36500
Канада	24498	22987	27722	14990	25309	24000
Аустралия	9829	10118	19720	25958	32329	22000
АҚШ	26202	26392	26636	21501	20262	20000
Украина	16019	21016	16851	18844	17122	12500
Қазақстан	8780	6888	8128	8455	9862	10000
Аргентина	12680	13608	9597	17651	4681	9500

Ескерту: Дереккөз [5]

Қазақстан Республикасының көрсеткіштері өте жоғары болмаса да, ол бидайды ең көп экспорттайтын елдерінің ондығына кіріп жатыр. Сонымен қатар, экспорттаушы елдер қатарында біз әлемдегі территориясы бойынша ең үлкен мемлекеттерді байқай аламыз, бұл факторды ескере отырып, Қазақстан Республикасының рейтингтегі орны территорияның ауқымымен де себептеледі деп те айта аламыз. Экспорттық маршруттардың әртүрлілігі өнімге тұрақты сұранысты қамтамасыз етеді, ал ол өз кезегінде инвестициялық тартымдылыққа оң әсерін алып келуі әбден мүмкін.

Астық шаруашылығының инвестициялық тартымдылыққа әсер ететін тағы бір факторы ретінде мемлекеттік қолдау бола алады. Мемлекеттік қолдаудың негізгі механизмі агроөнеркәсіптік кешенді қаржыландыру, субсидиялар, жеңілдетілген кредиттеу, жаңа технологияларды енгізу мен инфрақұрылымды жаңғырту болып

табылады. Аталған шаралар фермерлер мен инвесторлар үшін қолайлы жағдайлар жасауға, сондай-ақ Қазақстандық астықтың әлемдік нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттыруға бағытталған. 2024 жылы ауыл шаруашылықты дамыту мақсатында өткен жылдың салым деңгейінен үш есе көп қаражат салынды, салым көлемі 580 млрд. теңгені құрады. Келесі жылдың жоспарына осы соманы егіншілікке қажет техниканың жеңілдетілген лизингі мен егіс жұмыстарына бөлінген субсидиялар үшін қаржыландыруды қоса алғанда, 900 млрд. теңгеге дейін ұлғайтуы кіреді.

Қоғам дамуының қазіргі кезеңінде аграрлық экономикадағы шаруашылықты жүргізудің тұрақты механизмі құру еліміздің бәсекеге қабілеттілігін арттырудың локомотиві десек болады. Қазақстан Республикасы ауыл шаруашылығын жетілдіру мақсатында келесі стратегиялық бағдарламаларды ұсынды: «Қазақстан Республикасының 2007-2024 жылдарға арналған орнықты дамуға көшу тұжырымдамасы туралы»; «Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешенін дамытудың 2021 – 2030 жылдарға арналған тұжырымдамасы»; «Агроөнеркәсіптік кешенді және ауылдық аумақтарды дамытуды мемлекеттік реттеу туралы».

Инвестициялық тартымдылығы үшін үшінші маңызды аспект – егін алқаптарын әртараптандыру. Қазақстанның астық шаруашылығын әртараптандыру ауыл шаруашылығы өндірісінің тұрақтылығын арттыруға, фермерлік шаруашылықтардың кірістілігін арттыруға, экспорттық әлеуетті дамытуға және де ең бастысы, инвестицияларды арттыруға бағытталған аграрлық саясаттың негізгі міндеттерінің бірі болып табылады. Бұл процесс өңделген дақылдардың асортиментін кеңейтуді және елдің егіс алқаптарының құрылымында тарихи маңызды үлесті алатын дәстүрлі бидай өндірісіне тәуелділікті азайтуды қамтиды.

Егіс алқаптарын әртараптандыру, атап айтқанда майлы дақылдарды (рапс, зығыр, күнбағыс) өсіруді кеңейту рентабельділікті арттыруға ықпал етеді. Мұндай іс әрекеттер өнімділікті арттыруға, сақтау және қайта өңдеу инфрақұрылымын жаңғыртуға, сондай-ақ дәл егіншілік сияқты инновациялық технологияларды енгізуге бағытталған. Дәл егіншілік - бұл жұмыс тиімділігін арттыру үшін заманауи технологиялар мен деректерді пайдалануға негізделген ауылшаруашылық өндірісін басқару тәсілі. Мұндағы дәл егіншілік - бұл жұмыс тиімділігін арттыру үшін заманауи технологиялар мен деректерді пайдалануға негізделген ауылшаруашылық өндірісін басқару тәсілі болып табылады.

Әртараптандырудың артықшылықтарына қарамастан, бұл процесстің сын-қатерлері де көп. Оларға: дақылдарды сақтау және өңдеу үшін инфрақұрылымның жеткіліксіз деңгейі, өсіру технологияларының жоғары құны және фермерлердің кәсіби білімінің жетіспеушілігі. Сондай-ақ, климаттық тәуекелдер мен әлемдік нарықтағы бағалардың ауытқуы диверсификациялау қарқынына тікелей әсер етуде.

Қазақстан Республикасының астық шаруашылығының болашағы. Қоғам дамуының қазіргі кезеңінде аграрлық экономикадағы шаруашылықты жүргізудің тұрақты механизмі құру еліміздің бәсекеге қабілеттілігін арттырудың бірден бір кепілі. Сондықтан да республикадағы астық шаруашылығының механизмін жаңғырту, халықтың тұтынушылық қажеттілігін ғана емес, экспорттық мұқтаждықты да қанағаттандырады. Қазақстан Республикасы Орталық Азияның кіндігінде орналасқандықтан, оның экспорттық перспективасы үлкен. Яғни, болашақта астық өнімдеріне мұқтаж, әрі нарықтық жағынан ірі Африка елдеріне астықты тасымалдау мемлекеттің экономикалық, саяси беделін тұрақтандырады. Сонымен қатар, осындай жаңа экспорттың бағдары Қазақстан Республикасындағы ғана емес, жаһандық деңгейде логистика желілерін дамытады.

Қазіргі астық шаруашылығының өзекті мәселелерінің бірі – өндірілетін астықтың сапасы. Осыған байланысты еліміздегі өндірілетін дақылдардың сапасын жақсарту бағдарламалары енгізілуі тиіс. Ол өз кезегінде Қазақстан Республикасындағы бидайдан жасалған тауарларға деген импорттық тәуелділікті бәсеңдетеді. Дегенмен, сапаны арттыру

жұмыстары экспортқа және ішкі тұтынуға бағытталған дақылдардың өндіріс көлемін айтарлықтай кемітеді, яғни мемлекет санға емес сапаға жұмыс істейді.

Қорытынды. Қазақстан Республикасы астық өнімдерін экспорттаушы алдыңғы қатарлы елдердің ішіне кіреді. Еліміз ресурстық әлеуетке ие бола отырып, аграрлық сектор бойынша әлемдік шаруашылық ортаға одан әрі интеграциялануы, оның жаһандық экономика жағдайындағы егемендігін арттырып, экономикалық өсу қарқынын тұрақтандыруға мүмкіндік беруі тиіс. Бұл процесс өз кезегінде мемлекеттік қолдаусыз, инвестициялық көмексіз жүзеге аса алмайды. Қазіргі таңда

Қорытындылай келе, астық шаруашылығы ғана емес, толықтай алғанда аграрлық сектор жоғары капитал сыйымдылығымен, ұзақ өтелу мерзімімен, табиғи климаттық жағдайларға тәуелділігімен сипатталғандықтан, бұл оны халық шаруашылығының басқа салаларымен салыстырғанда бәсекеге қабілеттілігін төмендетеді. Алайда, астық өнімдері әр заманда да тұтынушылық сұранысты тудыратынын, Қазақстан Республикасы астық шаруашылығын жақсарту мақсатында бірнеше бағдарламаларды еңгізуін ескерсек, оның болашақтағы инвестициялық тартымдылығы артатына сенеміз.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Мизанбекова, С. К., Калыкова, Б. Б., & Айтмуханбетова, Д. А. (2021). Зерновое хозяйство—основа функционирования зернопродуктового подкомплекса. Проблемы агрорынка, (2), 130-137.
2. Официальный сайт Министерства национальной экономики РК Комитет по статистике. (2012 - 2022гг.). URL: <http://stat.gov.kz>
3. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РК. URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/moa?lang=kk>
4. Union of Grain Processors of Kazakhstan. (n.d.). Analytical report on the state of the grain market in Kazakhstan. Retrieved November 18, 2024, from <https://www.grainunion.kz/upload/files/4chxssdt9fs4kk4og4k0.pdf>
5. Statista Search Department (2024, May 2024) Principal exporting countries of wheat, flour and wheat products from 2014/2015 to 2023/2024. URL: [Principal exporting countries of wheat flour and products 2023/24 | Statista](#)

Авторлар туралы мәліметтер

* **Базен Ә.С.** «Нархоз Университеті» «Есеп және аудит» мамандығы бойынша 3 курс студенті

** **Нұралқанова Д.Р.** «Нархоз Университеті» «Есеп және аудит» мамандығы бойынша 3 курс студенті

Сведения об авторах

***Базен А.С.** - студент 3 курса ОП «Учет и аудит» «Университета Нархоз»

** **Нуралканова Д.Р.** - студент 3 курса ОП «Учет и аудит» «Университета Нархоз»

Information about the authors

* **Bazen A.S.** Student of the 3rd year of the EP «Accounting and auditing» at «Narхоз University»

** **Nuralkanova D.R.** - Student of the 3rd year of the EP «Accounting and auditing» at «Narхоз University»

ЛОГИСТИКАЛЫҚ БИЗНЕС ПРОЦЕССТЕРІН БАСҚАРУДА ЦИФРЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫ ПАЙДАЛАНУ

Кабдульдинова С.¹, Мойынова Г. Г.²

«Тұран» Университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы
Ғылыми жетекшісі - қауымдастырылған профессоры Иманбекова М. А.

Аннотация: Бұл мақала заманауи цифрлық логистикалық тенденцияларды қарастырады. Осы жүйелердің жұмыс істеу принциптері мен қолдану себептері көрсетілген. Логистикалық процестерді цифрландыру перспективаларына баға берілді. Қазіргі әлемде логистиканы дамыту қажеттілігі туралы мәселе баяндалған. Сондай-ақ, осы мақалада логистикалық менеджмент жүйелерін және жалпы логистиканы қолданудың экономикалық тиімділігі көрсетілген.

Кілт сөздер: логистика, сандық логистикалық жүйелер, перспектива, танымал жүйелер, дрондар, роботтар, ақылды қойм.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ

Кабдульдинова С.¹, Мойынова Г. Г.²

Университет «Тұран», г. Алматы, Республика Казахстан
Научный руководитель - Ассоциированный профессор Иманбекова М. А.

Аннотация: В этой статье рассматриваются современные тенденции цифровой логистики. Изложены принципы функционирования и причины применения этих систем. Дана оценка перспективам цифровизации логистических процессов. Изложен вопрос о необходимости развития логистики в современном мире. Также в данной статье показана экономическая эффективность применения систем логистического менеджмента и логистики в целом.

Ключевые слова: логистика, цифровые логистические системы, перспектива, популярные системы, дроны, роботы, умная кладовая.

THE USE OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN THE MANAGEMENT OF LOGISTICS BUSINESS PROCESSES

Kabduldinova S¹, Moyinova G. G.²

Turan» University, Almaty, Republic of Kazakhstan
Scientific supervisor - Associate professor Imanbekova M. A.

Abstract: This article examines the current trends in digital logistics. The principles of operation and the reasons for the use of these systems are described. The prospects of digitalization of logistics processes are assessed. The question of the need for the development of logistics in the modern world is outlined. This article also shows the economic efficiency of the application of logistics management systems and logistics in general.

Keywords: logistics, digital logistics systems, perspective, popular systems, drones, robots, smart sheep.

Бизнес-процестерді жаһандық цифрландыру дәуірінде логистика саласында үлкен өзгерістер болып жатыр. B2B және B2C сегменттеріндегі тұтынушылардың талаптары барлық процестердің жылдамдығы, сапасы және ашықтығы бойынша артып келеді. Нарықтың жаңа модельдері (мысалы, экономиканы бөлісу, кросс-док) көптеген логистикалық процестердің имиджін және тізбектің архитектурасын өзгертеді, сілтемелер санын азайтады.

Логистика цифрлық технологияларды енгізу жылдамдығы бойынша экономиканың бөлшек сауда, банктік қызмет, телекоммуникация және медицина сияқты жедел дамып келе жатқан басқа салаларынан едәуір артта қалғанын атап өткен жөн. Көптеген логистикалық компаниялар әлі де қолданыстағы ресурстарды тиімсіз пайдаланады (мысалы, жүк көліктерін жеткізілімнен кейін бос қайтару). Қазіргі әлемде еңбек үнемі қымбаттайды. Сондықтан логистикалық операцияларды үнемі орындай алатын жасанды интеллектті енгізу қажет [1].

Мұндай барлауды енгізу қазірдің өзінде АҚШ пен Қытайда жүзеге асырылуда. Қытайда Хучжоу қаласында ақылды қойма бар. Қытайлық интернет алыбы Alibaba роботтарды тауарларды сұрыптау және тапсырыс беру үшін пайдаланады. Олар wi-fi арқылы басқарылады, 360 градусқа бұрыла алады және арнайы датчиктердің арқасында жолдағы кедергілерді айналып өте алады. Алыстағы ірі Amazon сауда компаниясы 2012 жылы Kiva-ны өндірістік қойма роботтарын шығаруға мамандандырылған 775 миллион долларға сатып алды. Қазіргі уақытта мұндай роботтар компанияның 13 орталығында қолданылады, бірақ егер бұл жоба барлық 110 орталыққа масштабталған болса, онда үнемдеу жылына 700-800 миллион долларға жетуі мүмкін.

Бұл айтарлықтай үнемдеуге барлық қойма процестерінің тиімділігін арттыру арқылы қол жеткізіледі. Мысалы, Kiva роботтарының көмегімен белгілі бір өнімге арналған қойма операцияларының циклі 4 есеге - 60-тан 15 минутқа дейін қысқарды, ал қойма кеңістігі рационалды болғандықтан орта есеппен 50% оңтайландырылды.

Роботтар тақырыбын қозғай отырып, ұшатын дрондар тақырыбын қозғамау мүмкін емес. Alphabet холдингі бірнеше жылдан бері тұтынушыларға ұсақ тауарларды жеткізу үшін дрондар жасап келеді. Бұл стартап «Қанат» деп аталды және қазірдің өзінде Австралияда шағын көлемді тауарларды жеткізу құралы ретінде белсенді қолданылады. Жеткізу кезінде дрон босайды, содан кейін ілмекті түсіреді, ол үшін жүк бекітіледі, содан кейін лебедканы пайдаланып, дрон жүкті көтеріп, тапсырыс берушіге ұшып кетеді. Түсіру процесі де осыған ұқсас жүреді: клиентке жеткеннен кейін дрон жүктемені төмендетіп, клиент оны ашқанша күтеді. Осыдан кейін ол қайтадан базаға ұшады. Компания бұл жеткізу әдісін 2017 жылдың соңынан бастап тестілік режимде сынақтан өткізіп келеді және шамамен 3000 рейс жасады. Осы тестілеу негізінде Австралияның Азаматтық авиация авиация қауіпсіздігі басқармасы (ACA) Wing-ке толыққанды ұшатын дронды жеткізу қызметін іске қосуға рұқсат берді. Австралиядан басқа, компания Финляндияда 2022 жылдың көктемінде сынақ рейстерін бастады [2].

Сондай-ақ, дрондарды жеткізілімде емес, қоймалардың ішіндегі жұмысында пайдаланғысы келетін американдық Walmart компаниясы да логистикалық бизнес-процестерді басқаруда дрондарды қолданудың келешегін көреді. Walmart бұл роботтарды қоймалардағы тауарларды түгендеу үшін пайдалануды жоспарлап отыр. Енді алып қойманы түгендеу бір айға жуық уақытты алады, бірақ дрондардың көмегімен бұл уақыт бірнеше күнге дейін қысқаруы мүмкін.

Барлық заманауи қоймаларда дрондар мен роботтардан басқа цифрлық логистикалық жүйелер енгізіліп, қолданылуда. Олардың көпшілігі штрих-кодтардан және өнімнің қаптамасындағы арнайы жапсырмалардан мәлімет алатын қойманы басқару жүйесін (WMS) енгізді.

Қойма кеңістігін цифрландырудың келесі деңгейі - бұл Warehouse Control Systems (WCS). Мұнда қойма жабдықтары датчиктермен жабдықталған, тек тауарлар ғана емес, жүйелер де осы мәліметтерге ие. Көптеген қоймаларда ғимараттарды автоматтандыру

жүйесі (Building Automation Systems - BAS) орнатылған. Мұндай жүйе жарықтандыруды, желдетуді, ауаны баптауды басқарады, сонымен қатар қоймаға кіруді және қауіпсіздік ішкі жүйелерінің жұмысын басқаруды қамтамасыз ете алады [3,б.13].

Бұл жүйелердің барлығында портативті қол компьютерлері түріндегі интерактивті интерфейс бар. Ал Интернеттің немесе басқа байланыс құралдарының көмегімен бұл жүйелерді олардың өзара әрекеттесуін қамтамасыз ете отырып біріктіруге болады. Мысалы, тез бұзылатын тауарларды сақтау туралы сөз болғанда, BAS жүйесі қоймадағы температураны бақылай алады. Егер қандай да бір ауытқу болса, ол WMS жүйесіне сигнал жібереді және бұл жүйе қойма жұмысшыларына туындаған мәселелер туралы хабарлайды.

Мұндай технологияларды әзірге тек ірі компаниялар ғана сатып ала алады, өйткені логистика секторын цифрландыру енді басталып жатыр. Жасанды интеллект, роботтар, дрондар және басқа да озық технологиялар осы нарықтың көптеген ойыншыларына қол жетімді болған кезде, біз алыс емес болашақта логистикалық операциялардың әр түрлі жеделдеуін көреміз. Мұның бәрі жылдам, жақсы және тұрақты логистикалық жүйелердің, сондай-ақ жеткізу әдістерінің пайда болуына әкеледі.

Оның бәсекеге қабілеттілігі бизнесті автоматтандыруға байланысты. Қазіргі әлемде тауарларды, тауарлық-материалдық құндылықтарды, сақтауды және басқа қойма процестерін жеткіліксіз автоматтандырылған есепке алу кезінде менеджменттің тиімділігі жоғалып кететіні белгілі болды. Логистикалық бизнес-процестердің баяу цифрландыруына байланысты маман компьютер немесе робот оңай орындай алатын күнделікті жұмыстарға көп уақыт жұмсауға мәжбүр.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Коломиец Б.Н. Логистикалық процестерді оңтайландыру үшін заманауи ақпараттық технологияларды қолдану ерекшеліктері. 2023 ж. – Сілтеме: <http://novainfo.ru/article/3093>

2. Велитченко К.А. Сату логистикасындағы заманауи ақпараттық технологиялар. - 2021. – Сілтеме: <https://scienceforum.ru/2015/article/2015015702>

3. Мерзляк А.В. Ақпараттық ағындардың логистикалық жүйені басқаруға әсері // Халықаралық зерттеу журналы. - 2022. - №10. - Б. 13-15.

Авторлар туралы мәліметтер

Иманбекова Мейрамгул Ахметбековна - ЖМ қауымдастырылған профессоры, «Тұран» Университеті, e-mail: m.imanbekova@turan-edu.kz

Кабдульдинова Сабина Мухтарқызы - 3 курс студенті, «Тұран» Университеті, e-mail: sabinakab24@gmail.com

Мойынова Гүлдана Бердигулқызы - 3 курс студенті, «Тұран» Университеті, e-mail: moynova2005@mail.ru

Сведения об авторах

Иманбекова Мейрамгул Ахметбековна - ассоциированный профессор ВШ, Университет "Туран", e-mail: m.imanbekova@turan-edu.kz

Кабдульдинова Сабина Мухтаровна - студентка 3 курса, Университет "Туран", e-mail: sabinakab24@gmail.com

Мойынова Гульдана Бердигуловна - студентка 3 курса, Университет "Туран", e-mail: moynova2005@mail.ru

Information about the authors

Imanbekova Meiramgul Akhmetbekovna - associate professor, Turan University, e-mail: m.imanbekova@turan-edu.kz

Kabduldinova Sabina Mukhtarovna - 3rd year student, Turan University, e-mail: sabinakab24@gmail.com

Moynova Guldana Berdigulovna - 3rd year student, Turan University, e-mail: moynova2005@mail.ru

ЦИФРОВЫЕ ДВОЙНИКИ

Касым Аружан¹, Достиярова Акерке²

^{1,2}Университет "Туран", г. Алматы, Республика Казахстан

Научный руководитель ВШ «Маркетинг и логистика»
ассоциированный профессор Иманбекова М.А.

Аннотация. Процедура цифровой трансформации цепей поставок должна включать ряд проектных решений, связанных с формированием коммуникационной сетевой структуры (Multi Party Network), в частности с использованием технологии блокчейн, интегрированной системы планирования цепи поставок, экосистему цифровых двойников, а также цифровую платформу контроля и мониторинга событий в цепи поставок

Ключевые слова: цифровой двойник, моделирования идеология искусственный интеллект, комбинация

САНДЫҚ ЕГІЗДЕР

Қасым Аружан¹, Достиярова Акерке²

^{1,2} Тұран университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Ғылыми жетекшісі «Маркетинг және логистика» Ж М қауымдастырылған
профессоры Иманбекова М А

Андатпа. Жеткізу тізбегін цифрлық трансформациялау процедурасы коммуникациялық желілік құрылымды (Multi Party Network) қалыптастыруға байланысты бірқатар жобалық шешімдерді қамтуы керек, атап айтқанда блокчейн технологиясын, жеткізілім тізбегін жоспарлаудың интеграцияланған жүйесін, цифрлық егіздердің экожүйесін және жеткізу тізбегіндегі оқиғаларды бақылау мен бақылаудың цифрлық платформасын пайдалану

Түйін сөздер: Сандық егіз, модельдеу идеологиясы жасанды интеллект, комбинация

DIGITAL DOUBLES

Kasym Aruzhan¹, Dostyarova Akerke²

^{1,2}Turan University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Scientific supervisor "Marketing and Logistics" Associate professor
Imanbekova M. A.

Annotation. The procedure for digital transformation of supply chains should include a number of design solutions related to the formation of a communication network structure (Multi Party Network), in particular using blockchain technology, an integrated supply chain planning system, an ecosystem of digital twins, as well as a digital platform for monitoring and monitoring events in the supply chain

Keywords: digital twin, modeling ideology, artificial intelligence, Combination

Важную роль в цифровой трансформации цепей поставок играют цифровые двойники (Digital Twin — DT). По определению компании Gartner:

Цифровой двойник — это цифровая копия физических активов (физических двойников), процессов, людей, мест, систем и устройств, которые могут использоваться для различных целей... цифровые двойники объединяют искусственный интеллект, машинное

обучение и программный анализ с графами пространственных сетей для создания живых цифровых имитационных моделей, которые обновляются и меняются по мере изменения их физических аналогов

Технологии имитационного моделирования существуют и применяются для этих целей уже на протяжении десятилетий, но теперь идеология моделирования включает все новые цифровые технологии.

Цифровые двойники объединяют искусственный интеллект, машинное обучение и программный анализ с графами пространственных сетей для создания живых цифровых имитационных моделей, которые обновляются и изменяются по мере изменения их физических аналогов.

Ключевые технологии DT включают аналитику; машинное обучение; виртуальную, дополненную и смешанную реальности; планирование ресурсов предприятия; управление жизненным циклом продукта; системное моделирование и симуляция [1.87].

Комбинация моделирования, оптимизации и анализа данных составляет полный набор технологий для создания цифрового двойника цепи поставок — модели, которая всегда представляет состояние цепи в режиме реального времени. В каждый момент времени цифровой двойник представляет собой физическую цепь поставок с фактическими данными о транспортировке, запасах, спросе и мощностях (производственных и логистических), поэтому может использоваться для планирования и принятия решений в режиме реального времени.

Цифровые двойники продолжают развиваться, что предоставляет все больше возможностей для использования данных, которые они могут отслеживать и генерировать в различных бизнес-сценариях. Технологии больших данных и имитационное моделирование объединяются в DT.

К сожалению, многие цепи поставок не имеют доступа к данным в реальном времени и системам оперативного планирования, которые им необходимы для эффективного прогнозирования, планирования и удовлетворения постоянно растущего спроса клиентов. Используя технологию интернета вещей (IoT) и создавая цифровое зеркало своих операций в цепи поставок, можно получить представление, необходимое для превращения бизнеса в интеллектуальное предприятие.

Это обеспечит получение достоверной информации и понимание, необходимые для проведения непрерывного планирования в режиме реального времени для последовательной корректировки планов и удовлетворения потребностей клиентов [1.94].

Что именно можно воспроизвести с помощью цифровых двойников, чтобы улучшить текущие процессы планирования:

-Потребности клиентов: сбор информации о клиентах в режиме реального времени из структурированных и неструктурированных данных даст представление о реальном спросе. Какие продукты в тренде и где? Какие события происходят, что повлияет как на спрос, так и на доставку? Как прогноз погоды повлияет на потребность в определенных продуктах? Вся эта информация имеет решающее значение для получения полного обзора потребностей клиентов.

-Производство: сколько вы сейчас производите? Сколько вы способны производить? Какие мощности у вас имеются на собственных заводах или заводах подрядчиков? Как вы можете скорректировать свои текущие планы? Создание цифрового двойника вашего производства позволит вам ответить на все эти сложные вопросы.

-Логистика: цифровые двойники производственных процессов, складских операций и процессов транспортировки дают представление о ваших существующих и планируемых запасах, а также о том, где их найти. И вы уверенно можете лучше планировать — создавать ли дополнительные запасы, переназначать существующий

текущий запас или даже перенаправлять запасы в пути в новое место назначения.

На основе этой информации в реальном времени, а не устаревшей истории прогнозов, вы можете обновить свои прогнозы в процессе планирования, чтобы лучше предвидеть растущие потребности ваших клиентов. SC-менеджеры каждый день принимают важные, далеко идущие решения. Их цепи поставок обширны и требовательны, они постоянно сталкиваются с новыми претензиями клиентов и постоянно усиливающейся конкуренцией. В этой сложной обстановке наиболее полезным оружием менеджера является информация и понимание. Благодаря сложным аналитическим инструментам интернета вещей (IoT) и Industry 4.0 эта информация теперь всегда у нас под рукой: профессионалы могут отслеживать системы в режиме реального времени, включая все варианты и несоответствия для широкого поля зрения обзора. Датчики IoT на оборудовании и устройствах с высокой точностью собирают большие объемы данных, не прерывая ежедневные рабочие операции [2.60].

Цифровой двойник цепи поставок использует эти данные в качестве детальной основы, из которой можно создать полное, сквозное отображение процессов в цепи поставок (в частности, логистических). Это позволяет менеджерам сравнивать действительную систему, как есть, с гипотетической системой, разработанной для достижения конкретных желаемых целей, результатов и эффективности. Затем параллельный анализ двойников позволяет SC-командам решать возникающие проблемы, быстро и эффективно повышая общую производительность цепи поставок.

Цифровые близнецы могут быть построены так, чтобы включать зеркальное отображение на основе данных о производстве и потребностях клиентов. Эти системы могут обеспечить практически неограниченное понимание функционирования цепи поставок в режиме реального времени, в частности ответить на ключевые вопросы, такие как:

-Сколько запасов у нас есть, где они расположены и какова должна быть политика их пополнения?

-Какие продукты пользуются спросом у покупателей и где?

-Работает ли наше оборудование так, как должно, и нужно ли нам планировать техническое обслуживание?

-Будут ли на спрос или доставку влиять погода или другие события?

-Сколько производственных мощностей доступно, и могут ли они удовлетворить постоянный или прогнозируемый спрос?

-Что мы можем сделать, чтобы приспособиться к рискованным событиям в цепи поставок и реагировать на текущие условия?

-Есть ли какой-либо запас, который должен быть перенаправлен, переназначен или дополнительно поддержан?

Цифровые двойники отвечают на все эти вопросы в режиме реального времени с точностью, превосходящей точность традиционных методов прогнозирования [3].

Процедура цифровой трансформации цепей поставок должна включать ряд проектных решений, связанных с формированием коммуникационной сетевой структуры (Multi Party Network), в частности с использованием технологии блокчейн, интегрированной системы планирования цепи поставок, экосистему цифровых двойников, а также цифровую платформу контроля и мониторинга событий в цепи поставок.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сергеев В.И., Дутиков И.М. Цифровое управление цепями поставок: взгляд в будущее // Логистика и управление цепями поставок. - 2023. - № 2(79). - с. 87-97.

2. Цифровые двойники и их применение в железнодорожной отрасли РБК URL: <https://www.rvc.ru/press-service/media-review/rvk/157477/> (дата обращения: 02.03.2022).

3. Kuntze, C., Lange, T., & Seyfert, A. Next-generation supply chain — transforming your supply chain operating model for a digital world. McKinsey & Company - 2019.

Сведения об авторах

Иманбекова Мейрамгул Ахметбековна-ассоциированный профессор ВШ, Университет "Туран", e-mail: m.imanbekova@turan-edu.kz

Касым Аружан Бериковна-студентка 3 курса, Университет "Туран", e-mail: arujankasym2000@gmail.com

Достиярова Акерке Алимжановна-студентка 3 курса, Университет "Туран", e-mail: dostiyarovaaaa@gmail.com

Авторлар туралы мәліметтер

Иманбекова Мейрамгул Ахметбековна - ЖМ қауымдастырылған профессоры , «Тұран» Университеті, e-mail: m.imanbekova@turan-edu.kz

Касым Аружан Берікқызы - 3 курс студенті, «Тұран» Университеті, e-mail: arujankasym2000@gmail.com

Достиярова Акерке Алимжанқызы- 3 курс студенті, «Тұран» Университеті, e-mail: dostiyarovaaaa@gmail.com

Information about the authors

Imanbekova Meiramgul Akhmetbekovna-associate professor, Turan University, e-mail: m.imanbekova@turan-edu.kz

Kasym Aruzhan Berikova-3rd year student, Turan University, e-mail: arujankasym2000@gmail.com

Dostiyarova Akerke Alimzhanovna-3rd year student, Turan University, e-mail: dostiyarovaaaa@gmail.com

УДК 338.012

ИННОВАЦИИ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ КАК ГЛАВНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Киселева Е.Н. ¹, Маркова С.В. ², Ковальская С.В. ³

^{1, 2, 3} Белгородский техникум общественного питания, г. Белгород, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются инновационные технологии в банковской сфере. Люди привыкли платить в одно касание. Расцвет технологии ещё впереди. От скоринга компании переходят к персонализации обслуживания и оценки эмоций. По сути, процесс разработки становится похожим на строительство из конструктора, в котором все детали подходят друг к другу. Цифровой рубль станет дополнительным платежным средством наряду с наличными и безналичными рублями. Текущие тренды в банковских технологиях формируют не только будущее финансовых услуг, но и создают новые возможности для бизнеса и клиентов.

Ключевые слова: сегментация, искусственный интеллект, кибербезопасность, Low-Code, цифровой рубль, токен, чат-бот.

ҚАРЖЫ САЛАСЫНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛАР РЕСЕЙ ФЕДЕРАЦИЯСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ НЕГІЗГІ ЭЛЕМЕНТІ РЕТІНДЕ

Киселева Е. Н.¹, Маркова С. В.², Ковальская С. В.³

^{1, 2, 3} Белгород қоғамдық тамақтану техникумы, Белгород қ., Ресей

Аннотация. Мақалада банк саласындағы инновациялық технологиялар қарастырылады. Адамдар бір рет түрту арқылы төлеуге дағдыланған. Технологияның гүлденуі әлі алда. Скорингтен бастап компаниялар жекелендіруге қызмет көрсетуге және эмоцияларды бағалауға көшеді. Негізінде, даму процесі барлық бөлшектер бір-біріне сәйкес келетін конструктордың құрылысына ұқсайды. Сандық рубль қолма-қол ақшамен және қолма-қол ақшасыз рубльмен бірге қосымша төлем құралы болады. Банк технологияларындағы Ағымдағы трендтер қаржылық қызметтердің болашағын ғана емес, сонымен қатар бизнес пен клиенттер үшін жаңа мүмкіндіктер туғызады.

Кілт сөздер: сегментация, жасанды интеллект, киберқауіпсіздік, төмен код, сандық рубль, токен, чатбот.

INNOVATIONS IN THE FINANCIAL SECTOR AS THE MAIN ELEMENT OF THE ECONOMIC SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Kiseleva E.N.¹, Markova S.V.², Kovalskaya S.V.³

^{1, 2, 3} Belgorod College of Public Catering, Belgorod, Russia

Annotation. The article discusses innovative technologies in the banking sector. People are used to paying with one touch. The heyday of technology is still ahead. Companies are moving from scoring to personalizing service and evaluating emotions. In fact, the development process becomes like building from a constructor, in which all the details fit together. The digital ruble will become an additional means of payment along with cash and non-cash rubles. Current trends in banking technologies shape not only the future of financial services, but also create new opportunities for businesses and customers.

Keywords: segmentation, artificial intelligence, cybersecurity, Low-Code, digital ruble, token, chatbot.

В настоящее время новые банковские технологии обеспечили пользователям простой и удобный доступ к финансовым операциям. А переход от традиционного обслуживания к цифровому офису помог банкам оптимизировать расходы, улучшить сервис и повысить лояльность клиентов.

Последние два года конкуренция разворачивалась вокруг современных платежных технологий банков. Люди привыкли платить в одно касание, и рынку пришлось искать альтернативы: pay-сервисы, QR-коды, платежи по биометрии, NFC-стикеры на телефон.

Также вырос спрос на платежные сервисы, которые включают в себя BNPL-сервисы, когда стоимость покупки разбивается на равные части и выплачивается в течение одного-двух месяцев, peer-to-peer платежи.

Сегментация представляет собой еще одну инновацию в банковской деятельности, которая усиливается из года в год. Бизнес стремится предложить узкой аудитории решение, созданное специально под ее потребности. Например, сервисы для управления семейным бюджетом и детский банкинг.

Искусственный интеллект является далеко не новой технологией в банковской сфере. В 2024 году 95% российских компаний уже использует его для кредитного скоринга, улучшения безопасности и повышения эффективности бизнес-процессов.

Но предполагается, что расцвет технологии еще впереди. От скоринга компании переходят к персонализации обслуживания и оценки эмоций. Система на основе технологий машинного обучения распознает поведенческие паттерны в транзакциях клиента и его интересы к современным банковским продуктам и услугам в мобильном приложении практически в реальном времени.

В Альфа-банке искусственный интеллект анализирует данные о том, где открывать новые отделения. А «Открытие» использует искусственный интеллект для составления расписания сотрудников, которые занимаются продажами. Так клиенты могут заранее узнать комфортное для посещения время.

Кибербезопасность является ещё одним трендом, который обеспечивает непрерывное управление киберугрозами. Банки продолжают повышать качество антифрод-процедур и налаживать выявление аномалий поведения клиентов с помощью искусственного интеллекта и сопутствующих технологий — машинное обучение, сбор и обработка больших данных, открытые API.

Low-Code является еще одним подающим надежды цифровой банковской технологией. Такой подход дает возможность выпускать полнофункциональные решения быстро и с минимальным количеством написанного кода. По сути, процесс разработки становится похожим на строительство из конструктора, в котором все детали подходят друг к другу.

Выделяют следующие примеры использования low-code в банковской сфере:

1. Создание мобильных приложений — быстрая разработка новых функций и адаптация к различным устройствам.
2. Разработка чат-ботов — автоматизация обслуживания клиентов, предоставление круглосуточной поддержки.
3. Создание персонализированных предложений — анализ данных о клиентах и предоставление им индивидуальных цифровых банковских продуктов.

Цифровой рубль представляет собой электронную версию российской национальной валюты, разрабатываемой Центральным Банком России. Он станет дополнительным платежным средством наряду с наличными и безналичными рублями. Цифровой рубль позволит проводить мгновенные и безопасные операции, улучшить доступность финансовых услуг, а также повысить прозрачность транзакций. Его ключевое преимущество — интеграция с государственными сервисами и минимизация комиссий при переводах.

По словам главы Центрального Банка Эльвиры Набиуллиной, начало масштабного внедрения цифровой валюты начнется летом 2025 года.

Цифровые финансовые активы, или ЦФА являются новыми инструментами на финансовом рынке, представляющие собой права на активы в электронной форме. Они включают токены, которые являются цифровыми единицами, закрепляющими права на имущество, ценные бумаги или денежные требования.

Токен представляет собой разновидность цифрового актива, создаваемая на базе блокчейна, который подтверждает владение или право на использование конкретного актива. Токены бывают разных типов: например, инвестиционные или утилитарные, в зависимости от их назначения. [1, с. 47]

Регулирование ЦФА в России началось с принятия закона «О цифровых финансовых активах» в 2020 году. Закон вводит правовую основу для работы с цифровыми активами, регулирует их выпуск и обращение, а также определяет правовые требования к участникам рынка, включая операторов обмена и эмитентов. Это помогает повысить прозрачность и снизить риски мошенничества.

Рост выпуска ЦФА в России демонстрирует, что все больше компаний используют цифровые активы для привлечения инвестиций. В 2023-2024 годах значительно увеличилось число выпущенных токенов, в том числе крупных компаний и банков. С введением регулирования и интересом к блокчейн-технологиям ЦФА становятся популярным инструментом для привлечения капитала и улучшения прозрачности финансовых процессов.

ЦФА играют важную роль в развитии цифровой экономики, упрощая инвестиции и обмен активами в электронной форме, предоставляя новые возможности для участников рынка.

Платежи в виртуальной и дополненной реальности открывают новые возможности для покупок в цифровых мирах. Пользователи смогут совершать транзакции, не покидая VR/AR-окружения, используя жесты, голоса или взгляд. Это упрощает процесс оплаты и создаёт более интерактивный опыт, особенно в играх, виртуальных магазинах и образовательных платформах. [2, с. 89]

Сегодня мобильное приложение для Android или iOS — это главное средство привлечения и удержания пользователей. Больше половины клиентов предпочитают пользоваться услугами банка через приложение. Поэтому основная задача бизнеса — наращивать функционал, используя инновационные банковские технологии.

Банки продолжают расширять возможности аналитики, чтобы лучше узнать пользователя. Сбор данных о клиенте для формирования кастомизированных предложений и улучшения пользовательского опыта, перенос взаимодействий с банком и функций физического офиса в онлайн, формирование экосистемного подхода являются одними из основных трендов в сегменте. [3, с. 76]

Система быстрых платежей, или СБП представляет собой сервис Банка России, с помощью которого пользователь осуществляет мгновенные переводы между счетами в разных банках. Система обеспечивает удобство и скорость расчетов, а также снижает затраты на переводы, что делает ее привлекательной как для пользователей, так и для бизнеса.

Система быстрых платежей активно развивается с 2019 года. Сегодня в ее арсенале есть оплата товаров и услуг с помощью смартфона по QR-коду, NFC, кнопке, ссылке и с привязанного счета.

Большинство официальных приложений банков РФ нет в App Store и Google Play. Компании старательно обходят ограничения и добавляют новые версии, но те быстро удаляются. Поэтому часть пользователей мигрировало из мобильных банков в веб-приложения, которое предоставляет клиентам функционал и удобство, аналогичные традиционным, но работает через браузер. [4, с. 57]

За два года санкций банки сделали серьезный шаг вперед в развитие веб-приложений. Сегодня веб предлагает стандартный набор функций: открытие новых банковских продуктов, переводы, поддержка.

Некоторые банки сделали серьезный шаг вперед. Их веб практически полностью перенял функционал мобильного приложения:

1. Альфа-Банк реализовал функцию открытия совместного счета и сканирование паспортных данных при заказе продукта новым клиентом.
2. Газпромбанк добавил чат и возможность оспорить карточную операцию.
3. В веб-приложении Т-Банка можно оформить рассрочку, стать самозанятым, предоставить доступ к своему счету.

У чат-ботов все еще сохраняется репутация инструмента для решения простых задач, и когда речь идет о сложном вопросе, пользователь даже не пытается поручить ее текстовому роботу и сразу просит переключить на оператора-человека — несмотря на то, что бот вполне может справиться.

Чат-бот для предпринимателей от ПСБ умеет выставлять счета, оплачивать налоги штрафы, повторять платежи из истории, оформлять предодобренный кредит. Инструмент закрывает основные бизнес-потребности.

Банки продолжают развивать чат-ботов, имитирующих разговор с реальным человеком и нацеленных на мгновенный ответ на запрос. [5, с. 98]

Банки внутри своих приложений формируют контентные площадки с информационными сообщениями, индивидуальными предложениями и полезными сервисами.

Через сторис банки продвигают свои продукты, рассказывают о полезных функциях, знакомят с новыми фичами. А некоторые успешно интегрирует не только

финансовые, но и небанковские сервисы — авиабилеты, страхование, билеты на мероприятия, продажа товаров. [6, с.117]

Доступ к финансовым услугам — важная часть жизни взрослого человека. Каждый может столкнуться с ограничениями — травма, поездка за рулем, маленький ребенок на руках.

Особенные потребности в России испытывает больше половины населения: 13 млн человек с инвалидностью, 37 млн пенсионеров, примерно 30 млн людей с временными ограничениями по здоровью. Создавая доступные мобильные приложения для iOS и Android, банки закрывают потребности для половины населения страны. Это не только социальная ответственность для банка, но и конкурентное преимущество.

В последние два года одной из банковских инноваций стала технология Open Banking. Она открывается для банков много возможностей:

— Улучшает показатели вовлеченности и удержания клиентов.

— Дает возможность собирать и анализировать большее количество информации о клиентах и предлагать им персонализированные услуги.

— Более глубокий скоринг позволяет банкам выдавать больше кредитов по выгодным ставкам, что может привлечь дополнительную аудиторию. Для пользователей банковских услуг Open Banking означает в первую очередь повышение качества услуг. Например, повышение скорости процессов и более дружелюбные интерфейсы, расширение продуктовой линейки и удобный поиск выгодных предложений.

В заключение, 2024 год стал знаковым для банковской сферы в России, продемонстрировав заметное развитие банковских технологий. Искусственный интеллект, быстрые платежи и low-code не только повышают эффективность, но и делают финансовые услуги более доступными и персонализированными для клиентов. Внедрение цифровых финансовых активов и цифрового рубля открывает новые горизонты для инвестиций и упрощает финансовые транзакции.

Конкуренция на рынке мобильного банкинга усиливается, и банки активно ищут способы привлечения и удержания клиентов через удобные веб-приложения, чат-ботов и контентные площадки. Упор на цифровую доступность и open banking подчеркивает стремление банков не только к повышению своей эффективности, но и к обеспечению качественного обслуживания всех категорий пользователей.

Таким образом, текущие тренды в банковских технологиях формируют не только будущее финансовых услуг, но и создают новые возможности для бизнеса и клиентов, что делает рынок финтех динамичным и многообещающим.

Список использованной литературы

1. Абрамов, Руслан Диверсификация экономики регионов на основе инновационного развития / Руслан Абрамов. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2017. - 228 с.
2. Актуальные проблемы Европы, №1, 2013. Европа и Россия. Инновационное развитие и модернизация экономик. - М.: ИНИОН РАН, 2018. - 254 с.
3. Аузан, А.А. Инновационное развитие экономики России. Междисциплинарное взаимодействие. Сборник статей / А.А. Аузан. - М.: Проспект, 2016. - 646 с.
4. Брындин, Евгений Глобальная равномерная инновационная экономика: моногр. / Евгений Брындин. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2017. - 128 с.
5. Евсеев, Вадим Олегович Инновационная экономика молодежной среды. Учебное пособие. Гриф УМО МО РФ / Евсеев Вадим Олегович. - М.: Вузовский учебник, 2018.- 343 с.
6. Инновационная экономика. Теория и практика. Материалы международной научно-практической конференции. - М.: Де-По, 2019. - 236 с.

УДК659.1

ПРИМЕНЕНИЕ EVENT – МАРКЕТИНГА В ПРОДВИЖЕНИИ

Рябик А. Н.¹, Елибаева К. Т.²

Университет «Туран» г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. Статья посвящена исследованию особенностей применения event-маркетинга в торговых центрах города Алматы. Рассматриваются инструменты событийного маркетинга, такие как акции, розыгрыши, выставки, мастер-классы и другие мероприятия, способствующие привлечению клиентов и увеличению продаж. В работе приводится анализ эффективности мероприятий, выявлены ключевые проблемы организации и предложены пути их решения.

Ключевые слова. Маркетинг, торговые центры, мероприятие, реклама.

ЖЫЛЖЫТУДА EVENT МАРКЕТИНГІН ҚОЛДАНУ

Рябик А. Н.¹, Елибаева К. Т.²

Тұран университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Бұл мақалада Алматы қаласының сауда орталықтарындағы event-маркетингтің қолдану ерекшеліктері зерттеледі. Ақциялар, лотереялар, көрмелер, шеберлік сыныптары және басқа да іс-шаралар сияқты құралдар қарастырылып, олардың клиенттерді тартуға және сатылымды арттыруға әсері талданады. Зерттеу нәтижесінде іс-шараларды ұйымдастырудағы негізгі мәселелер анықталып, оларды шешу жолдары ұсынылды.

Түйінді сөздер. Маркетинг, сауда орталықтары, іс-шара, жарнама.

THE USE OF EVENT MARKETING IN PROMOTION

Ryabik A. N.¹, Yelibaeva K. T.²

Turan University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Summary. The article explores the features of event marketing application in shopping malls in Almaty. It examines tools such as promotions, raffles, exhibitions, workshops, and other activities aimed at attracting customers and boosting sales. The study analyzes the effectiveness of these events, identifies key organizational challenges, and suggests solutions to address them.

Keywords. Marketing, shopping malls, event, advertising.

Современный маркетинг — это холистический маркетинг, во главе угла здесь стоят предпочтения потребителя. Если клиент доволен предоставленным товаром, оказанными услугами, то это положительно скажется на бизнесе. Инструменты event-маркетинга направлены на повышение потока клиента за счет получения, преимущественно, положительных эмоций от проведения мероприятий. Немаловажным является тот факт, что сфера событийного маркетинга является новой и развивается стремительно. Поэтому нужно уметь отследить динамику развития, обозначить основные инструменты и факторы этой сферы маркетинга. Данные обстоятельства указывают на актуальность event

маркетинга, подтверждая его востребованность на рынке в качестве успешного средства коммуникации с клиентами.

В современной литературе можно выделить понятие событие или мероприятие, которое имеет в английском языке синонимичное значение «event» (событие, мероприятие). Данное значение широко применяется как event-маркетинг или же событийный маркетинг. Следует отметить, что исследователи указывают при написании понятия «event» также слово «special» (специальные), то есть в основном в трудах исследователей указывают «special event» (специальное мероприятие, специальное событие). Остро стоит вопрос указания в русскоязычных источниках упоминание и разграничения мероприятий и событий в качестве «ивент-мероприятий» («event-мероприятий»). По нашему мнению, данная фраза является не совсем корректной и дублирует смысл, что вместо корректного отражения смысла фразы указывает на расплывчатость. В настоящей статье речь пойдет о специальных событиях и специальных мероприятиях в событийном маркетинге. Данное указание без применения латиницы и дублирующих смысловых нагрузок является правильным и четко показывает значение происходящих явлений в событийном маркетинге.

Событийный маркетинг представляет собой вид маркетинговой деятельности, в который входит комплекс тактических и стратегических условий по созданию специальных событий и организации специальных мероприятий для определенной группы лиц во внутренней и внешней маркетинговой среде с целью достижения поставленных перед компанией задач в сфере маркетинга с использованием средств информационного и эмоционального воздействия на целевую аудиторию, в результате чего осуществляется самая эффективная трансляция задуманных параметров и базовых ценностей фирмы (или бренда) [1, с. 116].

Ключевое внимание в сфере применения событийного маркетинга в наше время находится на идеях исследований по теме внутренних и внешних маркетинговых коммуникаций в организациях, включая также создание и реализацию брендов вкупе с образованием ценностных и эмоциональных связей потребителей [2, с. 29-34].

Необходимо отметить суммирование и объединение разнообразных каналов и средств продвижения товаров и услуг потребителю под влиянием использования интегрированных маркетинговых коммуникаций. Их принято рассматривать в маркетинге в качестве «периодических отношений между рынком и бизнесом с целью продвижения идей, усовершенствования поведения и стимуляции определенного понимания товаров и услуг потребителями, агрегировано собирающихся в целевой рынок [3]. Получается, что упорядоченное действие подобного вида коммуникаций дает возможность увидеть взаимодействие всех маркетинговых целей в каждой структурной единице организации и между субъектами процессов на рынке.

Рассуждая о значении событийного маркетинга в системе маркетинга или определении его в качестве независимого вида деятельности маркетинга, важно обратить внимание на его сложную фундаментальную основу, куда кроме четкой организации и специальных знаний в сфере управления творческими и бизнес-проектами, входит важная эмоциональная часть, на которую влияет специфика психологического воздействия на контактную и целевую аудиторию через применение неординарных инструментов. Так, задействование эмоциональной составляющей дает возможность обозначить неофициальное понятие событийного маркетинга с профессиональной точки зрения, как его еще называют «маркетинг впечатлений» [4, с. 140].

С учетом обозначенных целей и задач в настоящей статье, а также принимая во внимание доскональное исследование методологического и практического материала в маркетинговой сфере по организации мероприятий, выдвигается гипотеза, что если принять во внимание специфику работы инициаторов мероприятий и событий, то можно вывести структуру контроля качества проведения мероприятий и событий с точки зрения

экономической эффективности и качественных характеристик. Иначе говоря – мероприятия и события обычно представляют собой неупорядоченное массовое празднования, вместо спланированных действий и обозначенным результатом от использования такого инструмента, как организация специальных мероприятий [5, с. 93 – 100]

В результате проведенного исследования по ТРЦ города Алматы, а именно «Essentai mall», «Mega park», «ADK», «Aport mall», «Mega center», «Dostyk plaza», «Moskva», «Grand park» были получены следующие данные, отраженные в таблице 1.

Таблица 1 – Исследование по 8 торговым центрам

Торговый центр	Часто используемые мероприятия	Особенности аудитории	Примечания
Essentai Mall	Выставки, мероприятия с иностранным сегментом	16-25 лет	Часто привлекает иностранцев
Mega Park	Розыгрыши, акции	16-25 лет	Сезонные распродажи
ADK	Детские праздники, мастер-классы	Семейная аудитория	Популярны семейные праздники
Dostyk Plaza	Модные показы, закрытые вечеринки	25-45 лет	Ориентация на премиальный сегмент
Aport Mall	Сезонные распродажи, розыгрыши	16-35 лет	Массовая аудитория
Примечание: составлено авторами на основе собственных исследований.			

По итогам проведенного анализа в торговых центрах Алматы в течение месяца были сформулированы следующие результаты:

- Из 8 исследованных торговых центров 80% широко применяют событийный маркетинг и его методы с целью привлечения клиентов и потребителей;

- Самые популярные мероприятия в торговых центрах – проведение розыгрышей и акций;

- Торговые центры, ориентированные на сегмент люкс, чаще всего проводят мероприятия, имеющие отношение к модным показам либо выставкам. Сюда также можно отнести проведение закрытых вечеринок и открытие магазинов с приглашениями для постоянных клиентов;

- По результатам опроса выявлено, что в среднем торговые центры проводят 28 мероприятий за год, где большая часть не имеет значительных затрат, особенно распространены мероприятия, связанные с сезонными распродажами;

- Во всех торговых центрах, которые используют инструменты событийного маркетинга, проводятся детские праздники и мастер-классы;

- Можно выделить торговые центры, которые проводят определенные мероприятия, к примеру, Esentai Mall чаще всего организует различные выставки и мероприятия с участием иностранного сегмента;

- Самая обширная аудитория, участвующая в проводимых в торговом центре мероприятиях, включает себя молодых людей в возрасте 16-25 лет.

ПРОЦЕНТНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ EVENT - МАРКЕТИНГА

- Розыгрыши и акции
- Сезонные мероприятия
- Мастер-классы и детские праздники
- Выставки и модные показы

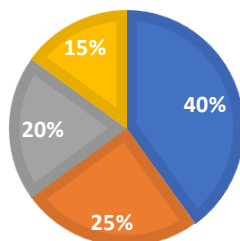


Рисунок 1 – Процентное распределение использования инструментов Event-маркетинга

Примечание: Составлено авторами на основе собственных исследований.

Проведение мероприятий и событий помогает увеличить приток посетителей в торговые центры и магазины. Во время акций наблюдается рост количества продаж, особенно продуктов питания, спрос на которые возрастает в период проведения мероприятий. Однако в организации этих событий также имеются недостатки.

Поэтому учёт специфики работы организаторов имеет важное значение. Некоторые мероприятия выглядят формальными и проводятся без учёта потребностей определённых групп лиц и особенностей в создании контента событий. Простой пример: в спальных районах, где расположены торговые центры, были бы очень популярны семейные праздники, где интересные занятия могут найти для себя и отец, и мать, и дети. Недостаточное внимание к деталям продвижения мероприятий является ключевой проблемой на сегодняшний день. Отсутствие систематизации при планировании мероприятий снижает эффективность применения инструментов событийного маркетинга из-за низкого уровня таргетирования.

Анализ отзывов на сайтах торговых центров показывает, что около 60% посетителей сообщили, что попали на мероприятие случайно; примерно 80% задерживаются на мероприятиях не более получаса; при этом у 36% подобные мероприятия вызывают негативную оценку. Эти данные свидетельствуют о существующих проблемах в организации мероприятий, связанных с формулированием чётких целей, определением основной аудитории и разработкой концепции мероприятия.

Оценка эффективности мероприятий

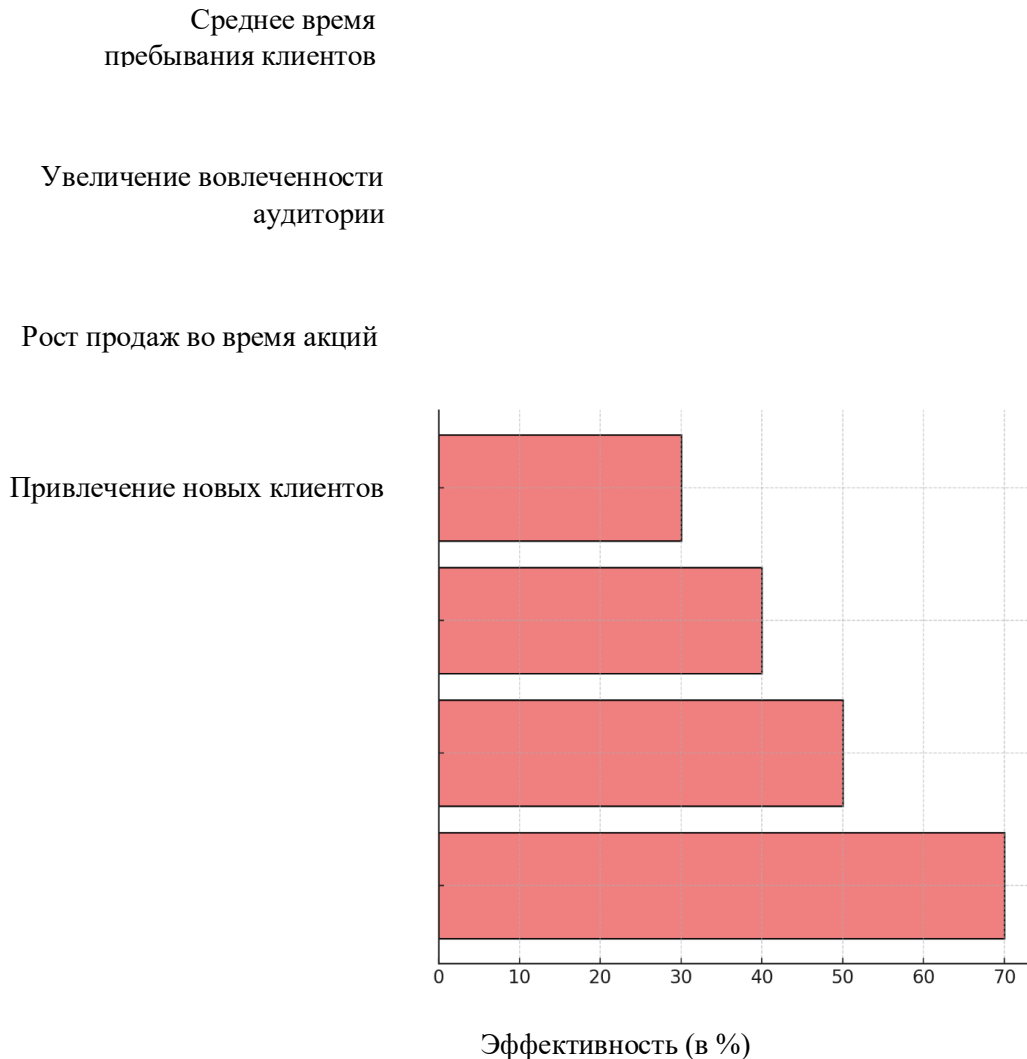


Рисунок 2 – Оценка эффективности мероприятий

Примечание: Составлено авторами на основе собственных исследований.

Тем не менее, подавляющее большинство респондентов в целом положительно восприняли мероприятия. Среди оставивших отзывы молодежи было отмечено, что они готовы совершить покупку непосредственно в день проведения мероприятия.

Учитывая результаты проведенного исследования, можно утверждать, что наличие разработанной методики планирования и оценки применения инструментов событийного маркетинга, сопровождаемой четким определением поставщиков услуг по организации и проведению мероприятий, позволит компаниям значительно улучшить результаты своей событийной активности. Такой системный подход не только оптимизирует процессы подготовки и реализации мероприятий, но и обеспечивает более эффективное взаимодействие с целевой аудиторией. Кроме того, он способствует повышению рентабельности инвестиций в маркетинг за счет точного измерения результатов и адаптации стратегий в соответствии с полученными данными. В конечном итоге, это

приведёт к укреплению позиции компании на рынке, повышению узнаваемости бренда и увеличению лояльности клиентов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Романцов А. Н. Event-маркетинг. - Сущность и особенности организации. - Москва: СИНТЕГ - 2019. – 116с.
2. Пискунова О. А.- СОБЫТИЙНЫЙ МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ БРЕНДА: ОПЫТ FMCG-КОМПАНИЙ // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020. – № 4. – С. 93–100.
URL: <https://vael.ru/ru/article/view?id=71>
3. Муратова А. Р.- Инновационные маркетинговые технологии /А. Р. Муратова, М.И. Лапшина. — Владимир: ООО "Аркаим", 2018. — 68с.
4. Ермаков С. Г., Макаренко Ю. А., Соколов Н. Е.- Event-менеджмент: обзор и систематизация подходов к организации мероприятий [Электрон. ресурс]. – 2019. – URL: https://www.acjournal.ru/jour/article/view/661?locale=ru_RU
5. Sneath, J. & Finney, R. & Close, A. G.- An IMC Approach to Event Marketing: The Effects of Sponsorship and Experience on Customer Attitudes. Journal of Advertising Research. - 2020. - 45 (4). - P. 373-381.
6. Хамокова Д.М.- EVENT-МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ // Скиф. - 2021. №5 (57). - URL: <https://cyberleninka.ru>
7. Перцовский Н.И.- Маркетинг: Краткий толковый словарь основных маркетинговых понятий и современных терминов. – М.: Дашков и К.- 2019. 140 с.

Сведения об авторах

Рябик Арина Николаевна - студентка, Университет Туран, e-mail: 21221537@turan-edu.kz
Елибаева Карина Темировна - студентка, Университет Туран, e-mail: 21221824@turan-edu.kz

Авторлар туралы мәліметтер

Рябик Арина Николаевна - студент, Тұран университеті, e-mail: 21221537@turan-edu.kz
Елибаева Карина Темировна - студент, Тұран университеті, e-mail: 21221824@turan-edu.kz

Information about the authors

Ryabik Arina Nikolaevna-student, Turan University, e-mail: 21221537@turan-edu.kz
Elibayeva Karina Temirovna-student, Turan University, e-mail: 21221824@turan-edu.kz

УДК 338.012

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КОМПАНИИ

АО «НК «КАЗМУНАЙГАЗ»

Абдурахимова Ф.Р.

Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. Нефтегазовая отрасль ежегодно сталкивается со многими вызовами внешней и внутренней среды. Несомненно, чтобы преодолеть все трудности и вызовы нефтегазовые компании нуждаются в разработке эффективной стратегии развития и в ее успешной реализации. В рамках этой научной статьи приводятся особенности функционирования компании АО «НК «КазМунайГаз» в условиях неопределенности развития мирового нефтяного рынка. На основании опубликованных данных ежегодных отчетностей проведен анализ ключевых производственно-хозяйственных показателей АО «НК «КазМунайГаз» за 2014-2020 годы.

Ключевые слова: стратегия, стратегический менеджмент, вертикально-интегрированная компания, нефть, нефтегазовая компания, SWOT анализ.

КОМПАНИЯНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУЫ

«ҚазМұнайГаз «ҰК» АҚ

Абдурахимова Ф.Р.

Каспий Қоғамдық университет, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Мұнай-газ саласы жыл сайын сыртқы және ішкі ортаның көптеген сын-тегеуріндерімен бетпе-бет келеді. Барлық қиындықтар мен сын-қатерлерді еңсеру үшін мұнайгаз компаниялары тиімді даму стратегиясын әзірлеуді және оны табысты іске асыруды

қажет ететіні сөзсіз. Осы ғылыми мақаланың шеңберінде "ҚазМұнайГаз "ҰК" АҚ компаниясының әлемдік мұнай нарығының дамуының белгісіздігі жағдайында жұмыс істеу ерекшеліктері келтіріледі. Жыл сайынғы есептіліктердің жарияланған деректері негізінде "ҚазМұнайГаз "ҰК" АҚ-ның 2014-2020 жылдардағы негізгі өндірістік-шаруашылық көрсеткіштеріне талдау жүргізілді.

Түйін сөздер: стратегия, стратегиялық менеджмент, тігінен интеграцияланған компания, мұнай, мұнай-газ компаниясы, SWOT талдау

FINANCIAL PLANNING OF THE COMPANY

«NC «KazMunayGas» JSC

Abdurakhimova F.R.

Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Summary. The oil and gas industry annually faces many challenges of the external and internal environment. Undoubtedly, in order to overcome all the difficulties and challenges, oil and gas companies need to develop an effective strategy and successfully implement it. Within the framework of this scientific article, the features of the functioning of NC KazMunayGas JSC in the conditions of uncertainty about the development of the world oil market are presented. Based on the published data of the annual reports, an analysis of the key production and economic indicators of NC KazMunayGas JSC for 2014-2020 was carried out.

Keywords: strategy, strategic management, vertically integrated company, oil, oil and gas company, SWOT analysis.

Нефтегазовая отрасль ежегодно сталкивается со многими вызовами внешней и внутренней среды: волатильность мировых цен на нефть, дисбаланс в соотношении спроса и предложения на нефтяном рынке, естественное падение добычи, рост затрат и снижение доходов и другие. В 2020 году данный список вызовов пополнился еще одним – пандемия коронавируса. Ввиду вышеуказанных рыночно-экономических изменений, нефтегазовым компаниям необходимо разрабатывать эффективные стратегии и планирование, которые могут позволить предприятию в ближайшей и долгосрочной перспективе успешно развиваться в конкурентной среде, т.е. в обстановке, подверженной радикальным, быстрым и зачастую непредсказуемым изменениям.

АО «НК «КазМунайГаз» (КМГ) является ведущей вертикально – интегрированной нефтегазовой компанией Казахстана. КМГ управляет активами по всему производственному циклу от разведки и добычи углеводородов до транспортировки, переработки и предоставления сервисных услуг».

Согласно Стратегии КМГ, до 2025 года основными целями являются:

- повышение уровня запасов и объемов добычи;
- укрепление финансовой устойчивости и создание стоимости;
- гарантия возвратности инвестиций.

В рамках установленных стратегических целей компания предпринимает определенные меры для реализации стратегии по основным направлениям производственного цикла. А именно:

1) По разведке и добыче:

- развитие ресурсной базы для обеспечения устойчивого развития в среднесрочной (до 2025 г.) и долгосрочной (после 2025 г.) перспективе;
- повышение операционной эффективности добычи;
- обеспечение прироста добычи углеводородов в большей степени за счет органического роста.

2) По транспортировке нефти:

- повышение эффективности транспортировки через нефтепроводы;
- увеличение загрузки мощностей морского нефтетранспорта;
- повышение объемов транспортировки нефти на внутреннем рынке.

3) По транспортировке газа и маркетингу газа:

- увеличение рентабельности бизнес-направления транспортировки газа;
- применение сжиженного углеводородного газа для газификации небольших населенных пунктов;
- развитие транзитного транспортного потенциала и усиление в направлении КНР экспортного потенциала.

Изучив общую информацию о компании, а также ее среднесрочные стратегические цели и меры реализации стратегии, проведем изучение изменений ключевых производственно-финансовых показателей компании КМГ в период с 2014 по 2020 гг. Для выполнения этой задачи составим таблица 1.

Из вышеприведенной таблицы можно проследить, что за анализируемый временной период 2014-2020 гг. произошли следующие изменения:

– стремительно снизились запасы нефти и газоконденсата (-18,36 %) с 818,3 млн тонн в 2014 году до 668 млн тонн в 2018 году, аналогичная ситуация с объемом запасов природного газа, снижение составило -15,09%, с 487,6 млрд м3 до 414 млрд м3 соответственно (примечание: данные по запасам нефти и газа за 2019–2020 гг. представлены в отчетах в общей сумме углеводородов, без разделения на запасы отдельно нефти и газа);

Таблица 1 - Изменение ключевых показателей АО «НК «КазМунайГаз» за 2014-2020 гг

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Запасы нефти и газоконденсата (ABC1) (млн тонн)	818,3	801,2	785,8	683	668		
Запасы природного газа (ABC1) (млрд м3)	487,6	436,7	430,7	421	414		
Добыча нефти и газоконденсата (млн т)	22,49	22,67	22,64	23,3	23,6	23,6	21,7
Добыча природного и попутного газа (млрд м3)	7,025	7,25	7,38	7,99	8,32	8,45	8,19

по магистральным нефтепроводам (Транспортировка нефти (млн т))	64,01	61,0	58,7	67,9	68	67,3	64,2
морская транспортировка из порта Актау(Транспортировка нефти (млн т))	4,6	2,0	1,6	6,95	7,07	10,7	8,99
Транспортировка природного газа по магистральным газопроводам (млрд м ³)	105,4	102,7	88	101	112	103	86,6
Производство основных нефтепродуктов на трех НПЗ РК+ НПЗ Caspi Bitum РК (млн т)	11,7	11,16	10,9	11,3	12,1	12,6	11,7
Доход от реализации продукции и оказания услуг (млрд тенге)	3187	1094	1857	2459	6989	6859	4556
Чистая прибыль (млрд тенге)	207,4	398,3	306	520	694	1158	172
Свободный денежный поток (млрд тенге)	12	-236	930	207	416	592	88
Чистый долг (млрд тенге)	1484	1661	1135	1344	2175	2361	2598

Примечание: таблица была составлена на основе показателей из разных годовых отчетов компании КМГ.

– по объему добычи нефти и газоконденсата в динамике с 2014 по 2019 года наблюдается увеличение на 4,93%, но в 2020 году этот показатель продемонстрировал снижение до значения ниже уровня 2014 года, что связано с ограничениями по исполнению соглашения ОПЕК+ и влиянием пандемии коронавируса;

– по объему добычи природного и попутного газа в целом наблюдался прирост на 20,3% в 2019 году относительно 2014 года, но, в 2020 году значение данного показателя снизилось на 3,7% в сравнении со значением в 2019 году;

– 1) с 2014 по 2016 гг. по объему транспортировки нефти по магистральным нефтепроводам наблюдалось постепенное снижение (-8,29%), с 2016 по 2019 гг. наблюдается увеличение и укрепление объема транспортировки, но в 2020 году, объем транспортировки вновь снижается, практически до уровня 2014 года;

– 2) с 2014 по 2016 гг. по объему морской транспортировки из порта Актау наблюдалось снижение (-65,21%), после 2016 года наблюдался стремительный рост – в 2019 году прирост относительно значения 2016 года составил +568,75%. Однако в 2020 году было снижение объема морской транспортировки из порта Актау относительно объема 2019 года на -15,98%;

– производство основных нефтепродуктов в динамике в целом показывало рост, в сравнении с исходным годом, в 2019 году +7,69%, однако также наблюдалось отрицательное отклонение в период с 2015 по 2016 гг. по сравнению со значением в 2014 году, отклонение, вероятно, было связано с подготовкой к модернизации и последующей

модернизацией на Атырауском и Павлодарском НПЗ. Стоит отметить, что в 2020 году значение все же вернулось на уровень 2014 года;

– особенности динамики цен на нефть, а также увеличение валютного курса в существенной степени повлияли на формирование конечных финансовых результатов компании. Так, доход от реализации продукции и оказания услуг заметно просел в 2015 году относительно 2014 года на -65,67%, а затем, в период с 2015 по 2019 гг., доход от реализации показывал стабильный рост (+526,9%). Но стоит отметить, что в 2020 году доход снова просел на -33,57% относительно уровня 2019 года;

– чистая прибыль компании в 2014-2015 гг. показала значительный рост с 207,4 млрд тенге до 398,3 млрд тенге, далее в 2016 году чистая прибыль снизилась до 305,8 млрд тенге. После 2016 года наблюдалось стремительное увеличение прибыли до 1158 млрд тенге в 2019 году, пока в 2020 году вновь не снизилась на -85,14%;

– свободный денежный поток сильно ушел в минус в 2015 году до -236 млрд тенге, затем значительно вырос до 930 млрд тенге в 2016 году, далее заметно снизился в 2017 году до 207 млрд тенге и уже в 2018-2019 гг. пошел в рост до 592 млрд тенге. Но в 2020 году вновь снизился до 88 млрд тенге (-85,13% относительно 2019 г.);

– чистый долг компании с 2014 года увеличился на 75,07%.

Сопоставляя проанализированные данные, можно прийти к промежуточному выводу, что фактическая реализация Стратегии КМГ не полным образом соответствует достижению ключевых стратегических целей компании. Вывод подкрепляется следующими обоснованиями, полученными в ходе анализа:

1. Цель по увеличению запасов согласно мерам по реализации Стратегии должна была осуществляться при помощи развития ресурсной базы. Но как мы видим, по объему доказанных запасов нефти и газа на протяжении всего анализируемого периода ежегодно наблюдается спад;

2. Чистый долг компании за весь анализируемый период показывает стабильный рост, что не соответствует основной цели КМГ по укреплению финансовой устойчивости;

3. За последний анализируемый период 2019-2020 гг. основные финансовые показатели показали значительное снижение, что в свою очередь указывает на то, что компания вероятно не своевременно скорректировала меры реализации на внешние вызовы, что в конечном итоге привело к невыполнению стратегических целей.

Далее, на основе вышеприведенного анализа и информации из отчетов компании проведем SWOT-анализ, в ходе которого обозначим угрозы компании от негативного влияния внешних факторов и слабые стороны, а также сильные стороны и потенциальные возможности для нивелирования негативного влияния на КМГ.

Таблица 2 - SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
-национальная компания; -лидирующие позиции по добыче нефти во внутристрановом рейтинге; -ускоренный темп цифровизации производства; -бренд, имидж; -человеческий капитал; -корпоративная культура; -транспортная инфраструктура; -инфраструктура для нефтепереработки; -carry-финансирование в геологоразведке.	-зрелые месторождения; -уменьшение объемов доказанных запасов нефти и газа; -высокая долговая нагрузка
Возможности	Угрозы

<ul style="list-style-type: none"> -НИОКР по разведке и добыче; - увеличение запасов нефти и газа; -уменьшение расходов и повышение уровня прозрачности бизнес-процессов за счет дальнейшего развития цифровизации; -диверсификация маршрутов и направлений сбыта; -снижение неэффективных и маловажных административных расходов; -контроль и снижение операционных расходов; -развитие нефтехимии через создание стратегических партнерств; -развитие альтернативных источников энергии через создание стратегических партнерств. 	<ul style="list-style-type: none"> -низкая цена на нефть; -обязательное снижение объемов добычи нефти в рамках сделки ОПЕК+; -срыв сроков поставок оборудования и услуг из-за повторных вспышек коронавируса; - валютные риски (изменение курса тенге по отношению к доллару); -тенденции по декарбонизации и вводу карбонового налога в странах ЕС; - риски техногенных аварий; -правовые риски (изменения в законодательстве и нпа, иски и споры).
---	---

Примечание: составлена авторами.

На основе проведенного SWOT-анализа выделим несколько возможных рекомендаций:

1. Для обеспечения прироста объемов доказанных запасов и уменьшения риска потери инвестиций при геологоразведке, применять лучшие практики геологоразведки и привлекать инвесторов для саггу-финансирования. К примеру, ПАО «Газпром нефть» при помощи интеграции новых данных, полученных при опробовании новой технологии «Цифровой анализ керна» (Digital Rock Physics – DRP), существенно уменьшила различие между минимальной и максимальной оценкой геологических и извлекаемых запасов, а также сократить сроки получения результатов без увеличения бюджета;

2. Для обеспечения стабильной выручки по реализации газа проводить более гибкую политику сбыта и учитывать необходимость диверсификации маршрутов и направлений сбыта;

3. Расширение доходной базы и освоение новых направлений производства нефтепродуктов и энергии через внедрение проектов по развитию нефтехимии и альтернативных источников энергии с помощью создания стратегических партнерств, применяя лучшие практики в этих направлениях. Создание портфеля активов в сфере возобновляемых источников энергии также может выступить в качестве трансграничного инструмента в рамках перехода компании от традиционных источников энергии к возобновляемым источникам.

Выводы. Стратегический менеджмент – непрерывный процесс, который требует постоянного мониторинга и оценки эффективности, с возможным внесением своевременной корректировки с учетом изменений во внешней и внутренней среде. Стратегический менеджмент не будет эффективным, если реализация стратегии не будет соответствовать целям, видению и приоритетам, заложенным в основу стратегии компании. Как итог данного исследования можно сделать вывод о том, что АО «НК «КазМунайГаз» не полным образом осуществлял свои стратегические цели. Так, стоит отметить, что объемы запасов нефти и природного газа в анализируемый период с 2014 по 2020 гг. показывают постоянное снижение, растет чистый долг компании, а свободный денежный поток за весь период демонстрирует нестабильность. Однако у Компании имеются ряд возможностей и сильных сторон для должного выполнения целей и показателей. В этой связи, можно рассмотреть выполнение следующих рекомендаций: 1)

по части прироста запасов нефти и газа необходимо применять лучшие практики геологоразведки и продолжать привлекать инвесторов к carry-финансированию затрат на геологоразведочные работы; 2) ввиду грядущего ввода углеродного налога при экспорте в страны ЕС по части увеличения выручки либо угроз недополучения ее, нужно прибегнуть к диверсификации маршрутов и направлений сбыта; 3) в целях расширения доходной базы можно рассмотреть вариант создания стратегических партнерств в проектах нефтегазохимии и ВИЭ. Ввиду усиления тренда развития проектов по выработке альтернативных источников энергии, продвижение работ по данному направлению поможет Компании избежать возможной позиции «аутсайдера» в будущем.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Джуха В. М., Штапова И. С., Жуковская Н. П. Стратегический менеджмент: учебное пособие. – Москва: КНОРУС, 2019. <https://book.ru/book/936316>
2. Томпсон-мл. А.А., Стрикленд Ш. А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. – М.: Издательский дом Вильямс, 2007. <https://www.williamspublishing.com/Books/5-8459-0407-2.html>
3. Чеботарь Ю. М. Корпоративные финансы и корпоративный контроль: монография. – М.: Автономная некоммерческая организация «Академия менеджмента и бизнес-администрирования», 2016. <https://www.a-mba.ru/publications/publication-of-monographs-and-textbooks/>
4. Бгашев М. В. Стратегический менеджмент: учебное пособие. – Саратов: Амирит, 2018. http://elibrary.sgu.ru/uch_lit/717
5. Давлетов И. И., Свечникова Т. М., Черданцев В. П., Черникова С. А. Стратегический менеджмент: учебное пособие. – Пермь: ФГБОУ ВО Пермская ГСХА, 2015. https://ksu.edu.kz/files/TB/book/econom/n_a_baranova_strategicheskij_menedzhmentuchebnoe_posobie.

Сведения об авторе

*Абдурахимова Фазиля Рахимжановна, Экономист- Финансист, Каспийский Общественный Университет, e-mail: abdurahimovafazela@gmail.com

Авторлар туралы мәліметтер

* Абдурахимова Фазиля Рахимжановна, Экономист-қаржыгер, Каспий Қоғамдық университет, e-mail: abdurahimovafazela@gmail.com

Information about the authors

*Abdurakhimova Fazilya Rakhimzhanovna, Economist- Financier, Caspian Public University, e-mail: abdurahimovafazela@gmail.com

УДК 331.5.024.5

ЕҢБЕК НАРЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ

Айтбаева Ж.¹, Куандыкова М.Б.²

^{1,2} Каспий қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Экономикалық белсенді халықпен қатар, экономикалық белсенді емес топтарды да ескеру еңбек нарығын тиімді реттеудің маңызды бөлігі болып табылады. Қазақстан Республикасында еңбек ресурстарын реттеу нормативтік-құқықтық база құру, жұмыспен қамтудың ұлттық саясатын әзірлеу және еңбек нарығының тиімді моделін

қалыптастыру арқылы жүзеге асырылады. Батыс Еуропа, АҚШ, Жапония және Қытай тәжірибелері еңбек нарығын реттеуде тиімді тетіктерді ұсынады: еңбек заңнамасының икемділігі, жұмыс орындарын сақтау, кәсіби даярлықты дамыту және жұмыссыздықты төмендету шаралары. Бұл тәжірибелерді зерттеп, Қазақстанның өзіндік ерекшеліктерін ескере отырып, ұлттық еңбек нарығын реттеудің тиімді жүйесін қалыптастыру қажет.

Кілт сөздер: Экономикалық белсенді халық, Еңбек нарығы, Жұмыспен қамту, Еңбек ресурстарын реттеу, Ұлттық саясат, Мемлекеттік реттеу, Батыс Еуропа тәжірибесі, Швеция үлгісі, Германия тәжірибесі, Франция тәжірибесі, АҚШ үлгісі, Жапония үлгісі, Қытай моделі

Аннотация. Наряду с экономически активным населением, учет экономически неактивных групп также является важной частью эффективного регулирования рынка труда. В Республике Казахстан управление трудовыми ресурсами осуществляется путем создания нормативно-правовой базы, разработки национальной политики занятости и формирования эффективной модели рынка труда. Опыт стран Западной Европы, США, Японии и Китая предлагает действенные механизмы регулирования рынка труда: гибкость трудового законодательства, сохранение рабочих мест, развитие профессиональной подготовки и снижение уровня безработицы. Изучение этого опыта с учетом особенностей Казахстана позволит создать эффективную систему регулирования национального рынка труда.

Ключевые слова. Экономически активное население, рынок труда, занятость, управление трудовыми ресурсами, национальная политика, государственное регулирование, опыт Западной Европы, модель Швеции, опыт Германии, опыт Франции, модель США, модель Японии, модель Китая.

Abstract. In addition to economically active populations, taking into account economically inactive groups is an essential part of effectively regulating the labor market. In the Republic of Kazakhstan, labor resource management is implemented through the establishment of a regulatory and legal framework, the development of a national employment policy, and the creation of an effective labor market model. The experiences of Western Europe, the United States, Japan, and China offer effective mechanisms for regulating the labor market, such as flexible labor legislation, job retention, professional training development, and measures to reduce unemployment. Studying these experiences, while considering Kazakhstan's specific characteristics, is crucial for developing an effective system for regulating the national labor market.

Keywords: Economically active population, labor market, employment, labor resource management, national policy, state regulation, Western Europe experience, Swedish model, German experience, French experience, U.S. model, Japanese model, Chinese model.

Экономикаға қатысатын халықтың әлеуетін толық бағалау үшін, тек экономикалық белсенді адамдарды ғана емес, сонымен қатар экономикалық белсенді емес топтарды да ескеру қажет. Бұл топқа мектеп оқушылары, арнайы және жоғары оқу орындарының студенттері, еңбекке қабілетті жастағы, бірақ жұмыс істемейтін азаматтар және жұмыссыздар кіреді.

Қазақстан Республикасында еңбек ресурстарын реттеу және халықты жұмыспен қамту келесі кезеңдер арқылы жүзеге асырылады:

- жұмыспен қамту және оны жетілдіру саласында нормативтік-құқықтық базаны құру;
- жұмыспен қамтудың ұлттық саясатының негізгі басымдықтарын анықтау;
- еңбек ресурстарының тиімді моделін қалыптастыру;
- ұзақ және орта мерзімді перспективада еңбек ресурстарын реттеу стратегиясын әзірлеу;

• ел және аймақ деңгейінде тиімді жұмыспен қамтуды қамтамасыз ететін ұйымдастыру-экономикалық механизмдерді жасау.

Бұған қоса, дамыған елдердің, мысалы, Батыс Еуропа, АҚШ, Жапония және Қытайдың еңбек нарығы мен жұмыспен қамтуды реттеу тәжірибесін зерттеп, Қазақстанда қолдану мүмкіндігін қарастыру маңызды.

Батыс Еуропа елдері тәжірибесі

Екінші дүниежүзілік соғыстан кейінгі кезеңде Батыс Еуропа елдерінде қабылданған «игілікті мемлекет» концепциясы еңбек заңнамасының негізін қалады. Мемлекеттік реттеудің басты мақсаты – жұмыскерлердің құқықтарын қорғау, еңбек ресурстарының құнын реттеу және еңбек нарығындағы өзгерістерді басқару. Бұл ретте еңбек нарығы икемді болуы үшін қатаң шектеулерді алып тастау, жұмыс уақытының ұзақтығын реттеу, сондай-ақ жұмысшылар мен жұмыс берушілер арасындағы келісімдерге басымдық беру сияқты шаралар қабылданды.

Швеция тәжірибесінде жұмыспен қамтудың белсенді саясаты ерекше орын алады. Оның негізгі мақсаттары:

1. Барлық азаматтарды қоғамдық өндіріске тарту;
2. Толық жұмыспен қамтуды қамтамасыз ету;
3. Жоғары біліктілік деңгейін арттыру және жеке дамуға мүмкіндік беру;
4. Өңірлерде сапалы және тұрақты жұмыс орындарын құру.

Германия тәжірибесі

Германияда еңбек нарығын реттеудің маңызды ерекшелігі – мемлекеттік және қоғамдық ұйымдардың (кәсіподақтар мен жұмыс берушілер одақтары) үйлесімді әрекеттестігі. Тарифтік келісімдер өндіріс кірістерін әлеуметтік тұрғыдан әділ бөлуге, жұмыспен қамтуды қамтамасыз етуге және экономикалық тепе-теңдікті сақтауға ықпал етеді.

Франция тәжірибесі

Францияда жұмыссыздық деңгейін төмендету үшін еңбек нарығының икемділігін арттыруға баса назар аударылады. Ішінара жұмыспен қамтылған жұмыс орындарын құру және еңбек келісім-шарттарын жеңілдету шаралары осы саясаттың маңызды аспектілері болып табылады. Францияда жұмыссыздық деңгейін төмендетудің тағы бір бағыты – жұмыс уақытын қысқарту.

АҚШ тәжірибесі

АҚШ-та жұмыс күшін мемлекеттік реттеу жұмыссыздықтың әлеуметтік шиеленіске алып келетін деңгейге дейін өсуіне жол бермеуге бағытталған. Сонымен қатар, жұмыс күшін кәсіби даярлау мен қайта даярлау, білім беру жүйесін дамыту экономикалық қажеттілік ретінде қарастырылады.

Жапония тәжірибесі

Жапонияның еңбек нарығын басқару жүйесі көптеген онжылдықтар бойы тиімді модель ретінде танылып келеді. Елде «өмірлік жалдау» жүйесі кең таралған, бұл қызметкерлердің бір кәсіпорында ұзақ мерзім бойы жұмыс істеуіне жағдай жасайды. Жапония үкіметі жұмыс орындарын сақтау, кәсіби даярлықты дамыту және мүгедектерді жұмыспен қамту бойынша бірқатар шараларды жүзеге асырады.

Кесте 1. Еңбек нарығын реттеу үлгілері

Еңбек нарығын реттеу үлгісі	Қолданыстағы үлгісі	Ерекшелігі	Ерекшелігі
Америкалық үлгі	Жұмысқа алу мен жұмыстан шығу еркіндігі; Фирма деңгейінде ұжымдық-келісімдікті реттеу	Тұрғындардың еңбек нарығына кірудің қиындығы	Жұмыссыз кедейлердің көптігі
Шведтік үлгі	Жұмыс орындарын	Еңбек нарығына	Еңбек ақы төлеудің

	құруға, кәсіби даярлау мен қайта даярлауға көп шығын жұмсау	жастардың жұмысқа орналасу қиындығы	төмен болуы
Жапондық үлгі	«Өмірлік жалдану» жүйесінің қолданылуы	Бұл жүйе жастардың еңбек етуіне өз әсерін тигізуі	Жастардың қызмет ету аясының тар болуы
Қазақстандық үлгі	Еңбек нарығын белсенді түрде жүргізу, жұмыспен қамту саясатын іске асыру	Еңбекке орналастыру бойынша жалпы қоғамдық жүйенің жұмыс істеуі	Жас маманды жұмысқа алу кезінде мемлекет тарапынан кәсіпорындарға қолдау көрсетудің жоқтығы

Қазақстан үшін халықаралық тәжірибені пайдалану арқылы еңбек нарығын икемді ету, жұмыспен қамтуды арттыру және жұмыссыздық деңгейін төмендету бағытында нақты қадамдар жасау маңызды. Мұндай шаралар еңбек ресурстарын тиімді пайдалануға және экономикалық тұрақтылықты нығайтуға мүмкіндік береді.

Осы шетел тәжірибесін қолдана отырып Қазақстанның еңбек нарығын реттеу жүйесін жасауға болады. Шетелдің еңбек нарығына байланысты тәжірибесін қарастыра отырып Қазақстан өзінің еңбек нарығын реттеу бойынша үлгісін құруы қажет.

Еңбек нарығының Қытайлық моделі бүкіл экономикалық белсенді халықтың анағұрлым жоғары кірістерге жету уәждерін қалыптастырып, жұмыспен қамтуды қолдаудың әлеуметтік-экономикалық механизмдерінің кеңінен пайдаланылуымен сипатталады [3, 53 б].

Мұндай механизмдердің қатарына жалдау және жұмысшыларды жұмыстан шығарудың ережелері ырықтандыру, ішінара, уақытша немесе қосымша жұмыспен қамтылуды көтермелеу арқылы жұмыс күшін пайдаланудың жұмсақтығын арттыру, қысқа мерзімді жұмыспен қамтылуды қамтамасыз ететін қоғамдық жұмыстарды дамыту (мысал үшін, демалыс кезінде оқушылар мен студенттерді де қосқанда) жатады. Мемлекет белсенді түрде халықтың жұмыспен қамтылу тиімділігін жоғарылатуға көмек береді, кәсіпорындардағы мамандардың қайта даярлануына демеу қаржы төлейді, жоғары біліктілікті қажет ететін жұмыс орындарына үміткер болған жұмысшылардың оқуларын ішінара төлейді, жұмыссыздар өз ісін құру үшін пайызсыз несие береді.

Батыстың, АҚШ-тың, Жапонияның және Қытай елдерінің халықтың жұмыспен қамтылуын реттеуге деген көзқарастары осындай. Қазақстан үшін қай үлгі немесе олардың қандай ұштастырулары артықшылықта екенін анық айту мүмкін емес. Жалпы алғанда, нарықтық құрылымдардың даму кезеңінде, экономикасы дамыған елдердің еңбек нарықын реттеудегі жинақталған айтарлықтай тәжірибесі, өңірлік әлеуметтік-экономикалық даму ерекшеліктерін ескеріп, бідің елімізде оның пайдаланылу мүмкіндігі де жан-жақты зерттелуін талап етеді.

Әдебиеттер:

1. Жумамбаев С.К. Еңбек рыногы экономикасы: Оқу құралы. – Алматы: Қазақ университеті, 2003. – 171б.
2. Құрманбаев С.Қ. Экономиканы мемлекеттік реттеу: оқу құралы / С.Қ. Құрманбаев, Л.Б. Габдуллина.- Семей, 2011
3. Мұқашева Б.Ә., Демушкина Л.О., Әбіл Е.Қ. Экономиканы мемлекеттік реттеу: Оқу құралы. – Астана, 2010
4. www.nur.kz
5. www.kazref.kz
6. Тоқбаева Ж.Ж. «Маркетинг негіздері». – Астана. «Фолиант», 2008

Авторлар туралы мәліметтер

***Айтбаева Жәмиля**– Каспий Қоғамдық университетінің «Мемлкеттік қызмет және жергілікті басқару» мамандығының 4-ші курс студенті, e-mail: zhamilya03kz@icloud.com

****Куандыкова Маржан Болатбековна**- Каспий Қоғамдық университетінің «Экономика және менеджмент» кафедрасының оқытушысы, экономика ғылымдарының магистрі, e-mail: marchan1402@mail.ru

***Айтбаева Жамиля** – студентка 4 курса Каспийского общественного университета по специальности «Государственная служба и местное управление», e-mail: zhamilya03kz@icloud.com

****Куандыкова Маржан Болатбековна** – преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент» Каспийского общественного университета, магистр экономических наук, e-mail: marchan1402@mail.ru

***Aitbayeva Zhamilya** – 4th-year student of Caspian Public University, majoring in “Public Service and Local Administration,” e-mail: zhamilya03kz@icloud.com

****Kuandykova Marzhan Bolatbekovna** – lecturer at the “Economics and Management” department of Caspian Public University, Master of Economics, e-mail: marchan1402@mail.ru

Алиев Т.Т. Влияние роботизации на сферу финансов

УДК: 336.748.2

ВЛИЯНИЕ РОБОТИЗАЦИИ НА СФЕРУ ФИНАНСОВ

Алиев Т.Т.¹

Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан
научный руководитель м.э.н., Большекбаева К.О.

Аннотация. Появление робототехники в сфере финансов представляет собой кардинальную трансформацию в предоставлении финансовых услуг и управлении ими. В этой статье рассматривается многогранное влияние автоматизации, искусственного интеллекта и робототехники на различные аспекты финансов, включая эффективность, меры по снижению затрат, стратегии управления рисками и общее качество обслуживания клиентов. Благодаря тщательному изучению возможностей и препятствий, связанных с роботизацией, это исследование призвано дать всестороннее представление о том, как эти технологические достижения меняют финансовый ландшафт. Хотя интеграция робототехники повышает эффективность работы и упрощает предоставление услуг, она одновременно поднимает важные вопросы, касающиеся занятости, этических соображений и безопасности данных.

Ключевые слова: Роботизация, финансы, автоматизация, искусственный интеллект, эффективность, управление рисками, клиентский опыт, снижение затрат, занятость, безопасность.

РОБОТТАНДЫРУДЫҢ ҚАРЖЫ САЛАСЫНА ӘСЕРІ

Алиев Т. Т.¹

Каспий қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы
Ғылыми жетекші э.ғ.м., Бөлшекбаева Қ.О.

Аңдатпа. Қаржы саласындағы робототехниканың пайда болуы қаржылық қызметтерді ұсыну мен басқарудағы түбегейлі өзгерісті білдіреді. Бұл мақалада автоматтандырудың, жасанды интеллекттің және робототехниканың қаржының әртүрлі аспектілеріне, соның ішінде тиімділікке, шығындарды азайту шараларына, тәуекелдерді басқару стратегияларына және тұтынушыларға қызмет көрсетудің жалпы сапасына жан-жақты әсері қарастырылады. Роботтандырудың мүмкіндіктері мен кедергілерін мұқият зерттей отырып, бұл зерттеу осы технологиялық

жетістіктердің қаржылық ландшафтты қалай өзгертетіні туралы жан-жақты түсінік беруге арналған. Робототехниканың интеграциясы жұмыс тиімділігін арттырып, қызмет көрсетуді жеңілдетсе де, ол Жұмыспен қамту, этикалық ойлар және деректер қауіпсіздігіне қатысты маңызды мәселелерді бір уақытта көтереді.

Түйінді сөздер: Роботтандыру, қаржы, автоматтандыру, жасанды интеллект, тиімділік, тәуекелдерді басқару, тұтынушы тәжірибесі, шығындарды азайту, жұмыспен қамту, қауіпсіздік.

THE IMPACT OF ROBOTICS ON THE FINANCIAL SECTOR

Aliyev T.T.¹

Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan
scientific supervisor, Master of Economic Sciences, Bolshekbayeva K.O.

Summary. The advent of robotics in the realm of finance represents a pivotal transformation in the provision and management of financial services. This paper delves into the multifaceted implications of automation, AI, and robotics on various dimensions of finance, encompassing efficiency, cost-reduction measures, risk management strategies, and the overall customer experience. Through a meticulous examination of the opportunities and obstacles posed by robotization, this research endeavors to provide a comprehensive perspective on how these technological advancements are reshaping the financial landscape. While the integration of robotics enhances operational efficiency and streamlines service delivery, it simultaneously raises critical questions regarding employment, ethical considerations, and data security.

Keywords: Robotics, finance, automation, artificial intelligence, efficiency, risk management, customer experience, cost reduction, employment, security.

В современном мире роботизация становится неотъемлемой частью финансовой индустрии. Она способствует автоматизации различных операций, что упрощает обработку данных и снижает вероятность ошибок. Однако, как и любая другая технология, роботизация имеет свои преимущества и недостатки.

Внедрение роботизации в финансовый сектор приводит к значительным изменениям в способах предоставления и управления финансовыми услугами. В данной статье мы рассмотрим, как автоматизация, искусственный интеллект и робототехника влияют на различные аспекты финансов, такие как эффективность, снижение затрат, управление рисками и качество обслуживания клиентов.

Одним из наиболее значимых преимуществ внедрения роботизированных систем в финансовую сферу является повышение операционной эффективности. Автоматизированные системы способны обрабатывать транзакции и данные с беспрецедентной скоростью и точностью, превосходящей возможности человека.

Например, такие рутинные задачи, как ввод данных, обработка транзакций и проверка соответствия требованиям, могут быть автоматизированы, что позволяет сотрудникам сосредоточиться на более стратегически важных аспектах работы.

В настоящее время автоматизация играет важную роль в деятельности банков, инвестиционных компаний и других финансовых организаций. Этот процесс предполагает использование передовых технологий, которые позволяют упростить рутинные операции, повысить точность и обеспечить более высокий уровень обслуживания клиентов.

Тем не менее, автоматизация также сопряжена с определёнными рисками, такими как сокращение рабочих мест, угроза кибератак и необходимость учёта этических аспектов. Рассмотрим подробнее, как роботизация изменила финансовую сферу и какие перспективы она открывает для будущего.

Первые шаги в направлении автоматизации в финансовой сфере были сделаны ещё в середине прошлого века, когда начали появляться вычислительные машины. Однако настоящий прорыв произошёл в 1980-е годы, когда появились первые электронные платёжные системы.

В XXI веке технологии развиваются с невероятной скоростью, что находит своё отражение в различных областях человеческой деятельности, включая финансовую сферу.

Появляются новые технологии, такие как чат-боты, алгоритмическая торговля и платформы для анализа данных, а роботизация охватывает практически все аспекты финансовой деятельности [1].

Кроме того, роботизация приводит к значительному снижению затрат. Минимизируя потребность в ручном труде, финансовые учреждения могут существенно сократить свои операционные расходы. Более того, автоматизация снижает вероятность ошибок, которые могут привести к дорогостоящим исправлениям и штрафам за несоблюдение законодательства.

Автоматизированные торговые системы представляют собой яркий пример того, как роботизация может повысить эффективность работы. Эти системы способны совершать сделки на основе заранее установленных критериев без участия человека, что позволяет ускорить процесс принятия решений и повысить скорость реагирования рынка. Исследования показывают, что компании, применяющие автоматизированные торговые стратегии, часто демонстрируют более высокую прибыльность по сравнению с конкурентами.

Роботизация также играет ключевую роль в повышении эффективности управления рисками в финансовой сфере. Современные алгоритмы позволяют анализировать огромные объёмы данных в режиме реального времени, выявляя потенциальные риски и аномалии. Это даёт финансовым учреждениям возможность оперативно реагировать на возникающие угрозы, такие как мошенничество или волатильность рынка.

Применение прогностической аналитики, основанной на искусственном интеллекте, предоставляет компаниям возможность предсказывать рыночные тенденции и более точно оценивать кредитные риски. Благодаря использованию исторических данных и методов машинного обучения, финансовые организации могут принимать взвешенные решения, которые снижают риски и повышают стабильность.

Внедрение роботизированных систем в процесс обслуживания клиентов привело к изменению подходов финансовых организаций к взаимодействию с клиентами. Чат-боты и виртуальные ассистенты обеспечивают мгновенную поддержку, обрабатывая запросы и транзакции в режиме 24/7. Такой уровень доступности значительно улучшает качество обслуживания клиентов, что способствует повышению их удовлетворённости и лояльности [2].

Более того, роботизация способствует предоставлению персонализированных финансовых услуг, что является значительным достижением в сфере финансов. Анализируя данные о клиентах, финансовые организации могут адаптировать свои продукты и услуги в соответствии с индивидуальными потребностями, что повышает вовлечённость клиентов и стимулирует продажи.

Также исходя из своих наблюдений, я могу привести следующие примеры использования роботизации в сфере финансов из мировой практики:

1. JPMorgan Chase автоматизировал операции бэк-офиса, включая обработку счетов-фактур и сверку расчетов, с помощью робототехники. Это не только повысило эффективность, но и сократило количество ошибок и эксплуатационные расходы [3].

2. Bank of America представил чат-бота Erica, работающего на базе искусственного интеллекта, который помогает клиентам с такими задачами, как

оплата счетов и управление счетами, используя обработку данных на естественном языке. Это не только улучшает качество обслуживания клиентов, но и снижает потребность в помощи людей.

3. Облачная торговая платформа QuantConnect использует робототехнические алгоритмы для реализации торговых стратегий инвесторов. Это приводит к более быстрым и точным сделкам, устраняя необходимость в человеческом вмешательстве.

4. Комплаенс и управление рисками.

Роботизированные технологии используются для оптимизации процедур соблюдения законодательства и управления рисками, таких как мониторинг транзакций на предмет подозрительной активности и выявление потенциальных рисков. Королевский банк Шотландии, например, использует роботов для анализа транзакций и выявления потенциальных схем отмыwania денег [4].

5. Индивидуальные инвестиционные рекомендации.

Роботизированные системы разрабатывают цифровых консультантов, которые предлагают клиентам персонализированные рекомендации по инвестированию. Например, в Vanguard Personal Advisor Services роботы используются для создания индивидуальных инвестиционных портфелей и предоставления консультаций по финансовому планированию.

6. Ускоренное открытие счета.

Для ускорения процедур открытия счета внедряются автоматизированные процессы. Например, HSBC использует роботизированные системы для ускорения процесса настройки учетной записи, сокращая время, необходимое для открытия счета, с нескольких дней до нескольких минут

7. Обнаружение мошенничества: роботизированные системы в действии.

Роботизированные системы играют решающую роль в выявлении и предотвращении мошеннических действий. Например, Mastercard использует роботизированные инструменты для тщательного анализа транзакций, быстро выявляя потенциальное мошенничество. Это не только снижает необходимость вмешательства человека, но и повышает скорость и точность обнаружения.

8. Упрощение обработки торговых операций и расчетов.

Использование роботизированной автоматизации значительно ускоряет процессы обработки сделок и расчетов. Например, Депозитарная трастово-клиринговая корпорация (DTCC) использует роботизированные системы для оптимизации процедур расчетов по сделкам, сводя к минимуму риск ошибок.

9. Ускорение адаптации клиентов.

Автоматизированные системы значительно ускоряют процесс регистрации новых клиентов. Ситибанк, в частности, использует возможности роботизированных технологий для ускорения этого процесса, сокращая время с нескольких дней до нескольких минут.

Внедрение роботизированных технологий в финансовую индустрию произвело революцию в процессе анализа финансовой отчетности. Такие компании, как KPMG, использовали возможности робототехники для автоматизации этого процесса, что привело к значительному сокращению как временных, так и ресурсных затрат.

Использование роботизированных технологий при анализе финансовой отчетности позволяет аудиторам сосредоточиться на более стратегической деятельности, такой как выявление областей, требующих улучшения, и предоставление ценных стратегических рекомендаций клиентам. Такой подход не только повышает эффективность процесса анализа, но и позволяет аудиторам предоставлять своим клиентам более качественные услуги.

Этот пример демонстрирует влияние роботизированных технологий на финансовую индустрию, демонстрируя, как они изменили не только работу бэк-офиса, но и процесс непосредственного обслуживания клиентов. Автоматизируя

повторяющиеся задачи и повышая эффективность, эти технологии способствуют снижению затрат и улучшению качества обслуживания клиентов, что в конечном итоге приносит пользу как предприятиям, так и потребителям.

Однако, несмотря на очевидные преимущества роботизации, существуют проблемы, требующие внимания и решения. Одной из ключевых проблем является потенциальное влияние автоматизации на занятость. Поскольку автоматизированные системы всё чаще берут на себя рутинные задачи, существует риск потери рабочих мест в финансовом секторе.

Кроме того, необходимо учитывать этические аспекты, связанные с внедрением искусственного интеллекта и роботизацией. Проблемы конфиденциальности данных, предвзятости в алгоритмическом принятии решений и ответственности за автоматизированные действия — всё это важные вопросы, которые необходимо учитывать при внедрении этих технологий в финансовую отрасль.

В условиях растущего доверия к автоматизации возникает необходимость обеспечения безопасности. Угрозы в сфере кибербезопасности стремительно развиваются, и финансовые организации должны предпринять меры для защиты своих роботизированных систем от возможных взломов.

Внедрение надёжных мер безопасности является ключевым аспектом защиты конфиденциальных финансовых данных и поддержания доверия клиентов. Роботизация, несомненно, преобразует финансовый сектор, способствуя повышению эффективности, экономии средств, улучшению управления рисками и качества обслуживания клиентов. Однако финансовые организации сталкиваются с рядом проблем, связанных со сменой рабочих мест, этическими дилеммами и рисками безопасности.

Активное решение этих проблем позволит финансовой отрасли в полной мере использовать потенциал роботизации, обеспечивая при этом ответственный и устойчивый подход к технологическому прогрессу.

Список литературы

1. Анисимова С. Как роботизация меняет сферу финансов. [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.banki.ru/news/columnists/?id=10918144> (дата посещения: 13. 10.2024).
2. Бондарев Н.Н. Состояние и развитие роботизации: в мире и в России. [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sostoyanie-i-perspektivy-razvitiya-robotizatsii-v-mire-i-rossii> (дата посещения: 14. 10.2024).
3. Татуев А. А., Ляпунцова Е. В., Хоконов Б. М. Финансовый контроль в условиях цифровизации экономики. [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://publications.hse.ru/articles/799148859> (дата посещения: 15. 10.2024).
4. Белов П. А. Автоматизация процессов в банковской сфере. — Санкт-Петербург: Экономика. - 2019.
5. Нарышкина Л. И. Цифровизация финансовых услуг. - //Финансы и управление. - 2023. - №2.

Сведения об авторе.

Алиев Теймур Тофикович - студент, Каспийский Общественный Университет, e-mail: atejmur5@gmail.com

Автор туралы мәліметтер

Алиев Теймур Тофикович - студент, Каспий Қоғамдық университеті, e-mail : atejmur5@gmail.com

Information about the author

УДК 657.3

ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК: МАЗМҰНЫ, ҚҰРАМЫ ЖӘНЕ ТАЛДАУЫ

Алмасқызы А.¹, Шерзатов К.А.²

^{1,2} Каспий Қоғамдық Университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Қаржылық есеп беру ұйымның қаржылық жағдайы, оның қызметінің нәтижелері және белгілі бір кезеңдегі ақша қаражаттарының қозғалысы туралы жүйелі ақпарат болып табылады. Қаржылық есеп берудің негізгі элементтеріне бухгалтерлік баланс, табыстар туралы есеп, ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп және түсіндірме жазба жатады. Қаржылық есептілікті талдау өтімділікті, табыстылықты, қаржылық тұрақтылықты және ресурстарды пайдалану тиімділігін қоса алғанда, негізгі көрсеткіштерді бағалауға бағытталған. Ол компанияның күшті және әлсіз жақтарын анықтауға, оның дамуын болжауға және негізделген басқару шешімдерін қабылдауға мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: Қаржылық есеп беру, бухгалтерлік баланс, пайда мен залал туралы есеп, ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп, талдау, капитал, қаржылық көрсеткіштер.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: СОДЕРЖАНИЕ, СОСТАВ И АНАЛИЗ

Алмасқызы А.¹ Шерзатов К.А.²

^{1,2} Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. Финансовая отчетность представляет собой систематизированную информацию о финансовом положении организации, результатах её деятельности и движении денежных средств за определённый период. Основные элементы финансовой отчетности включают бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и пояснительную записку. Анализ финансовой отчетности направлен на оценку ключевых показателей, включая ликвидность, рентабельность, финансовую устойчивость и эффективность использования ресурсов. Он позволяет выявить сильные и слабые стороны компании, прогнозировать её развитие и принимать обоснованные управленческие решения.

Ключевые слова: Финансовая отчетность, бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, анализ, капитал, финансовые показатели.

FINANCIAL STATEMENTS: CONTENT, COMPOSITION AND ANALYSIS

Almaskyzy A.¹, Sherzatov K.A.²

^{1,2} Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Summary. Financial statements are systematized information about the financial position of an organization, its performance and cash flow for a certain period. The main elements of financial statements include the balance sheet, profit and loss statement, cash flow statement and explanatory note. Financial statement analysis is aimed at assessing key indicators, including liquidity, profitability, financial stability and resource efficiency. It allows you to identify the

strengths and weaknesses of the company, predict its development and make informed management decisions.

Key words: Financial statements, balance sheet, income statement, cash flow statement, analysis, capital, financial ratios.

Қаржылық есептілік операциялық, қаржылық және басқарушылық есеп мәліметтеріне негізделеді және кәсіпорынның қаржы-шаруашылық қызметін тұтастай қарастырады. Нарықтық экономика жағдайында ол іс жүзінде қаржылық ақпараттың жалғыз сенімді көзіне айналады.

Қаржылық есептілік келесі маңызды қасиеттерге ие:

- кез келген шаруашылық жүргізуші субъектінің құрастыру жүйелілігі;
- есептіліктің минималды құрамы және оның негізгі көрсеткіштері;
- белгілі алгоритмдер мен ережелер бойынша құрастырылған;
- есептілік деректері әрбір шаруашылық операция бойынша бастапқы құжаттармен

расталыды;

- сыртқы пайдаланушылар үшін жариялылық және қолжетімділік;
- есептілік деректерінің сенімділігін тәуелсіз сарапшы аудиторлар растай алады;
- кәсіпорынның мүлктік және қаржылық жағдайы туралы мәліметтерді қамтиды;
- белгілі және жеткілікті ұзақ мерзімге сақталуы тиіс құжаттарға жатады,

сондықтан оның көмегімен ұйымның қаржылық тарихы туралы түсінік алуға болады.

Кәсіпорындар мен ұйымдар қаржылық есептілікті келесі мекенжайлар бойынша тапсырады:

- құрылтай құжаттарына сәйкес меншік иелері (қатысушылар, құрылтайшылар);
- Мемлекеттік салық комитеті (кәсіпорынның заңды мекенжайына сәйкес);
- сыртқы пайдаланушылардың ақпаратты жалпылау және жария пайдалануы үшін мемлекеттік статистика органдары;

– кәсіпорын қызметінің жекелеген аспектілерін тексеруге және тиісті есептерді алуға жауапты басқа мемлекеттік органдар;

– толық немесе ішінара мемлекеттік немесе жергілікті меншікте болатын кәсіпорындар, сондай-ақ мемлекеттік кәсіпорындардың немесе құрылымдық бөлімшелердің негізінде құрылған жекешелендірілген кәсіпорындар (соның ішінде жалға алынғандар) Мемлекеттік мүлік комитетіне, министрліктерге, ведомстволарға, өтеу мерзімі аяқталғанға дейін [1, 11 б.].

Қаржылық есептілікті жасау кез келген ұйымның бухгалтерлік есеп жүйесіндегі соңғы кезең болып табылады. Қаржылық есептіліктің барлық нысандары бір-бірімен тығыз байланысты және біртұтас тұтастықты білдіреді, яғни ұйымның есептілік кезеңдегі жұмысының шарттары мен нәтижелерін сипаттайтын қаржылық көрсеткіштер жүйесі. Көрсеткіштер жүйесі күрделі сипатқа ие, өйткені қаржылық есептіліктегі көрсеткіштер 1-кестеде анық көрсетілген бір шаруашылық операциялары мен құбылыстарының әртүрлі аспектілерін көрсетеді.

Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің қаулысына сәйкес, меншік нысанына қарамастан, Қазақстан Республикасының заңнамасы бойынша кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын және заңды тұлға болып табылатын кәсіпорындар мен ұйымдар (оның ішінде шетел инвестициялары бар кәсіпорындар) сондай-ақ шетелдегі қазақстандық кәсіпкерлік субъектілері) келесі көлемдегі жылдық қаржылық есептілікті ұсынады:

- бухгалтерлік баланс (№1 үлгілік нысан);
- пайда мен зиян туралы есеп (№2 үлгілік нысан);
- ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп (№3 үлгілік нысан);
- капиталдың өзгеруі туралы есеп (№4 үлгілік нысан);
- түсіндірме жазба [2, 15 б.].

1-кесте – Қаржылық есептіліктің қаржылық көрсеткіштері

Қаржылық есептілік формалары	Қаржылық көрсеткіштер
№1 нысан Бухгалтерлік баланс	Ұзақ мерзімді активтер
	Қысқа мерзімді активтер
	Меншікті капитал
	Ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді міндеттемелер
	Дебиторлық және кредиторлық берешек
№ 2 нысан Пайда мен зиян туралы есеп	Өнімдерді сатудан және қызметтерді көрсетуден түскен табыс
	Сатылған өнімдер мен көрсетілген қызметтердің құны
	Жалпы пайда
	Операциялық табыстар мен шығыстар
	Салық салуға дейінгі пайда (зиян).
	Салықтан кейінгі пайда (зиян).
	Жалпы пайда (зиян)
№3 нысан Ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп	Ұйымның операциялық, инвестициялық және қаржылық қызметтен түскен қаражатының болуы, түсуі және жұмсалудың көрсеткіштері
№ 4 нысан Капиталдағы өзгерістер туралы есеп	Ұйымның меншікті капиталының көрсеткіштері:
	Жарғылық капитал
	Эмиссиялық пайда
	Резервтік капитал
	Бөлінбеген пайда (жабылмаған шығын)
	Меншікті капиталдың өсу көрсеткіштері:
	Акциялар (облигациялар) шығару
	Активтерді қайта бағалау
Меншікті капиталдың азаю көрсеткіштері	

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың негізгі ақпарат көздері:

– Есепті күнге кәсіпорын мүлкінің құрамы мен құрылымын, қысқа мерзімді активтерінің өтімділігі мен айналымын, меншікті капитал мен міндеттемелердің болуын, жай-күйі мен дебиторлық және кредиторлық берешек, кәсіпорынның несиелік қабілеті мен төлем қабілеттілігінің динамикасын анықтауға мүмкіндік беретін №1 нысан «Бухгалтерлік баланс». Баланс деректері кәсіпорынның капиталын орналастыру тиімділігін, оның ағымдағы және болашақтағы шаруашылық қызметі үшін жеткіліктілігін, қарыз көздерінің көлемі мен құрылымын, сондай-ақ оларды тартудың тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді. Осылайша, бухгалтерлік баланс кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау мен бағалаудың ең ақпаратты нысаны болып табылады.

– №2 нысан «Пайда мен зиян туралы есеп» кәсіпорынның бір жылдағы барлық табысының сомасын оның қызметін қолдауға жұмсаған барлық шығыстарының сомасымен салыстыруды қамтиды. Ол бизнестің табыс немесе шығын әкелетінін анықтау үшін табыстар мен шығыстар деректерінің жеткілікті егжей-тегжейлі бөлінуін қамтамасыз ету арқылы берілген есептілік кезеңіндегі кәсіпорынның жұмысын бағалауды қамтамасыз етеді.

– №3 нысан «Ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп», онда кәсіпорынның белгілі бір кезеңдегі қаражат көздерін анықтайды және бұл қаражаттардың қалай пайдаланылғаны көрсетіледі. Есеп негізгі қызметтен алынған қаражаттың кәсіпорынның берілген есепті кезеңдегі кассалық шығыстарын жабуға жеткілікті екендігін көрсетеді. Ол пайдаланушыларға кәсіпорынның қаржылық жағдайындағы өзгерістерді бағалауға

мүмкіндік береді, оларға операциялық, инвестициялық және қаржылық қызмет жағдайында есепті кезеңдегі қаражаттың түсуі және шығуы туралы ақпарат береді.

– №4 нысан «Капиталдағы өзгерістер туралы есеп» оның түрлері мен нысандары контекстінде кәсіпорын капиталының қозғалысын көрсетеді.

Қаржылық есептілікте сондай-ақ кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалаумен есептілік жылындағы соңғы нәтижелерге әсер еткен негізгі факторларды сипаттайтын түсіндірме жазба болуы керек [3, 20 б.].

Есептілік формаларының арасында логикалық және ақпараттық байланыс бар. Логикалық байланыстың мәні есептілік формаларының, олардың бөлімдері мен мақалаларының бірін-бірі толықтыруы және өзара сәйкестігі болып табылады. Баланстың кейбір маңызды баптары ілеспе нысандарда шифрланған. Басқа көрсеткіштерді түсіндіру аналитикалық есепте қамтылған.

Тек талдау үшін ғана емес, бақылау үшін де маңызды болып табылатын бақылау коэффициенттерін білу есептің құрылымын жақсы түсінуге, жеке көрсеткіштерді, сондай-ақ олардың арасындағы арифметикалық байланыстарды көзбен тексеру арқылы оның дайындалу дұрыстығын тексеруге көмектеседі.

«Алматы логистикалық орталығы» ЖШС (ALLC) – Қазақстандағы логистика және қоймалау саласындағы жетекші компания. 2010 жылы негізі қаланған ұйым жеткізу тізбегін басқару қызметтерінің толық спектрін ұсынады, соның ішінде тасымалдау, қоймалау, жүк тасымалдау және кедендік ресімдеу.

Негізгі қызмет түрлері:

Қойма қызметтері: жалпы ауданы 50 000 шаршы метрден асатын заманауи А және В класындағы қоймаларды жалға алу және басқару.

Көліктік логистика: Қазақстан мен ТМД елдерінде автомобиль, темір жол және мультимодальды тасымалдауды ұйымдастыру.

Кедендік қолдау: халықаралық бағыттар бойынша жүктерді ресімдеуге кәсіби көмек көрсету.

Жұмыс географиясы:

ALLC Алматы қаласында орналасқан, бірақ бүкіл Қазақстан бойынша жұмыс істейді және халықаралық логистикалық операторлармен стратегиялық серіктестікте.

2-кесте – «Алматы логистикалық орталығы» ЖШС (ALLC) қаржылық есептілік көрсеткіштері

Көрсеткіш	01.10.2024ж. жағдай бойынша	01.07.2024ж. жағдай бойынша
Жарғылық капитал	10 000,00 мың теңге	10 000,00 мың теңге
Меншікті капитал	5 251 226,00 мың теңге	4 814 575,00 мың теңге
Жалпы активтер	9 995 187,00 мың теңге	9 535 345,00 мың теңге
Жалпы міндеттемелер	4 743 961,00 мың теңге	4 720 771,00 мың теңге
Сату көлемі	825 467 мың теңге	563 811 мың теңге
Жалпы табыс	825 467,00 мың теңге	563 811,00 мың теңге
Таза пайда	620 571,00 мың теңге	183 919,00 мың теңге
ROA	6,21%	1,93%
ROE	11,82%	3,82%
ROS	75,18%	32,62%

07.01.2024ж. және 10.01.2024ж. жылдардағы деректер негізінде «Алматы Логистика Орталығы» ЖШС (ALLC) қаржылық талдауы

1. Меншікті капиталдың динамикасы

Меншікті капитал 01.07.2024ж. 4 814 575 мың теңгеден 10.01.2024ж. жағдай бойынша 5 251 226 мың теңгеге дейін өсті, бұл 9,06%-ға өсті.

Бұл жинақталған пайданың ұлғаюы немесе қосымша инвестициялар тарту есебінен компанияның қаржылық тұрақтылығының жақсарғанын көрсетеді.

2. Жалпы активтер

Жалпы активтер 9 535 345 мың теңгеден 9 995 187 мың теңгеге дейін өсті (+4,83%).

Активтердің өсуі ресурстық базаның кеңеюін көрсетеді, ол негізгі капиталға салынған инвестициямен немесе айналым құралдарының ұлғаюымен байланысты болуы мүмкін.

3. Жиынтық міндеттемелер

Міндеттемелер де өсті, бірақ айтарлықтай аз: 4 720 771 мың теңгеден 4 743 961 мың теңгеге дейін (+0,49%).

Активтерге және меншікті капиталға қатысты міндеттемелердің төмен өсуі қаржылық тұрақтылықтың жақсарғанын растайды.

4. Қаржылық коэффициенттер

– ROA (активтердің кірістілігі):

01.07.2024 жағдай бойынша: 1,93%.

10.01.2024 жылғы жағдай бойынша: 6,21%.

Талдау: ROA-ның айтарлықтай өсуі пайда алу үшін активтерді пайдалану тиімділігінің жоғарылауын көрсетеді.

- ROE (капиталдың кірістілігі):

01.07.2024 жағдай бойынша: 3,82%.

10.01.2024 жылғы жағдай бойынша: 11,82%.

Талдау: ROE күрт өсуі инвестицияланған меншікті капитал бірлігіне шаққандағы пайданың өсуін көрсетеді.

– ROS (сатудан түскен табыс):

01.07.2024 жағдай бойынша: 32,62%.

10.01.2024 жылғы жағдай бойынша: 75,18%.

Талдау: ROS өсімі компанияның сату маржасын айтарлықтай арттыра алғанын көрсетеді.

5. Табыс динамикасы

Сату көлемі: 563 811 мың теңгеден 825 467 мың теңгеге дейін өсті (+46,4%).

Таза пайда: 183 919 мың теңгеден 620 571 мың теңгеге дейін (+237,5%) өсті.

Жалпы табыс сату көлеміне сәйкес өсті, бұл шығындардың тұрақты құрылымын көрсетеді.

«Алматы логистикалық орталығы» ЖШС қаржылық көрсеткіштердің оң серпінін көрсетіп отыр. Сатудың өсуі және пайданың айтарлықтай артуы табысты жұмысты растайды. Табыстылықтың артуы (ROA, ROE, ROS) активтер мен капиталды басқару тиімділігінің жоғарылауын көрсетеді. Активтер мен капиталдың ұлғаюымен міндеттемелердің төмен өсуі қарқыны қаржылық тәуекелдердің азайғанын көрсетеді.

Қорытындылай келе, қаржылық есептілік — ұйымның қаржылық жағдайын, қызметінің нәтижелерін және қаржылық тұрақтылығын сипаттайтын негізгі құрал. Бұл ақпарат компанияның табыстылық деңгейін, активтер мен міндеттемелердің тиімді басқарылуын және оның стратегиялық мақсаттарға жету әлеуетін анықтауға мүмкіндік береді. Сондай-ақ, қаржылық есептілік ашықтық пен есептілікті қамтамасыз етіп, серіктестер, инвесторлар және несие берушілер арасындағы сенімді нығайтады.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. <https://adilet.zan.kz/rus/docs/V1700015384> Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 28 июня 2017 года № 404. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 27 июля 2017 года № 15384.

2. Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф. – Анализ финансовой отчетности организации: учебное пособие для студентов ВУЗов по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и

аудит», слушателей курсов по подготовке и переподготовки бухгалтеров и аудиторов / Н. Н. Селезнева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 321 с.

3. Казакбаев, Б.С.-Анализ финансового состояния предприятия. // Наука и современность-2012: Научно-практическая конференция магистрантов, докторантов и молодых преподавателей. , 2012. - С.272-274. - (Социальные науки, экономика и бизнес). - ISBN 9965-37-215-2. Мырзалиев, Б.С. және т.б.- Қаржылық есептілік және оның негізгі көрсеткіштерін талдауы Оқу құралы. / Б.С. Мырзалиев, Р.С. Әбдішүкіров, Р.К. Айтманбетова. - Алматы: Қ.А.Ясауи атындағы Халықаралық қазақ-түрік университеті, 2011. - 148 б. - ISBN 9965-677-50-6. <https://kase.kz/ru/issuers/ALLC/>

Авторлар туралы мәліметтер

*Алмасқызы Аружан – студент, Каспий қоғамдық университеті, e-mail: aruka.almaskyzy@gmail.com

**Шерзатов Қанат Аманханұлы – магистр, сеньор-лектор, Каспий Қоғамдық Университеті, e-mail: kan411@mail.ru

Сведения об авторах

*Алмасқызы Аружан – студент, Каспийский Общественный Университет, e-mail: aruka.almaskyzy@gmail.com

**Шерзатов Канат Аманханович – магистр, сеньор-лектор, Каспийский Общественный Университет, e-mail: kan411@mail.ru

Information about the authors

*Almaskyzy Aruzhan – student, Caspian Public University, e-mail: aruka.almaskyzy@gmail.com

**Sherzatov Kanat Amankhanovich – master, senior lecturer, Caspian Public University, e-mail: kan411@mail.ru

ӘОЖ 658.8.012.25

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АГРОӨНЕРКӘСІП КЕШЕНІН ЖЕТІЛДІРУ: ИННОВАЦИЯЛЫҚ ӘДІСТЕР МЕН СТРАТЕГИЯЛАР

Аляхимет С. Ғ.¹, Бильдебаева З. К.²

^{1,2} Каспий қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Андатпа

Мақалада Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіп кешенін жетілдірудің инновациялық тәсілдері қарастырылады. Агроөнеркәсіп кешенінің тиімділігін арттыру үшін қолданылатын жаңа технологиялар мен басқару әдістері талданады. Агроөнеркәсіп кешеніндегі негізгі мәселелер, оларды шешу үшін инновациялық шешімдер, жаңа стратегиялар мен жоспарлар ұсынылады. Қазақстанның аграрлық секторын модернизациялау және бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін қажетті қадамдар мен саясаттар талқыланады

Кілтті сөздер: агроөнеркәсіп кешені, аграрлық инновациялар, ауыл шаруашылығын дамыту, технологиялық жаңашылдық, тиімділік арттыру, стратегиялық жоспарлау, бәсекеге қабілеттілік.

Аннотация

В статье рассматриваются инновационные подходы к совершенствованию агропромышленного комплекса Республики Казахстан. Анализируются новые технологии и методы управления, применяемые для повышения эффективности агропромышленного

комплекса. Основные проблемы агропромышленного комплекса, для их решения предлагаются инновационные решения, новые стратегии и планы. Обсуждаются шаги и политики, необходимые для модернизации и повышения конкурентоспособности аграрного сектора Казахстана

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, аграрные инновации, развитие сельского хозяйства, технологические инновации, повышение эффективности, стратегическое планирование, конкурентоспособность.

Annotation

The article discusses innovative approaches to improving the agro-industrial complex of the Republic of Kazakhstan. New technologies and management methods used to improve the efficiency of the agro-industrial complex are analyzed. The main problems of the agro-industrial complex, innovative solutions, new strategies and plans are proposed to solve them. The steps and policies needed to modernize and increase the competitiveness of Kazakhstan's agricultural sector are discussed

Keywords: agro-industrial complex, agricultural innovations, agricultural development, technological innovations, efficiency improvement, strategic planning, competitiveness.

Қазіргі таңда Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіп кешені экономиканың маңызды салаларының бірі болып табылады. Бұл сала азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету, ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру мен өңдеу, сондай-ақ ауылды аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуы тұрғысынан ерекше маңызға ие. Қазақстанның агроөнеркәсіп кешенін жетілдіру мақсатында қабылданған стратегиялық шешімдер мен шаралар елдің азық-түлік өндірісін арттыруға, ауыл шаруашылығының тұрақты дамуын қамтамасыз етуге және экспорттық мүмкіндіктерді кеңейтуге бағытталған.

1. Агроөнеркәсіп кешенінің жалпы жағдайы

Қазақстанның агроөнеркәсіп кешені ауыл шаруашылығы, мал шаруашылығы, тамақ өндірісі, ауыл шаруашылығы техникасы мен химия өнеркәсібін қамтитын кең ауқымды салаларды біріктіреді. Осы кешеннің тиімді дамуы тек ішкі нарықты қамтамасыз етуге ғана емес, сонымен қатар экспорттық әлеуетті арттыруға да септігін тигізеді. Қазіргі таңда агроөнеркәсіп кешенінің негізгі проблемалары:

- Ескірген инфрақұрылым және заманауи технологиялардың болмауы.
- Өнімділік деңгейінің төмендігі, әсіресе мал шаруашылығы мен ауыл шаруашылығының кейбір секторларында.
- Қаржыландыру мәселелері, әсіресе ауыл шаруашылығы саласындағы инвестициялар мен субсидиялардың жеткіліксіздігі.

Алайда Қазақстан агроөнеркәсіп кешенін жетілдіру үшін бірқатар маңызды қадамдар жасады, атап айтқанда, аграрлық секторға заманауи технологияларды енгізу, еңбек өнімділігін арттыру және экспорттық әлеуетті дамыту мақсатында мемлекеттік бағдарламалар қабылданды.

2. Агроөнеркәсіп кешенін дамыту бойынша мемлекеттік бағдарламалар

Қазақстан агроөнеркәсіп кешенін дамыту үшін бірнеше маңызды мемлекеттік бағдарламаларды жүзеге асырып келеді. Бұл бағдарламалар ауыл шаруашылығын техникалық жаңғырту, инвестиция тарту, сапалы ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру және өңдеу үшін қажетті инфрақұрылым жасауға бағытталған.

2021-2025 жылдарға арналған агроөнеркәсіп кешенін дамыту бағдарламасы бойынша негізгі мақсат — ауыл шаруашылығының жалпы өнімінің көлемін арттыру, жаңа жұмыс орындарын құру, өнім сапасын халықаралық стандарттарға сәйкестендіру және ауылдық жерлердегі әлеуметтік жағдайды жақсарту болып табылады. Бағдарлама аясында ауыл шаруашылығына субсидиялар, жеңілдетілген несие беру және ауылшаруашылық инфрақұрылымын дамыту қарастырылған.

"Агроөнеркәсіптік кешенді дамыту» бағдарламасы ауыл шаруашылығының тұрақты дамуын қамтамасыз етуді мақсат етеді. Бұл бағдарлама агроөнеркәсіп кешенінің әртүрлі салаларын қолдауға арналған қаржылай көмек пен жеңілдіктерді ұсынады. Сонымен қатар, ауыл шаруашылығының жаңа нарықтарына шығуына мүмкіндік беретін экспорттық бағдарлама да іске асырылуда.

3. Агроөнеркәсіп кешенін жетілдірудің негізгі бағыттары

3.1. Ауыл шаруашылығын механизациялау және автоматтандыру

Ауыл шаруашылығының дамуында заманауи техниканың рөлі зор. Қазақстандағы ауыл шаруашылығын механизациялау деңгейі әлі де төмен, сондықтан өндіріс көлемін арттыру үшін ауыл шаруашылығы техникасын жаңарту қажет. Бұл мақсатта арнайы субсидиялар мен инвестициялық бағдарламалар қарастырылған.

3.2. Қаржылық қолдау және субсидиялау жүйесін жетілдіру

Ауыл шаруашылығына берілетін субсидиялар мен мемлекеттік қолдау жүйесін жетілдіру қажет. Бұл шара ауыл шаруашылығы өндірісінің тиімділігін арттырып, фермерлердің қаржылық жағдайын жақсартуға мүмкіндік береді. Сондай-ақ, жеңілдетілген несиелер мен гранттар ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірушілерге жаңа технологияларды енгізуге және өндіріс көлемін арттыруға мүмкіндік береді.

3.3. Экспортты дамыту және жаңа нарықтарға шығу

Қазақстанның агроөнеркәсіп кешенінің дамуы үшін жаңа нарықтарға шығу өте маңызды. Қазақстан әлемде ауыл шаруашылығы өнімдерін экспорттау бойынша үлкен әлеуетке ие. Қазіргі таңда Қазақстанның негізгі ауыл шаруашылығы өнімдерінің экспорты Ресей, Қытай, Еуропа елдеріне бағытталған. Экспортты ұлғайту үшін өнім сапасын халықаралық стандарттарға сай ету қажет.

Экспортты дамыту бағытында келесі шараларды қолға алу маңызды:

- Ауыл шаруашылығы өнімдерінің сапасын арттыру және оларды халықаралық сертификаттаудан өткізу.

- Экспорттық өнімдерді өндіруде жаңа технологиялар мен инновацияларды енгізу.

- «Бір белдеу – бір жол» жобасы аясында жаңа сауда жолдарын игеру.

3.4. Жер ресурстарын тиімді пайдалану

Жер ресурстарын тиімді пайдалану мәселесі де агроөнеркәсіп кешенін жетілдірудің маңызды аспектісі болып табылады. Қазақстанда үлкен ауыл шаруашылығы жерлері бар, бірақ олардың тиімді пайдаланылуы тиісті деңгейде емес. Бұл мәселені шешу үшін аграрлық ғылыми-зерттеу институттары мен жоғары оқу орындарының ғылыми зерттеулерін қолдау қажет.

3.5. Жаңа технологияларды енгізу және инновация

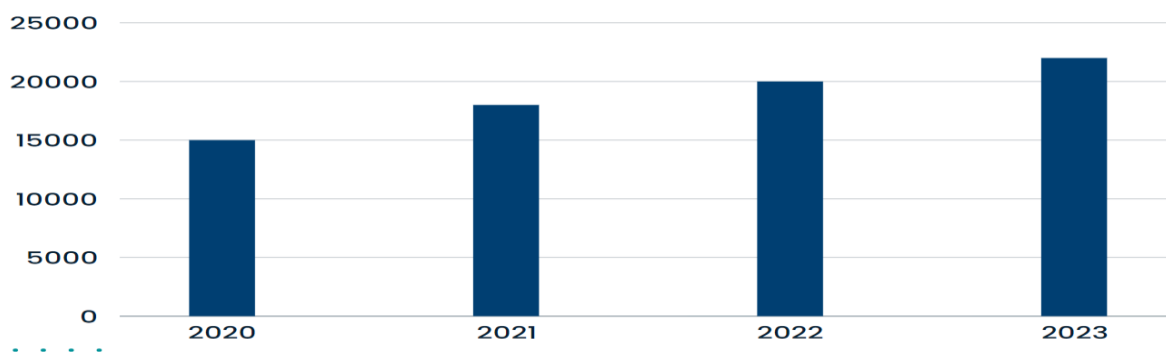
Агроөнеркәсіп кешенін жаңғырту үшін жаңа технологиялар мен инновациялық шешімдер енгізу қажет. Қазақстанда ауыл шаруашылығында цифрландыру мен инновациялық технологияларды енгізу кезеңі басталды. Бұл бағытта мемлекет тарапынан түрлі бағдарламалар мен гранттар ұсынылып отыр.

4. Қазақстанның агроөнеркәсіп кешенінің экспорттық әлеуеті

Қазақстанның агроөнеркәсіп кешенінің экспорттық әлеуеті үлкен. Елдің аграрлық секторында маңызды тауарлар ретінде астық, майлы дақылдар, ет және сүт өнімдері, көкөністер мен жемістер орын алады. Қазақстанның агроөнеркәсіп кешенінің экспортын арттыру үшін әлемдік нарықтағы сұранысты зерттеу және экспорттық бағыттарды кеңейту қажет.

Қазақстанның агроөнеркәсіп кешенін жетілдіру жөніндегі шаралар, әсіресе астық, мал шаруашылығы және жеміс-жидек дақылдары сияқты негізгі секторларда экономикалық өсімді қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, ауыл шаруашылығының экологиялық стандарттарға сай болуы, өндірістің тұрақтылығын арттыру және жаңа экологиялық жобаларға қолдау көрсету Қазақстанның халықаралық нарықтарда бәсекеге қабілеттілігін арттырады.

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН ДАМУДАҒЫ ҚАРЖЫ БӨЛІНУ ДИНАМИКАСЫ



Ауыл шаруашылығы өнімдерінің өндіру көлемі (Пирог диаграммасы)

АӨК-ті дамыту үшін келесі бағыттар басты назарда болады:

- Цифрландыру: Ауыл шаруашылығында заманауи технологиялар мен цифрлық жүйелерді қолдану, агротехнологияларды енгізу.
- Инновациялар: Биотехнологиялар, жаңа тұқымдарды дамыту, генетикалық модификацияланған дақылдар.
- Инфрақұрылымды дамыту: Суармалы жерлер, қоймалар, жолдар, фермерлік кооперативтер.
- Қаржыландыру және мемлекеттік қолдау: Агроөнеркәсіп саласындағы кәсіпкерлер үшін жеңілдетілген несие беру, субсидиялар, гранттар.
- Экологиялық тұрақтылық: Экологиялық таза өнімдер өндірісі, органикалық ауыл шаруашылығын дамыту.

АӨК дамуындағы инвестициялар

Бұл диаграммада агроөнеркәсіп кешеніне бағытталған инвестициялар, оның ішінде мемлекеттік және жеке сектордың қатысуын көрсетуге болады.

- Мемлекеттік инвестициялар (қызмет көрсету, инфрақұрылым).
- Жеке сектор инвестициялары (технологиялар, жабдықтар).
- Шетелдік инвестициялар (қосымша ресурстар мен тәжірибе).

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

Ковшар Е. А. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие. — Минск: РИВІ, 2012.

Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для бакалавриата и магистратуры. — М.: Издательство Юрайт, 2015.

Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіп кешенін дамыту бағдарламасы, 2021-2025 жж.

Қазақстанның агроөнеркәсіп кешеніндегі цифрландыру және инновацияларға арналған мемлекеттік бағдарлама, 2023.

Авторлар туралы мәліметтер

*Аляхимет Сұлтан Ғабитұлы – Каспий Қоғамдық университетінің «Мемлекеттік қызмет және басқару» мамандығының 4-ші курс студенті, e-mail: alyakhimetoov@mail.ru

** Бильдебаева Зарина Курванжановна - Каспий Қоғамдық университетінің «Экономика және менеджмент» кафедрасының оқытушысы, экономика ғылымдарының магистрі.

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И АУДИТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Аманжолова Н.Е.¹, Шерзатов К.А.²

^{1,2} Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. Дебиторская задолженность является значимой частью финансовой деятельности компании, а именно в странах, где условия рынка стремительно развиваются, как в Республике Казахстан. Эффективное управление дебиторской задолженностью превращает его в существенный аспект для сохранения стабильности финансовой деятельности предприятия. Данная статья рассматривает исследование организации учета дебиторской задолженности, выявление проблем, которые наиболее часто встречаются во время бухгалтерского и аудиторского контроля дебиторской задолженности, а также рекомендации по улучшению эффективности работы и устранению проблем, что помогает повышать финансовую стабильность компании в Казахстане.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, сомнительная задолженность, просроченная задолженность, безнадёжная задолженность, бухгалтерский учет дебиторской задолженности, аудит дебиторской задолженности.

ДЕБИТОРЛЫҚ БЕРЕШЕКТІҢ ЕСЕБІ МЕН АУДИТІН ҰЙЫМДАСТЫРУ

Аманжолова Н.Е.¹, Шерзатов К.А.²

^{1,2} Каспий Қоғамдық Университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Дебиторлық берешек компанияның қаржылық қызметінің маңызды бөлігін құрайды, әсіресе Қазақстан Республикасы сияқты нарық жағдайы қарқынды дамып келе жатқан елдерде. Дебиторлық берешекті тиімді басқару оны кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын сақтауда маңызды факторға айналдырады. Бұл мақала дебиторлық берешекті есепке алу ұйымының зерттелуін, дебиторлық берешектің бухгалтерлік және аудиттік бақылау кезінде ең жиі кездесетін проблемаларды анықтауды, сондай-ақ жұмыстың тиімділігін арттыру және проблемаларды жою бойынша ұсыныстарды қарастырады, бұл Қазақстандағы компаниялардың қаржылық тұрақтылығын жақсартуға көмектеседі.

Түйін сөздер: дебиторлық берешек, күмәнді берешек, мерзімі өткен берешек, үмітсіз берешек, дебиторлық берешектің бухгалтерлік есебі, дебиторлық берешектің аудиті.

ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND AUDITING OF ACCOUNTS RECEIVABLE

Amanzholova N.E.¹, Sherzatov K.A.²

^{1,2} Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Summary. Accounts receivable is an important part of a company's financial activities, especially in countries where market conditions are rapidly evolving, such as in the Republic of Kazakhstan. Effective management of accounts receivable makes it a crucial aspect for maintaining the financial stability of a business. This article examines the organization of accounts receivable accounting, identifies common problems encountered during accounting and audit control of accounts receivable, and provides recommendations for improving efficiency

and addressing these issues, which helps enhance the financial stability of companies in Kazakhstan.

Keywords: accounts receivable, doubtful accounts, overdue accounts, uncollectible debt, accounting for accounts receivable, audit of accounts receivable.

Дебиторской задолженностью являются долги других компании или физических лиц перед предприятием, которые необходимо оплатить в соответственный срок. По требованиям рыночной экономики результативный контроль дебиторской задолженностью превращает его в значительный аспект для сохранения стабильности финансовой деятельности предприятия. В частности этот вопрос востребованной считается для Республики Казахстан, так как в стремительно совершенствующем бизнесе встречаются проблемы, охватываемые угрозами неплатежеспособности потребителей, в том числе с неизбежностью строгого соответствия с бухгалтерскими и аудиторскими стандартами. Для организации учета и аудита дебиторской задолженности необходимо подробное представление стандартов бухгалтерского учета, используемые в Казахстане, а также процедур, контролируемые действующим законодательством Республики Казахстан. Исключительно значимым средством для предоставления безошибочности, правильности и надежности финансовых данных считается аудит дебиторской задолженности, способствующий снизить угрозы, которые имеют отношения с просроченными и сомнительными задолженностями. Регулярно встречаются обстоятельства, когда по разному поводу компания неспособен взимать задолженности своих клиентов. Дебиторская задолженность остается на длительные месяцы, периодически даже на несколько лет. Увеличение дебиторской задолженности негативно влияет на экономическое положение компании, а временами может привести к упадку и прекращению деятельности предприятия. Во многих случаях это обусловлено с недостатками системы управления дебиторской задолженностью. Выступая как часть оборотных средств дебиторская задолженность, а именно просроченные и непогашенные задолженности сильно уменьшает оборачиваемость оборотных средств в результате этого сокращается выгода компании. Следовательно, в настоящее время ключевыми препятствиями, решения которых должно содействовать повышению финансового состояния компании, считаются следующее:

1. Правильное формирование учета дебиторской задолженности по причине перехода на международные стандарты бухгалтерского учета.

2. Анализ дебиторской задолженности, который должен фокусироваться на определении аспектов, способствующих её увеличению, а также на установлении резервов для предотвращения непогашенной задолженности, с целью замедления её расширения [1].

На основании этого, целью работы является исследование организации учета дебиторской задолженности, выявление проблем, которые наиболее часто встречаются во время процесса аудиторских проверок и при учете дебиторской задолженности, а также рекомендации по улучшению эффективности работы и устранению проблем.

Ведение учета дебиторской задолженности в компаниях Республики Казахстан соответствует с национальными стандартами бухгалтерского учета (НСБУ) и международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Дебиторская задолженность признается на дату формирования задолженности, другими словами когда компания предоставила товары, работы или услуги своим клиентам, то она владеет правом на присвоение денежных средств за предоставленные товары, работы или услуги. Эта сумма оценивается по фактической стоимости, иначе говоря по сумме, которая, по мнению компании, будет получена от клиента. Если имеется риск, что долг не будет полностью оплачен, компания должна сформировать резерв на вероятные потери. Для этого применяется способы расчетов, обоснованный на анализе долга, например, сроки задолженности, финансовое состояние контрагента и другие критерии.

В бухгалтерском учете дебиторская задолженность делится исходя от срока ее погашения:

- Краткосрочная дебиторская задолженность – долг, которую нужно оплатить в течение 12 месяцев.
- Долгосрочная дебиторская задолженность – долг, срок оплаты которой больше 12 месяцев [2].

В финансовой отчетности дебиторская задолженность отражается как актив, а в пояснительной записке могут быть изложены сведения о резерве по сомнительным долгам. Значимым моментом считается постоянное оценивание дебиторской задолженности и организация аудиторских проверок для выявления ее реальной стоимости и присутствия угроз по невыплате задолженностей. Если дебиторская задолженность не выплачена в согласованный срок, компания может организовать меры по взысканию задолженности. Исходя из этого, учет дебиторской задолженности нуждается в системном подходе и требовательного соответствия с законодательством Казахстана, что дает возможность компаниям результативно регулировать финансовыми рисками.

В процессе учета дебиторской задолженности компания может повстречаться со многими проблемами, которые вероятно неблагоприятно повлияют на финансовое состояние предприятия. Вот 3 основные проблемы и меры их решения:

1. Неясность в сроках уплаты долга.

Одной из часто встречаемых проблем считается неясность в сроках уплаты задолженностей. Многие клиенты затягивают с оплатой, а другие – вообще не выплачивают свои задолженности, в результате чего снижается ликвидность предприятия. Для того, чтобы решить эту проблему необходимо сделать следующее:

- Назначение точных требований и сроков выплаты: раньше чем предъявлять свою продукцию или услугу, нужно утвердить согласованные сроки оплаты и закрепить их в договоре.

- Применение механизма напоминаний и штрафов: создание механизма напоминаний для клиентов и использование штрафов за несвоевременную оплату может способствовать быстрее рассчитаться.

- Кредитный анализ: проанализировать материальное положение потребителей для того, чтобы оценить риски и вероятные сроки возврата долга.

2. Угроза безнадежных задолженностей.

С течением времени часть дебиторской задолженности может стать безнадежной, что вызывает ущерб компании. Это возникает, когда потребители не могут оплатить задолженность, например, из-за банкротства или других финансовых проблем. Для решения этой проблемы следует:

- Создать резервы под сомнительные долги: формирование резервов под сомнительные и безнадежные долги дает нам наперед принять в расчет вероятные потери и уменьшить их воздействие на конечный результат.

- Активное взыскание долгов: допуск в ходе взыскания юридической службы или коллекторских агентств для того, чтобы быстро выявлять и разрешить проблемы с задолженностями.

- Переоценка потребителей: постоянное проведение оценивания финансового состояния потребителей и пересмотр требования кредитования, в частности для тех, у кого уже есть долг.

3. Трудности в учете и проверке за дебиторской задолженностью.

Частенько появляются сложности в процессе ведения правильного учета дебиторской задолженности, что усложняет проверку за ее состоянием, установление проблемных задолженностей и корректное разделение финансов. Чтобы решить данную проблему нужно:

– Автоматизировать бухгалтерский учет: применение автоматизированных программных обеспечений для ведения учета дебиторской задолженности дает нам существенно упрощать работу и увеличить безошибочность сведений.

– Регулярная отчетность: применение регулярных отчетов и анализа дебиторской задолженности дает нам возможность мгновенно регулировать и адаптировать обстановку.

– Подготовка работников: подготовка работников, которые несут ответственность за ведение учета и контроль дебиторской задолженности, умениям правильного ведения документации и применению системы учета [3].

Эти действия способствуют заметно уменьшить проблемы и усовершенствовать регулирование дебиторской задолженностью в компании.

Аудит, как современная область научно-исследовательской отрасли испытывает потребность в последующей реализации теоретических вопросов, но в частности проблем встречающиеся во время практики. Аудиторские проверки дебиторской задолженности в настоящее время считаются одними из наиболее многообразных аспектов аудита, так как фактически здесь осуществляются в основном продуманные или обыкновенные оплошности. Дебиторская задолженность считается существенным предметом аудита, главная функция которого основывается на утверждении точности и надежности ее сведений. Аудит дебиторской задолженности в Казахстане подразумевает контроль верности отображения сведений о долгах в финансовой отчетности, к тому же анализ угроз, которые имеют связь с вероятной невыплатой задолженностей. Аудиторская процедура дает возможность проанализировать надежность оценки дебиторской задолженности и ее соответствие законодательным требованиям. Заключительной задачей аудиторской проверки служит оценка материального состояния и финансовой стабильности предприятия, его надежность и достоверность, а также деловая активность компании. Исходя из этого, мы можем сказать, что расширение вопросов, касаемые аудиторских проверок дебиторской задолженности в настоящее время считается востребованной. Расширение заданного вопроса значит не просто востребованной, но и обладающей выдающейся ценностью для состоятельности населения Казахстана.

Аудит дебиторской задолженности в компаниях Казахстана осуществляется согласно с национальными стандартами аудита, помимо этого учитываются также некоторые аспекты и особенности нормативно-правовой системы, применяемые в Казахстане. В целом, аудиторские процедуры дебиторской задолженности в Казахстане идентичны международным стандартам.

В процессе аудиторской проверки аудитору положено изучить финансовые и хозяйственные операции компании, проанализировать внутренний контроль и учетную систему. Далее анализируется учетная политика предприятия, в том числе условия, касаемые учета дебиторской задолженности и системы внутреннего контроля. Аудитор выявляет угрозы, которые имеют отношение с дебиторской задолженностью, включая проблемы обесценивания долгов, риски с платежеспособностью потребителей и материального положения контрагентов. Он делит дебиторскую задолженность по срокам, в целях того, чтобы проанализировать допустимых угроз. Кроме этого аудитор еще просматривает документы с клиентами, счета - фактуры, акты выполненных работ и прочие первичные бумаги, свидетельствующие факт долга. Значимо подтвердить соответствие материалов бухгалтерского учета фактическому положению долга, то есть он проводит сверку сведений из бухгалтерских документов с фактическими, для того чтобы удостовериться в правильности учета задолженности. Согласно с международными стандартами и условиями законодательства Казахстана, аудитор проводит проверку адекватности основанного резерва на сомнительные долги. Он содержит в себе анализ возможности уплаты долга и оценка состояния потребителей, кроме того необходимо удостовериться в том, что вычисление резерва проводится с использованием точного и достоверного метода. Аудитор анализирует в какой степени результативно

функционирует система внутреннего контроля компании, которой необходимо устранять оплошности и искажения в системе учета дебиторской задолженности. Значимо проанализировать, каким образом компания распоряжается дебиторской задолженностью, вместе с процессами вынесения счетов, период выплаты и методики взимания задолженностей. Он также проводит проверку правильности отражения дебиторской задолженности в финансовой отчетности компании, то есть это процесс сверки остатков долга в бухгалтерских данных с финансовой отчетностью. Аудитор вычисляет важные финансовые коэффициенты, а именно коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, с целью того, чтобы провести оценку эффективности контроля долга и обнаружить вероятные риски с ликвидностью. Ему также следует провести оценку угроз обесценения дебиторской задолженности, в том числе убытков от неоплаченных задолженностей. Необходимо обследовать факторы появления сомнительных задолженностей и методы, используемые компанией для их взимания. Когда присутствуют проявление того факта, что задолженность вероятно признан безнадежным, аудитору необходимо провести проверку на наличие надлежащих резервов на обесценение [4].

Во время проведения аудита дебиторской задолженности в компаниях Республики Казахстан могут появиться многочисленные затруднения. Ознакомимся с 3 основными проблемами, которые часто встречаются в процессе аудита и рекомендации по решению этих проблем:

1. Неправильное отражение дебиторской задолженности в системе учета.

В нескольких компаниях возможно встретить некорректное отражение дебиторской задолженности в бухгалтерском учете, в результате этого мы получаем искажение финансовой отчетности. Это могут быть оплошности в классификации долгов (например, долгосрочная задолженность по ошибке может быть отразится как краткосрочная), неправильное установление сроков просрочки или неверное применение резервов по сомнительным долгам. Для того, чтобы решить эту проблему аудитору необходимо сделать следующее:

- Провести проверку первичных документов: аудитор должен сверить данные бухгалтерского учета с первичными документами (счета, договоры, акты выполненных работ), для того чтобы удостовериться, что все процессы деятельности компании были правильно отражены.

- Оценить дебиторскую задолженность по классификациям: удостовериться, что дебиторская задолженность верно классифицирована по срокам (краткосрочная/долгосрочная) и категориям (сомнительная, просроченная, безнадежная).

- Анализировать резервы по сомнительным долгам: провести проверку по корректности вычисления резерва по сомнительным долгам согласно с условиями НСФО и МСФО [5].

2. Несоответственные резервы на сомнительные и безнадежные долги

Отсутствие или недостаточный размер резерва на сомнительные и безнадежные долги считается одной из расширенных затруднении. Это вероятно приведет к преувеличению активов компании и неправильности финансовой отчетности, потому что такие задолженности не учитываются как потери. Для решения этой проблемы следует:

- Проанализировать финансовое состояние дебиторов: провести анализ платежеспособности потребителей, принимая во внимание их финансовые отчетности и историю платежей, которые они произвели.

- Проверка сомнительных долгов: проводить дополнительные проверки по задолженностям, имеющие показатели сомнительности, например, присутствие угроз с ликвидностью у дебиторов.

3. Угрозы с взысканием задолженности и руководство с просроченными долгами

Несвоевременное взыскание долгов представляет собой как одна из главных проблем. Это происходит по причине неустойчивой деятельности с контрагентами,

неполного формирования процедуры взыскания или неполноценности структурной деятельности по работе с просроченными долгами. Чтобы решить данную проблему нужно:

– Разработать и внедрить политику взыскания задолженностей: компания должна владеть четкими процедурами по взысканию долгов, а также сроки и системы влияния на должников (напоминания, штрафы, переговоры, судебные разбирательства).

– Отслеживание долгов: Применить механизм мониторинга дебиторской задолженности, позволяющей мгновенно проследить просроченные задолженности и реагировать на них.

– Применение внешних источников: В случае критических просрочек предлагается привлечь коллекторские агентства или юридические службы для работы с должниками, а также применять судебные системы для взыскания долгов.

Аудит дебиторской задолженности запрашивает бдительного метода и усердного анализа сведений в системе учета. Главные трудности, наподобие неправильного отражения долгов, неполных резервов и нерезультативного взыскания задолженностей, могут значительно оказывать влияние на финансовое состояние компании. Результативное решение этих трудностей вероятно через применение системных процедур, постоянного мониторинга и требовательной организованности в системе учета и регулирования дебиторской задолженностью.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дебиторская задолженность – как объект учета и аудита [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.zharar.com/rus/dyplom/26341-diplom.html> (дата обращения: 18.11.2024).

2. Учет, анализ и аудит дебиторской задолженности [Электронный ресурс]. – URL: <https://econlib.ru/diplomnaya/uchet-i-audit-debitorskoy-zadoljennosti/#lwptoc1> (дата обращения: 18.11.2024).

3. Кравчук Д.И. Кравчук В.И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии - 2015. — № 2 (82). — С. 272-274. — URL: <https://moluch.ru/archive/82/15062/> (дата обращения: 19.11.2024).

4. Аудит дебиторской задолженности [Электронный ресурс]. – URL: <https://bankreferatov.kz/buhyechet/212-audit.html> (дата обращения: 18.11.2024).

5. Павлюк, И. С. Методика аудита дебиторской задолженности в организации — 2018. — № 47 (233). — С. 266-268. — URL: <https://moluch.ru/archive/233/54022/> (дата обращения: 19.11.2024).

Сведения об авторах

*Аманжолова Нұрзада Ерболқызы – студент, Каспийский Общественный Университет, e-mail: amanzholovan04@mail.ru

**Шерзатов Канат Аманханович – магистр, сеньор-лектор, Каспийский Общественный Университет, e-mail: kan411@mail.ru

Авторлар туралы мәліметтер

*Аманжолова Нұрзада Ерболқызы – студент, Каспий қоғамдық университеті, e-mail: amanzholovan04@mail.ru

**Шерзатов Қанат Аманханұлы – магистр, сеньор-лектор, Каспий Қоғамдық Университеті, e-mail: kan411@mail.ru

Information about the authors

*Amanzholova Nurzada Erbolqyzy – student, Caspian Public University, e-mail: amanzholovan04@mail.ru

**Sherzatov Kanat Amankhanovich – master, senior lecturer, Caspian Public University, e-mail: kan411@mail.ru

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЖАСТАР КАДРЛЫҚ РЕЗЕРВЫ

Аманкелді Б.А.¹, Отарбаева А.Б.²

^{1 2} Каспий қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Мақала Қазақстан Республикасының жастар кадр резервін, оның мемлекеттік қызмет пен басқаруды дамыту контекстіндегі рөлі мен маңызын зерттеуге арналған. Елдегі заманауи сын-қатерлер мен реформалар жағдайында жастар мемлекеттік аппараттың тиімділігін қамтамасыз ету үшін маңызды ресурс болып табылады. Кадр саясатын қалыптастыру мен іске асырудың негізгі тетіктері, сондай-ақ мемлекеттік мекемелерде жас мамандарды даярлау мен ілгерілету жүйесінің рөлі қарастырылады. Жастар кадр резервін дамытуға бағытталған қолданыстағы бағдарламаларды талдауға және олардың мемлекеттік басқару сапасын жақсартуға ықпалына ерекше назар аударылады.

Түйін сөздер: жастар, кадр резерві, мемлекеттік бағдарлама, жастар саясаты, кадрларды даярлау, мемлекеттік қызмет.

МОЛОДЕЖНЫЙ КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аманкелді Б.А.¹, Отарбаева А.Б.²

^{1 2} Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. Статья посвящена изучению молодежного кадрового резерва РК, его роли и значения в контексте развития государственной службы и управления. В условиях современных вызовов и реформ в стране молодежь является важным ресурсом для обеспечения эффективности государственного аппарата. Рассматриваются основные механизмы формирования и реализации кадровой политики, а также роль системы подготовки и продвижения молодых специалистов в государственных учреждениях. Особое внимание уделяется анализу действующих программ, направленных на развитие молодежного кадрового резерва, и их влиянию на улучшение качества государственного управления.

Ключевые слова: молодежь, кадровый резерв, государственная программа, молодежная политика, подготовка кадров, государственная служба.

YOUTH PERSONNEL RESERVE OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Amankeldi B.A.¹, Otarbayeva A.B.²

^{1 2} Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Summary. The article is devoted to the study of youth personnel reserve of the RK, its role and importance in the context of the development of public service and management. In the conditions of modern challenges and reforms in the country, young people are an important resource to ensure the effectiveness of the state apparatus. The main mechanisms of formation and implementation of personnel policy, as well as the role of the system of training and promotion of young professionals in public institutions are considered. Special attention is paid to the analysis of existing programmes aimed at the development of the youth personnel reserve and their impact on improving the quality of public administration.

Keywords: youth, personnel reserve, state programme, youth policy, training, civil service.

Жаһандық саяси және экономикалық өзгерістер, сондай-ақ жеделдетілген цифрландыру және мемлекеттік қызметті реформалау жағдайында Қазақстан Республикасы мемлекеттік органдар жұмысының тиімділігін қамтамасыз ету үшін өзінің кадр саясатын бейімдеу қажеттілігіне тап болады. Бұл үдерістегі негізгі элементтердің бірі жас мамандарды даярлау және ілгерілету жүйесі болып табылатын жастар кадрлық резерві болып табылады. Жастар кадрлық резерві кез келген елдегі адам ресурстарын стратегиялық басқарудың маңызды элементі болып табылады. Қазақстан Республикасында ол мемлекеттік және жеке құрылымдарда түйінді позицияларды иелену үшін қажетті кәсіби және көшбасшылық қасиеттерге ие жастарды даярлау және қалыптастыру жүйесін білдіреді. Жастардың кадрлық резерві тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамуды қамтамасыз етуде орталық рөл атқарады, өйткені бұл инновация мен прогрестің негізгі көзі болып табылады.

Жастар кадрлық резерві – бұл мемлекеттік органдарда, жеке компанияларда және қоғамдық ұйымдарда басқарушылық және өзге де негізгі ұстанымдарды толтыру үшін жас мамандарды даярлау және іріктеу жүйесі. Қазақстан контекстінде бұл резерв мемлекеттік басқаруды жаңғырту және мемлекеттік сектордың тиімділігін арттыру процесінде ерекше рөл атқарады. Жастар кадрлық резервінің негізгі мақсаты-ел дамуының ағымдағы және ұзақ мерзімді міндеттерін шешуге қабілетті тиімді және инновациялық команда құру. Бастапқыда Қазақстанда мемлекеттік және жеке құрылымдар үшін кадрлық резервтер құру туралы идеялар тәуелсіздік алғаннан кейін 1990 жылдардың аяғынан бастап дами бастады. Жастардың білім беру сапасы мен кәсіби дайындығын жақсартуға бағытталған бағдарламалар, соның ішінде «Президенттік кадрларды даярлау бағдарламасы» және жастар бастамаларын қолдайтын бағдарламалар маңызды кезеңдер болды.

Елімізде жастардың кадрлық резервын, жалпы жастар саясаты қоғамдық қатынастарын реттейтін 2015 жылғы 9 ақпанда қабылданған «Мемлекеттік жастар саясаты туралы» ҚР Заңы бар. Мемлекеттік жастар саясаты – мемлекет жүзеге асыратын және жастарды қолдау мен дамытуға бағытталған әлеуметтік-экономикалық, ұйымдастырушылық және құқықтық шаралар жүйесі [1]. Мемлекетіміздегі жастар саясаты өз алдына келесідей міндеттерді қояды:

- 1) жастардың құқықтары мен заңды мүдделерін қорғау;
- 2) жастарды елдің әлеуметтік-экономикалық және қоғамдық-саяси өміріне тарту;
- 3) азаматтыққа тәрбиелеу және қазақстандық патриотизм сезімін нығайту болып табылады.

Аталмыш мемлекеттік саясат қолжетімді жіне сапал білім беру, жастардың кәсіпкерлік қызметіне қолдау көрсету, жастардың құқықтық мәдениетін дамыту, оларды дамытуға жәрдемдесу, жас буынның цифрлық сауаттылығын арттыру, сонымен-қатар, жұмысқа орналасу және жұмыспен қамту үшін жағдайлар жасау секілді негізгі бағыттарды өз алдына мақсат етіп қояды.

Мемлекет басшысы **Қасым-Жомарт Кемелұлы Тоқаев** жастар саясатына қолдау білдіріп, «Біз жастарға жаңа мүмкіндіктер беруіміз керек. Бұл – бизнес ашу, білім алу, жұмысқа орналасу, табыс табу деген сөз. Өз өмірін жақсартуға, мансабы бойынша жоғарылауға арналған әлеуметтік лифттер іс жүзінде жұмыс істеуі керек. Еліміздің жастары мен талантты азаматтары мемлекеттік қызметте ілгерілеу үшін арнайы кадрлық бағдарлама дайындаймыз. Болашағымыз жастардың қолында! Еліміздің ертеңі де – жастар!», - деп көрсеткен еді.

Қазақстан Республикасының Үкіметі 2023 жылдың 28 наурызында Қазақстан Республикасы мемлекеттік жастар саясатының 2023 - 2029 жылдарға арналған тұжырымдамасын бекіту туралы қаулы шығарған болатын. Жастар дамуының сапалы

шарттары тұтастай алғанда ұлттың табыстылығы мен бәсекеге қабілеттілігін айқындайды. Жастар саясатының рөлі мемлекет дамуының кешенді стратегиясын қалыптастыруда шешуші болып табылады. Жастардың елдің қоғамдық-саяси процестеріне тартылуы жастардың мемлекеттік басқару жүйесіне қатысуымен, саяси партияларға мүше болуымен, Қазақстан Республикасы Парламентінің Мәжілісінде және мәслихаттарда өкілдік етуімен, сондай-ақ жастар ұйымдарының қызметіне қатысуымен айқындалады. Көп жағдайда жас қазақстандықтар саяси партиялардың мүшелері болып табылмайды (90,9 %). Қазақстан Республикасы Парламентінің Мәжілісінде 2022 жылы 35 жасқа дейінгі 7 депутат болды, ал 2021 жылы сайланған мәслихат депутаттары арасындағы жастардың үлесі шамамен 7% немесе 228 адамды құрады [2].

Ендігі кезекте Қазақстан Республикасының жастар кадрлық резервіне жекелеген түсінік беріп өтелік. Кадр резерві мемлекеттік органдар мен ұйымдарда негізгі лауазымдарды атқаруға дайындалған және дайын жоғары білікті мамандар тобын білдіреді. Бұл резерв, әдетте, мемлекеттік қызметті одан әрі кадрлық толтыруды және ел экономикасы мен саясатындағы өзге де стратегиялық ұстанымдарды қамтамасыз ету үшін іріктеу және даярлау жүйелері арқылы өтетін әлеуеті жоғары және көшбасшылық қасиеттері бар жастардан тұрады. Қазақстан Республикасының жастар кадр саясаты контекстінде кадр резерві биліктің сабақтастығын, мемлекеттік аппараттың тұрақтылығын және ел өмірінің әртүрлі салаларында кәсіби құзыреттілік деңгейін арттыруды қамтамасыз ете отырып, стратегиялық маңызды рөл атқарады. Кадрлық резерв жүйесі, әдетте, жас мамандардың білімі мен дағдыларын тереңдетуге ықпал ететін дайындық бағдарламаларын, тағылымдамаларды, білім беру курстары мен тренингтерді қамтиды.

Қазақстан Республикасында жастар кадр резервін құру және дамыту Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігін, Мемлекеттік қызмет істері және жергілікті өзін-өзі басқару агенттігін қоса алғанда, түрлі институттар, сондай-ақ білім беру және ғылыми мекемелер арқылы жүзеге асырылады. Резервті қалыптастырудың негізгі тетігі конкурс болып табылады, оның барысында кандидаттар өздерінің кәсіби дағдылары, Білімі, сондай-ақ көшбасшылық және ұйымдастырушылық қасиеттері негізінде іріктеуден өтеді.

Барлығымыз білетіндей елімізде 2019 жыл «Жастар жылы» болып жарияланған еді. Жастарды әлеуметтік, экономикалық, саяси тұрғыдан қолдау мақсатында бірнеше ауқымды шаралар өткізілген болатын. Қазақстандық жастарды жұмысқа орналастыруға жәрдемдесу мақсатында бағдарламалар іске асырылды. Мысалы, *«Бірінші жұмыс орны» жобасы*, халықты жұмыспен қамту орталықтарында жастарды бірінші жұмыс орнына орналастыруға жәрдемін тигізеді. Әсіресе, жұмыс тәжірибесі жоқ, жоғарғы оқу орнын енді бітіретін түлектер үшін өте пайдалы жоба деп ойлаймын. Сонымен қатар, *«Ұрпақтар келісімшарты»* жобасын да атап өтсек болады, яғни жұмыс орындардағы зейнеткерлік жасқа толған жұмыскерді жастармен ауыстыра отырып, жұмысқа орналастыруды жүзеге асыруда.

Жас қазақстандықтар арасында жұмыссыздық мәселесі өзекті болып қала береді. 2019 – 2021 жылдар кезеңінде жастар жұмыссыздығының деңгейі 0,1 пайыздық тармаққа 2019 жылғы 3,7% – дан 2021 жылы 3,8% – ға дейін өсті, бұл ретте қалада - 4,1 %, ауылдық жерлерде - 3,2 %. Білімі төмен жастар жұмыссыздыққа көбірек ұшырайды. 2021 жылы 15-28 жас аралығындағы 77,6 мың жұмыссыздардың 33,9 мыңы немесе 43,7% - ы орта кәсіптік (арнайы) білімі және 12,5 мыңы немесе 16,1% - ы бастауыш және орта білімі бар [2].

Бүгінгі таңда өзекті мәселелердің бірі жастар ресурстық орталықтарының (ЖРО) қызметі болып табылады, олардың әлеуеті мен мүмкіндіктері ағымдағы функционалдық жүктемеге қарамастан, қосымша функцияларды орындауға мүмкіндік бермейді. Бұл ұйымдардың жұмыс тиімділігіне байланысты бірнеше проблемалар бар, мысалы: белсенділіктің төмендігі, жастардың олардың бар екендігі туралы хабардарлығының төмендігі, сондай-ақ қолданыстағы бейіндік қызметтердің функцияларын қайталау. Бұған

қоса, ұсынылатын жұмыстардағы жалақының төмен деңгейі кадрлардың жоғары айналымына және қызмет көрсету сапасының төмендеуіне әкеледі. Әлеуметтік осал жастарға бағытталған Ресурстық қызмет те тиісті деңгейге жете алмайды. Бұл проблемалар ЖРО-ны стартап-инкубаторлар және Өңірлік даму орталықтары ретінде іске асыру мүмкіндігін едәуір қиындатады. ЖРО-ның ең тиімді қызметтеріне «Жастар ортасында Волонтерлік қызметті қолдау және дамыту», «Жастарды жұмысқа орналастыруға және кәсіптік бағдарлауға даярлауға жәрдемдесу», «Жастар арасында цифрлық сауаттылықты арттыруға және технологияларды дамытуға жәрдемдесу» жатады. ЖРО-ның негізгі міндеттерінің бірі жастармен, әсіресе NEET-жастар сияқты осал топтармен атаулы жұмыс жүргізу. Бұл жердегі «NEET-жастар» дегеніміз – жоғары оқу орнында да оқымайтын, жұмыс та жасамайтын жастардың бөлігі.

Қазақстандағы жастар саясаты саласындағы негізгі бастамалардың бірі 1993 жылы құрылған «Болашақ» бағдарламасы болып табылады. Бұл бағдарламаның мақсаты – жастарға әлемнің жетекші университеттерінде білім алуға мүмкіндік беру. Бағдарлама экономика мен мемлекеттік басқарудың негізгі салаларын басқаруға қабілетті кадрларды даярлауға бағытталған. 2024 жылға қарай әлемнің 30-дан астам елінде «Болашақ» бағдарламасы бойынша 13 000-нан астам қазақстандық студент білім алды, бұл халықаралық тәжірибесі мен білімі бар жоғары білікті жастарды қалыптастыруға мүмкіндік берді.

2019 жылы Қазақстанда мемлекеттік және жеке салаларда жастар әлеуетін тиімді пайдалану үшін база құруға бағытталған «Жастар кадрлық резерві» бағдарламасы басталды. Жоспарға сәйкес, бағдарлама тек мемлекеттік органдарды ғана емес, сонымен қатар жас мамандарға мансаптық өсу үшін лайықты мүмкіндіктер ұсына алатын ірі корпорациялар мен халықаралық компанияларды да қамтиды. Осы бағдарлама аясында қатысушылар оқудан, тағылымдамадан өтеді және болашақта жоғары лауазымдарға орналасуға мүмкіндік алады.

Жастардың білім алу және жұмысқа орналасуын жүзеге асыратын ең танымал, тиімді бағдарламалардың легі келесідей: «Zhas Project», президенттік Жастар кадрлық резерві, «Серпін-2050», «Жас кәсіпкер», «Барлығына тегін және техникалық білім беру» және «Жастар практикасы».

Осы тұста, **Президенттік Жастар кадрлық резерві бағдарламасына** тоқталып өтейік. Аталмыш бағдарлама 2021 жылы қабылданып, жүзеге асырыла бастады. Мемлекет басшысының тапсырмасына сәйкес президенттік жастар кадр резервіне іріктеу жүргізіледі, оның қорытындысы бойынша мемлекеттік сектор үшін 50 резервист іріктелетін болады. «Президенттік Жастар кадрлық резерві осындай мақсатты жастарға бірегей мүмкіндік береді. Бүгінде резерв құрамына 400 маман кіреді. Оның 280-і немесе 70 пайызы орталық және жергілікті өзін-өзі басқару органдарында жауапты лауазымдарға тағайындалды. Көбісі квазимемлекеттік секторда және бизнес саласында жұмыс істейді. Қазіргі уақытта елде ауқымды реформалар жүргізілуде. Мемлекетіміздің өркендеуі үшін жаңа шешуші қадамдар жасалуда. Сіз сияқты дарынды жастар осы өзгерістердің қозғаушы күші мен сенімді тірегі болуы керек деп санаймын», - деп мемлекет басшысы Қ.Тоқаев 2024 жылы ақпан айында өткен Президенттік жастар кадрлық резервінің форумында сөз түйіндеді [3].

Ендігі кезекте жастар саясаты, жастар кадрлық резерві қатынастарында жүзеге асырылып жатқан бағдарламалардың күшті тараптарына тоқталайық. Олар:

- «Бірінші жұмыс орны», «Жастар практикасы», «Ұрпақтар келісімшарты», «Қоғамдық жұмыстар» секілді бағдарламалар өте сәтті жүзеге асып, түбегейлі нәтижелер беру үстінде.

- NEET-жастардың үлесі жылдан жылға азайып келе жатыр. Мысалы, 2019 жылға қарағанда 2021 жыл 6,9%-ға азайған болатын.

- Сайлау партияларының тізімінде жастарға арналған арнайы квоталау орындары пайда бола бастады.

- Қазақстандық жастардың 79,3%-ы оқу орындарынан алып жатқан білім деңгейіне қанағаттануы жоғарылады.

- Жас Қазақстандықтардың 23%-ынан көбі үздіксіз білім алуға ұмтылу үстінде десек те болады [2].

Жоғарыда атап өткен «Жастар практикасы» бағдарламасы еңбек нарығында мықты мамандарды дайындап шығуда маңызды әрі шешуші рөлді ойнайды деп сеніммен айта аламыз. Аталмыш практиканы өту мерзімі – 6 айды құрайды. Бағдарламаны өткен жастардың саны 2017-2019 жылдар аралығында 40%-ға дейін өскен еді және 2019 жылға қарай олардың саны 34,7 мың жастарға дейін жетті [4, 54 б.].

Жалпы, жастардың кадрлық резерві қатынастарындағы, жастар саясатындағы шетелдік үздік тәжірибелерді де негізге алуға болады. Жастар кадрлық резервтерін қалыптастырудың әлемдік тәжірибесі жастар кадрларын даярлау мен дамыту үшін әртүрлі елдер қолданатын тәсілдер мен әдістердің алуан түрлілігін көрсетеді. Бұл бағдарламалардың тиімділігі тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамуға, өмірдің әртүрлі салаларында көшбасшылық пен жаңашылдықты қамтамасыз етуге тікелей әсер етеді. Еуропалық жастар саясаты бес қағидатты негізге ала отырып жұмыс жасайды. Олар: қамту, әлеует, кәсібилік, келісімдік, құн. Енді кейбір әлемдік аренадағы мықты жастар саясатын ұстанатын мемлекеттердің тәжірибесіне тоқталайық.

АҚШ-тағы ең танымал мысалдардың бірі – 1977 жылы мемлекеттік секторға талантты жас мамандарды тарту мақсатында құрылған Президенттік басқару стипендиялары (PMF) бағдарламасы. Бұл бағдарлама жоғары оқу орындарының түлектеріне және конкурстық негізде іріктеуден өтіп, АҚШ федералды агенттіктерінде жұмыс істеуге мүмкіндік алатын жас мамандарға бағытталған. Негізгі ерекшеліктері:

- Бағдарламаға қатысушылар әртүрлі мемлекеттік құрылымдарда екі жылдық тағылымдамадан өтеді.

- Бағдарлама жас мамандарға мемлекеттік қызметте тез бейімделуге және дамуға көмектесетін жеке тәлімгерлік және тәлімгерлік сессияларды қарастырады.

- PMF өз мүшелерінің мансаптық өсуін белсенді түрде қолдайды, бағдарлама аяқталғаннан кейін біліктілікті арттыру және тұрақты жұмысқа орналасу мүмкіндіктерін ұсынады.

Ұлыбританияда мемлекеттік және жеке ұйымдарда мансапты бастағысы келетін университет түлектері мен жас мамандарға бағытталған Graduate Development Programme (UNDP) кеңінен қолданылады. Бағдарлама Ұлыбританияның мемлекеттік басқару қызметі аясында жұмыс істейді және жоғары көшбасшылық қасиеттері бар жас мамандарды тартуға бағытталған. Ал негізгі ерекшеліктерін атап өтетін болсақ:

- Бағдарламаға қатысушылар әртүрлі мемлекеттік департаменттер шеңберінде оқытылады, бұл оларға мемлекеттік қызмет деңгейінде басқаруда тәжірибе жинауға мүмкіндік береді.

- Бағдарлама жобаларды басқару бойынша қарқынды тренингтерді, сондай-ақ өзекті Мемлекеттік жобалармен жұмыс істеу мүмкіндіктерін қамтиды.

- Жоғары білікті менеджерлерді қалыптастыру үшін маңызды болып табылатын пәнаралық жұмысқа және қарым-қатынас дағдыларын дамытуға көп көңіл бөлінеді.

Көршілес Өзбекстан мемлекетінде де жастар саясаты соңғы жылдары алдыңғы орындарға қойылуда. Мысалы, «Yoshlar — kelajagimiz» мемлекеттік бағдарламасы («Жастар — біздің болашағымыз»). Бағдарлама 2018 жылғы маусымда қабылданды және жастардың бизнес-бастамалары, стартап, идеялары мен жобаларын іске асыруға жәрдемдесу және қолдау, жұмыспен қамтылмаған жастарды бизнесті жүргізудің қажетті мамандықтары мен дағдыларына оқыту, сондай-ақ оның жалпы әлеуметтік-экономикалық белсенділігін арттыру арқылы жастарды жұмыспен қамтуды қамтамасыз етуге бағытталған [2].

Сингапур мемлекеттік сектордағы адам ресурстарын басқарудағы озық тәжірибелерімен танымал. 1998 жылы құрылған Public service Leadership programme (PSP) мемлекеттік секторда жұмыс істеу үшін жастар кадрларын даярлаудағы ең табысты бастамалардың бірі болып табылады. Негізгі ерекшеліктері:

- Бағдарлама кейіннен мемлекеттік басқаруда жоғары лауазымдарға ие болуы мүмкін жас көшбасшыларды анықтауға және дамытуға бағытталған.
- Бағдарламаға қатысушылар бірнеше оқу кезеңдерінен өтеді, соның ішінде әртүрлі мемлекеттік мекемелерде тағылымдамадан өту, семинарлар мен көшбасшылық тренингтерге қатысу.
- PSLP сонымен қатар жас мамандарға мемлекеттік процестерді тереңірек түсінуге және тиімді көшбасшы болуға көмектесетін жеке тәлімгермен жұмыс істеуді қамтиды.

Осылайша, еліміздің тұңғыш Президенті Н.Ә.Назарбаев «Қазақстан-2030» стратегиялық тұрғыдан маңызды құжатта жастар саясаты туралы осылай сөз еткен: «Жасқа қарайғы саясатта біз өз назарымызды жастар мен өскелең ұрпаққа, сондай-ақ жас отбасыларына шоғырландыруға тиіспіз» [5, 6 б.].

Мақаламды қорытындылай келе, аталмыш жастар саясаты, жастар кадрлық резерві қоғамдық қатынастарының дамуына кедергі келтіретін тегеуріндерге тоқталып және оны шешу үшін бірнеше теориялық ұсынымдар пайымдайық.

Біріншіден, Қазақстанда экономиканың түрлі секторларында, әсіресе мемлекеттік мекемелерде жұмысқа дайын білікті жас мамандардың жетіспеушілігі байқалады. Бұл білім беру мекемелерінің түлектері арасындағы практикалық дағдылар мен білімнің жеткіліксіз деңгейіне байланысты. Оны біз келесідей ұсыныстар арқылы түзете аламыз: білім беру курстары шеңберінде тағылымдамалар мен практикалар бағдарламаларын дамыту; нарықтың нақты қажеттіліктерін ескере отырып, кадрлар даярлау үшін оқу орындары мен кәсіпорындар арасында неғұрлым тығыз өзара іс-қимылды енгізу; еңбек нарығында сұранысқа ие дағдыларды дамытуға көмектесетін жастарға арналған кәсіптік оқыту және біліктілікті арттыру орталықтарын құру.

Екіншіден, жастар көбінесе мемлекеттік органдарда, жеке компанияларда және басқа салаларда мансаптық өсу мүмкіндіктері туралы білмейді. Бұл олардың мотивациясы мен кадрлық резервтерге қатысуға деген қызығушылығын шектейді.

Үшіншіден, қолданыстағы кадрлық резервтік бағдарламалар көбінесе жастардың қызығушылығын тудырмайды және оларға қатысуға жеткілікті ынталандыру бермейді, бұл мұндай бағдарламалардың тиімділігін шектейді деген пайымдауға келуге болады. Аталмыш тегеурінді шешу үшін кадр резерві бағдарламаларына қатысушылар үшін стипендиялар мен гранттарды енгізу; кадрлық резервке қатысу мансаптық өсуге қалай әсер етуі мүмкін екендігі нақты жазылған мансаптық нұсқаулықтарды құру; менторингті және стартаптар мен бизнес бастамаларына қол жеткізуді қоса алғанда, резервтегі жастар үшін мансаптық өсу және алға жылжу мүмкіндіктерін кеңейту секілді іс-шараларды жүзеге асыру керек деп ойлаймын.

Төртіншіден, жас мамандарды жібере алатын тәжірибелі тәлімгерлер мен басшылардың жетіспеушілігі жастарды басқару процестеріне сәтті енгізуді тежейді деп санаймын.

Соңғы мәселе - ауылдық және шалғай аудандардағы Жастардың кадрлық резерв бағдарламаларына қол жетімділігі шектеулі, бұл әлеуметтік теңсіздікті тудырады және елдің кадрлық әлеуетін дамытудың жалпы деңгейін төмендетеді. Сондықтан, Кадрлық бағдарламалардың өңірлік филиалдарын құру және оқыту мен тағылымдамаға тең қолжетімділікті қамтамасыз ету; қашықтықтан оқыту және оқыту үшін онлайн платформаларды пайдалану секілді шараларды қолданған жөн. Бұл шалғай аймақтардағы жастарға қажетті білім мен дағдыларды алуға мүмкіндік береді.

Жалпылама, Қазақстан Республикасының жастар кадр резерві – талантты және өршіл жастарды мемлекеттік және жеке сектордың түрлі салаларына даярлауды және

тартуды қамтамасыз ететін Елдің тиімді дамуының маңызды құрамдас бөлігі. Алайда, резерв алдында тұрған мақсаттарға қол жеткізу және міндеттерді шешу үшін жастардың жеткіліксіз дайындығынан бастап тәлімгерлік тапшылығы мен өңірлердегі қолжетімділік теңсіздігіне дейінгі бірқатар проблемаларды еңсеру қажет. Кадрлық резерв бағдарламалары жас ұрпақтың қажеттіліктерін де, тез өзгертін еңбек нарығының талаптарын да ескеруі маңызды, осылайша жастар мен жалпы қоғамның табысты және үйлесімді дамуына жағдай жасайды.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Мемлекеттік жастар саясаты туралы Қазақстан Республикасының Заңы 2015 жылғы 9 ақпандағы № 285-V ҚРЗ.
2. Қазақстан Республикасы мемлекеттік жастар саясатының 2023 - 2029 жылдарға арналған тұжырымдамасын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2023 жылғы 28 наурыздағы № 247 қаулысы.
3. Форум Президентского молодежного кадрового резерва [Электронды ресурс]. – 2024. – URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/almobl-enbekshikazah/press/news/details/710325> (алынған күні: 19.11.2024).
4. Альшанская А.А. Проблемы трудоустройства молодежи на рынке труда в Казахстане. – Нур-Султан: Казахстанский институт стратегических исследований при Президенте Республики Казахстан, 2020. – 100 б.
5. Зайниева Л.Ю. Мемлекеттік жастар саясаты: Қазақстан әлемдік тәжірибе тұрғысында. – Алматы: Дайк-Пресс, 2009. – 284 б.

Автор туралы мәліметтер

*Аманкелді Бекзада Аманкелдіқызы – «Мемлекеттік қызмет және басқару» БББ 4 курс студенті, Каспий Қоғамдық университеті, e-mail: Amankeldiqyzy04@gmail.com

**Отарбаева Айжан Базарбаевна – Экономика ғылымдарының магистрі, сеньор-лектор, Каспий Қоғамдық университеті, e-mail: A-o777@mail.ru

Сведения об авторе

*Аманкелді Бекзада Аманкелдіқызы – студентка 4 курса ОП «Государственная служба и управление», Каспийский общественный университет, e-mail: Amankeldiqyzy04@gmail.com

**Отарбаева Айжан Базарбаевна – Магистр экономических наук, сеньор-лектор, Каспийский общественный университет, e-mail: A-o777@mail.ru

Information about the author

*Amankeldi Bekzada Amankeldiqyzy – 4th year student of the educational programme «Public Service and Management», Caspian Public University, e-mail: Amankeldiqyzy04@gmail.com

**Otarbayeva Aizhan Bazarbayevna – Master's degree in Economics, Senior Lecturer, Caspian Public University, e-mail: A-o777@mail.ru

ҰЙЫМНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІГІ ЖӘНЕ ОНЫҢ КӨРСЕТКІШТЕРІН ТАЛДАУ

Амреева А.Е.¹, Шерзатов К.А.²

¹² Каспий Қоғамдық Университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа: Мақалада қаржылық есептілік және оның көрсеткіштері, ұйымның қаржылық жағдайын бағалау, оның жұмысын басқару және стратегиялық шешімдер қабылдау үшін маңызды құрал болып табыладығы айтылған. Қаржылық көрсеткіштерді талдау ұйымның күшті және әлсіз тұстарын, сондай-ақ болашақта даму мүмкіндіктерін анықтауға мүмкіндік береді. Ұйымның қаржылық есебін дұрыс талдай отырып, қаржылық тұрақтылықты сақтау және қызметтің тиімділігін арттыру үшін қажетті шараларды қабылдау мүмкін болады.

Түйін сөздер: Рентабель, баланс, активтер, ағымдағы активтер, коэффициент.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ И АНАЛИЗ ЕЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Амреева А.Е.¹, Шерзатов К.А.²

¹² Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация: В статье отмечается, что финансовая отчетность и ее показатели являются важным инструментом для оценки финансового состояния организации, управления ее работой и принятия стратегических решений. Анализ финансовых показателей позволяет выявить сильные и слабые стороны организации, а также возможности развития в будущем. Правильно проанализировав финансовую отчетность организации, можно будет принять необходимые меры для поддержания финансовой стабильности и повышения эффективности деятельности.

Ключевые слова: Рентабельность, баланс, активы, оборотные активы, коэффициент.

FINANCIAL STATEMENTS OF THE ORGANIZATION AND ANALYSIS OF ITS INDICATORS

Amreeva A.E.¹, Sherzатов K.A.²

¹² Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Summary. The article notes that financial statements and their indicators are an important tool for assessing the financial condition of an organization, managing its work and making strategic decisions. The analysis of financial indicators allows you to identify the strengths and weaknesses of the organization, as well as development opportunities in the future. Having properly analyzed the financial statements of the organization, it will be possible to take the necessary measures to maintain financial stability and improve operational efficiency.

Keywords: Profitability, balance sheet, assets, current assets, coefficient

Қазіргі заманғы нарықтық экономикада ұйымдардың қаржылық есептілігі маңызды рөл атқарады. Ол кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалауға, оның тиімділігін, төлем қабілеттілігін, өтімділігін және рентабельділігін анықтауға мүмкіндік береді. Қаржылық есептілік арқылы ұйым өзінің ішкі және сыртқы мүдделі тараптарына, соның ішінде инвесторлар, банк қызметкерлері, мемлекеттік органдар және басқа да қаржылық

ұйымдарға ақпарат бере алады. Бұл мақалада ұйымның қаржылық есептілігі мен оның көрсеткіштерін талдаудың маңыздылығы мен әдістері қарастырылады.

Ұйымның қаржылық есептілігі төрт негізгі құжаттан тұрады:

1. Баланс.

Баланстың есебі – бұл ұйымның белгілі бір сәттегі қаржылық жағдайын көрсететін есеп. Баланс екі негізгі бөлімнен тұрады:

Активтер – бұл ұйымның иелігіндегі барлық ресурстар. Активтер қысқа мерзімді (қолма-қол ақша, тауарлар, дебиторлық берешек) және ұзақ мерзімді (жер, ғимараттар, машина) болып бөлінеді.

Міндеттемелер мен капитал – бұл ұйымның қарыздары мен меншікті капиталы. Міндеттемелер ағымдағы (қысқа мерзімді) және ұзақ мерзімді болып бөлінеді, ал капитал ұйымның таза меншікті ресурстарын көрсетеді.

2. Пайда мен зиян туралы есеп.

Пайда мен зиян туралы есеп ұйымның белгілі бір кезеңдегі қызметінің нәтижесін көрсетеді. Бұл есеп табыс пен шығындарды салыстырып, таза пайда немесе зиянды анықтайды. Қаржылық есептіліктің бұл құжаты ұйымның рентабельділігін, өнімділігін және басқарушылық шешімдердің нәтижелілігін бағалауға мүмкіндік береді.

3. Ақша ағындары туралы есеп.

Бұл есеп ұйымның қаржылық қызметінен түсетін және жұмсалатын ақшаны көрсетеді. Ақша ағындары үш негізгі категорияға бөлінеді:

Іскерлік қызмет – бұл операциялық қызметтен түсетін ақша ағындары.

Инвестициялық қызмет – активтерді сатып алу және сату, инвестициялық қаржыландыру операциялары.

Қаржылық қызмет – қарыздар алу немесе өтеу, меншікті капиталды тарту немесе бөлу операциялары.

4. Меншік капитал өзгерісі туралы есеп.

Бұл есеп ұйымның меншік капиталының өзгерісін көрсетеді, оның ішінде капиталға енгізілген қосымша жарналар, пайданы қайта инвестициялау, сондай-ақ дивидендтер төлеу сияқты іс-шаралар көрсетіледі.

Қаржылық көрсеткіштерді талдау.

Ұйымның қаржылық жағдайын талдау үшін қаржылық есептіліктегі көрсеткіштерді қолдану маңызды. Бұл көрсеткіштер ұйымның қаржылық денсаулығын, оның табыстылығын, өтімділігін, тәуекелдерін және капитал құрылымын бағалауға мүмкіндік береді.

1) Рентабельділік көрсеткіштері.

Рентабельділік көрсеткіштері ұйымның табыстылығын өлшейді. Олар ұйымның шығындарына қатысты қаншалықты тиімді жұмыс істейтінін көрсетеді.

Жалпы рентабельділік коэффициенті – $(\text{Пайда} / \text{Табыстар}) \times 100\%$. Бұл көрсеткіш ұйымның жалпы табысына қанша пайызы таза пайда ретінде қалатынын көрсетеді.

Өндірістік рентабельділік коэффициенті – $(\text{Жалпы пайда} / \text{Табыстар}) \times 100\%$. Бұл көрсеткіш өнімділік пен өндірістің тиімділігін бағалауға көмектеседі.

Таза рентабельділік коэффициенті – $(\text{Таза пайда} / \text{Табыстар}) \times 100\%$. Бұл ұйымның жалпы табысына қатысты қаншалықты таза пайда алатынын көрсетеді.

2) Өтімділік көрсеткіштері.

Өтімділік көрсеткіштері ұйымның қысқа мерзімді міндеттемелерін өтеу қабілетін бағалайды. Оларға:

Қысқа мерзімді өтімділік коэффициенті (ағымдағы коэффициент) – $(\text{Ағымдағы активтер} / \text{Ағымдағы міндеттемелер}) \times 100\%$. Бұл көрсеткіш ұйымның ағымдағы міндеттемелерін өтей алатындығын көрсетеді.

Тез өтімділік коэффициенті – $(\text{Ағымдағы активтер} - \text{Қорлар}) / \text{Ағымдағы міндеттемелер}$. Бұл көрсеткіш ұйымның қысқа мерзімді міндеттемелерін өтеуге қаншалықты дайын екенін анықтауға көмектеседі.

3) Қаржылық тәуекел көрсеткіштері.

Қаржылық тәуекелдер ұйымның қарыздарды өтеу қабілетіне және оның жалпы қаржылық тұрақтылығына әсер етеді.

Қарызды меншік капиталына қатынасы – (Қарыздар / Меншік капиталы). Бұл көрсеткіш ұйымның жалпы қарызы мен меншікті капиталының арақатынасын көрсетеді. Егер бұл коэффициент жоғары болса, ұйым қарызға тәуелді болып қалады.

Қарызды өтеу коэффициенті – Қарыздардың пайыздық төлемдеріне қатысты ақша ағындарын өлшейді.

4) Активтердің тиімділігі.

Активтердің тиімділігі ұйымның активтерін қаншалықты тиімді пайдаланатынын көрсетеді. Бұл көрсеткіштерге мыналар кіреді:

Меншікті капиталдың айналымдылығы – Табыстар / Меншікті капитал. Бұл көрсеткіш ұйымның меншікті капиталы қаншалықты тиімді пайдаланылып жатқанын көрсетеді.

Жалпы активтердің айналымдылығы – Табыстар / Жалпы активтер. Бұл ұйымның барлық активтерін тиімді пайдалану деңгейін көрсетеді [1].

Қазіргі заманғы кәсіпорындардың дамуы және олардың нарықтағы бәсекеге қабілеттілігі көп жағдайда қаржылық есептілікке байланысты. Қаржылық есеп – бұл кәсіпорынның экономикалық жағдайы туралы объективті ақпарат беретін басқару құралы. Ол кәсіпорынның қаржылық қорытындыларын, активтерін, міндеттемелерін және капиталын сипаттайды, сонымен қатар кәсіпорынның өнімділігін және тиімділігін бағалауда маңызды рөл атқарады.

Қаржылық есептің деректері мен аналитикасы басшылықтың стратегиялық шешімдер қабылдауында және күнделікті операциялық әрекеттерді басқаруда негіз болып табылады. Бұл ақпараттың нақтылығы мен өзектілігі кәсіпорынды жоспарлау, болжау және тәуекелдерді басқару жұмыстарында тиімді пайдалануына мүмкіндік береді. Осы ақпарат арқылы инвесторлар, кредиторлар және басқа да мүдделі тараптар кәсіпорынның қаржылық жай-күйін бағалай алады, бұл олардың инвестициялық шешімдеріне тікелей ықпал етеді.

Сонымен қатар, қаржылық есептілік нормативтік талаптарға сәйкес келуі тиіс, бұл әділеттілік пен ашықтық принциптерін сақтауға көмектеседі. Әрине, қаржылық есептің сапасы тікелей компанияның ішкі бақылау жүйесінің тиімділігіне байланысты. Ішкі бақылау жүйесінің жетілдірілуі ақпараттық қателерді азайтады және қаржылық трансакциялардың заңдылығын қамтамасыз етеді.

Қаржылық есептің анықтамасына және оның мәніне көбірек тоқталсақ, бұл бухгалтерлік есептің бір бөлігі ретінде кәсіпорынның қаржылық жағдайын және операциялық қызметінің нәтижелерін айқындайтын жүйе ретінде танылады. Қаржылық есеп кәсіпорындардың активтері, міндеттемелері және капиталы туралы нақты және объективті ақпарат береді. Бұл ақпарат кәсіпорынның қаржылық ресурстарын басқару тиімділігін және оның нарықтағы бәсекелестік қабілетін бағалауға мүмкіндік береді [2].

Қаржылық есептіліктің негізгі мақсаты – мүдделі тараптарға, соның ішінде инвесторларға, кредиторларға, акционерлерге және басқарушылық қызметкерлерге тиісті шешімдерді қабылдау үшін қажетті қаржылық ақпаратты ұсыну болып табылады. Бұл ақпараттың нақтылығы мен уақтылығы шешуші рөл атқарады, өйткені ол компанияның нарықтағы қызметінің тиімділігін және жалпы қаржылық денсаулығын көрсетеді.

Қаржылық есептің жүргізілуінің негізіне халықаралық және жергілікті стандарттар жатады, олар кәсіпорындарға қаржылық операцияларды белгілі бір бірізділік және салыстырмалылық принциптері бойынша жүргізуге мүмкіндік береді. Бұл стандарттар кәсіпорынның қаржылық есептілігінің сенімділігін арттырып, мүмкін болатын қаржылық алаяқтықтарды болдырмауға көмектеседі.

Сондай-ақ, қаржылық есеп маңызды стратегиялық құрал ретінде де қарастырылады. Ол компанияның қысқа және ұзақ мерзімді жоспарларын жасауда,

болжамдық бюджеттеу процестерінде және капиталды басқаруда қолданылады. Қаржылық есептің дұрыс жүргізілуі кәсіпорынның барлық ресурстарын тиімді басқаруға және жоспарлауға мүмкіндік береді, бұл ұйымның өсуіне және дамуына оң әсер етеді.

Қаржылық есеп беруді жүзеге асыру кезінде кәсіпорын бірқатар қаржылық көрсеткіштерді белгілейді, олардың ішінде табыстылық, ликвидтілік, жұмыс істеу тиімділігі және қарыз жүктемесі сияқты негізгі параметрлер бар. Бұл көрсеткіштер кәсіпорынның жалпы қаржылық жағдайын талдауда маңызды рөл атқарып, кәсіпорынның бәсекелестік қабілеттілігін және нарықтағы тұрақтылығын бағалауға көмектеседі [3].

Қаржылық есептерді жасаудың негізгі мақсаттары кәсіпорынның қаржылық жағдайы мен қызметінің нәтижелері туралы ақпаратты беру болып табылады. Бұл ақпарат кәсіпорынның басқарушыларына, инвесторларына, басқа да мүдделі тараптарға арналған. Олардың шешім қабылдау процестерінде нақты және сенімді деректерге сүйенуі үшін қаржылық есептердің маңызы зор.

Біріншіден, қаржылық есептер кәсіпорынның активтері, міндеттемелері және капиталы туралы толық мәлімет береді. Бұл деректер кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын және нарықтағы позициясын бағалауға көмектеседі. Сондай-ақ, активтердің және міндеттемелердің құрылымын талдау арқылы басқарушылар капиталды тиімді басқару және қаржылық ресурстарды оңтайландыру жөнінде шешімдер қабылдай алады.

Екіншіден, қаржылық есептер кәсіпорынның операциялық және басқа да қызметтерінен алынған табыстар мен шығыстарды көрсетеді. Бұл табыстылық деңгейін бағалауға және тиімділікті арттыру үшін қажетті шараларды белгілеуге мүмкіндік береді. Табыс пен шығын есептері кәсіпорынның қаржылық нәтижелерін жақсарту жолдарын қарастыруда негізгі рөл атқарады.

Үшіншіден, қаржылық есептер аудиторлық тексерулер үшін де қажет. Аудиторлар қаржылық есептерді тексеру арқылы кәсіпорынның есептілігінің дұрыстығын және заңнамаға сәйкестігін бағалайды. Мұндай тексерулер кәсіпорынның беделін арттырып, инвесторлар мен өзге де мүдделі тараптардың сенімін нығайтады.

Төртіншіден, қаржылық есептілік ұйымдық шешімдерді қабылдауға аса қажетті стратегиялық ақпаратты ұсынады. Бұл кәсіпорынның даму стратегиясын жоспарлауға және нарықтық мүмкіндіктерді бағалауға көмектеседі. Басқарушылар қаржылық есептерді пайдалана отырып, инвестициялық жобаларға шешім қабылдайды және кәсіпорынның қаржылық ресурстарын басқаруды жетілдіреді.

Сонымен қатар, қаржылық есептің нақтылығы мен уақтылығы кәсіпорынды басқарудағы шешуші фактор болып табылады. Бұл есептер барлық мүдделі тараптар үшін ашықтықты және ақпараттық қолжетімділікті қамтамасыз етеді, бұл кәсіпорынның жарғылық капиталын көтеру және оның нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін арттыруда маңызды рөл атқарады.

Баланс немесе қаржылық жағдай туралы есеп компанияның қаржылық жағдайын көрсететін маңызды құжат болып табылады. Бұл есепте компанияның активтері, міндеттемелері және меншікті капиталы туралы ақпарат беріледі. Баланс жасау арқылы компанияның басшылары, инвесторлары және басқа да мүдделі тараптар қаржылық ресурстардың қайда және қалай пайдаланылып жатқанын түсінуге мүмкіндік алады [4].

Баланста компанияның активтерінің жалпы құны мен оның міндеттемелері мен меншікті капиталының жиынтығы әрқашан бірдей болуы тиіс. Бұл есеп беру кезеңінің соңындағы нақты уақыттағы компанияның қаржылық күйін дәл көрсетуі керек. Активтер дегеніміз – бұл компанияның иелігіндегі барлық ресурстар, мысалы, ақшалай қаражаттар, дебиторлық берешек, жылжымайтын мүлік және тағы басқалар. Міндеттемелер – бұл компанияның басқа тұлғалар алдындағы борыштары, мысалы, кредиторлық берешек және алынған несиелер. Меншікті капитал компанияның иелеріне тиесілі бөлігін білдіреді және ол компанияның жинақталған пайдасынан және инвестицияланған капиталдан тұрады.

Баланс жасау арқылы қаржылық менеджерлер мен аналитиктер компанияның ликвидтілігін, қаржылық тұрақтылығын және бизнес-операцияларының тиімділігін бағалай алады. Ликвидтілік деңгейі компанияның қысқа мерзімде өз міндеттемелерін қалай орындай алатынын көрсетеді, ал тұрақтылық көрсеткіші ұзақ мерзімді қаржылық денсаулығын анықтайды. Осы ақпарат арқылы компанияның стратегиялық жоспарларын және қаржылық мақсаттарын нақтылауға болады.

Баланс компанияның қаржылық жағдайы туралы маңызды ақпарат береді және ол компанияны басқаруда және оның қаржылық стратегиясын дамытуда негізгі рөл атқарады. Осы себепті, баланс дұрыс түрде және жүйелі түрде дайындалуы тиіс.

Пайда мен залал туралы есеп бухгалтерлік есептің негізгі құжаттарының бірі болып табылады және ол кәсіпорынның белгілі бір кезеңдегі қаржылық нәтижелерін көрсетеді. Бұл есеп кәсіпорынның табысы мен шығындарын жинақтап, олардың арасындағы айырмашылықты анықтау арқылы таза пайданы немесе залалды көрсетеді. Пайда мен залал туралы есеп кәсіпорынның табыстылық деңгейін бағалауға мүмкіндік береді және ол басқарушылық шешімдерді қабылдауда маңызды ақпарат көзі болып табылады.

Есепті жасау кезінде бірінші кезекте кәсіпорынның табыстары туралы ақпарат жиналады, оған өнім сатудан, қызмет көрсетуден және басқа да операциялық және инвестициялық қызметтерден түскен кірістер кіреді. Одан кейін шығындар есептеледі, олар өндірістік шығындар, амортизация, жалақы, салықтар және басқа да операциялық шығындарды қамтуы мүмкін. Табыстар мен шығындар арасындағы айырмашылық кәсіпорынның операциялық пайдасын анықтайды [5].

Осы операциялық пайдадан басқа да түсімдер мен шығыстар есепке алынады. Мысалы, инвестициялық қызметтен алынған пайда, несие бойынша пайыздар, сондай-ақ кездейсоқ табыстар мен шығыстар. Барлық осы ақпараттар қосымша есептелгеннен кейін, кәсіпорынның таза пайдасы немесе залалы шығарылады, бұл ақпарат кәсіпорынның жылдық қаржылық есептеріне енгізіледі және инвесторларға, кредиторларға және басқа мүдделі тараптарға ұсынылады.

Пайда мен залал туралы есептің маңыздылығы соншалық, ол кәсіпорынның қаржылық денсаулығын бағалауға және оның болашақтағы әлеуетін анықтауға көмектеседі. Ол кәсіпорынның қаржылық стратегиясын қалыптастыруда негізгі рөл атқарып, нарықтағы өзгерістерге бейімделу және тиімді бәсекелестік стратегияларды жасау үшін қажетті негіз береді [6].

Қаржы қозғалысы туралы есеп кәсіпорынның қаржылық қызметінің ағымдағы жыл ішіндегі барлық ақшалай операцияларын көрсетеді. Бұл есеп кәсіпорынның ақша қаражаттары мен олардың эквиваленттерінің қалай және қайдан келгенін және қайда жұмсалғанын анық көрсетеді. Негізгі мақсаты – кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын және ликвидтілігін бағалау. Ол үш негізгі бөлімнен тұрады: операциялық қызметтен түскен қаржы ағымдары, инвестициялық қызметтен түскен қаржы ағымдары және қаржыландыру қызметінен түскен қаржы ағымдары.

Операциялық қызметтен түскен қаржы ағымдары кәсіпорынның негізгі қызметінен түскен таза ақша ағымын көрсетеді. Мұнда өнімдердің сатылуынан, қызмет көрсетуден және басқа да операциялық кірістерден түскен табыстар мен шығындар жатады. Бұл ақша ағымдары кәсіпорынның нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін және күнделікті қызметін жалғастыру қабілетін бағалауда маңызды.

Инвестициялық қызметтен түскен қаржы ағымдары кәсіпорынның активтерін сатып алуға немесе сатуға жұмсалған қаражаттарды қамтиды. Мұнда негізгі құралдарды, инвестициялық жобаларға салынған инвестициялар мен басқа да ұзақ мерзімді активтерді сатып алу және сату жатады. Бұл ағымдар кәсіпорынның болашақ даму стратегиясын және ұзақ мерзімді мақсаттарын көрсетеді.

Қаржыландыру қызметінен түскен қаржы ағымдары қарыз алу және қарызды қайтару, акционерлік капиталдың өзгерістері сияқты транзакцияларды қамтиды. Бұл бөлім

кәсіпорынның капитал құрылымын, яғни борыштық және меншіктік капиталдың арасындағы тепе-теңдікті басқару стратегиясын көрсетеді [4].

Қаржы қозғалысы туралы есеп кәсіпорынның ақша қаражаттарын басқару деңгейін және оның ақшалай ресурстарды тиімді пайдалану қабілетін айқындайды. Бұл есеп кәсіпорынның нарықтық жағдайларға бейімделуіне және қаржылық дағдарыстар кезінде тұрақтылығын сақтауына көмектеседі. Осы арқылы кәсіпорын басшылығы стратегиялық шешімдер қабылдап, ұзақ мерзімді жоспарлар жасай алады.

Капиталдағы өзгерістер туралы есеп компанияның меншікті капиталында болған барлық өзгерістерді қамтитын қаржылық есептіліктің маңызды бөлігі болып табылады. Бұл есепте компанияның бизнес операцияларынан және басқа да транзакциялардан алынған табыс көлемі, алынған дивидендтер, акцияларды сатудан түскен кірістер сияқты капиталдың өсуі мен азаюы көрсетіледі. Осы ақпаратты талдау компанияның қаржылық денсаулығы мен қаржылық стратегияларын бағалауда өте маңызды.

Қазіргі заманғы бизнес ортада кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігі мен дамуы үшін қаржылық есептіліктің маңызы зор. Қаржылық есеп – кәсіпорынның экономикалық жағдайын ашық және объективті түрде көрсететін басқару құралы болып табылады. Ол активтерді, міндеттемелерді және капиталды бағалауда, сондай-ақ кәсіпорынның өнімділігі мен тиімділігін анықтауда маңызды рөл атқарады.

Қаржылық есептілік қаржылық ақпараттың нақтылығына және уақтылығына баса назар аударады, бұл кәсіпорынның басшылығына стратегиялық және күнделікті басқару шешімдерін қабылдауға мүмкіндік береді. Инвесторлар, кредиторлар және басқа да мүдделі тараптар үшін компанияның қаржылық жай-күйін түсіну және бағалау маңызды болып табылады.

Қаржылық есептіліктің әділеттілік пен ашықтық принциптерін ұстануы, сондай-ақ компанияның ішкі бақылау жүйесінің тиімділігі кәсіпорынның қаржылық есептерінің сапасына тікелей әсер етеді. Бұл жүйе ақпараттық қателерді азайтуға және қаржылық транзакциялардың заңдылығын қамтамасыз етуге көмектеседі.

Сонымен қатар, қаржылық есептілік ұйымдық шешімдер қабылдауда стратегиялық ақпаратты ұсыну арқылы кәсіпорынның қысқа және ұзақ мерзімді жоспарларын жасауға, болжамдық бюджеттеу процестерінде және капиталды басқаруда қолданылады. Қаржылық есептің дұрыс жүргізілуі кәсіпорынның барлық ресурстарын тиімді басқаруға және жоспарлауға мүмкіндік береді, бұл ұйымның өсуіне және дамуына оң әсер етеді.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 28 ақпандағы N 234 Заңы// Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2018 жылғы 1 ақпандағы № 98 бұйрығы.

2. 1-ші Халықаралық қаржылық есептілік стандарты (IAS) // https://continent-online.com/Document/?doc_id=30015328.

3. «Қаржылық есептілік нысандарын және оларды жасау мен ұсыну қағидаларын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2017 жылғы 1 тамыздағы № 468 бұйрығы // (Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің м.а. 2020 жылғы 25 маусымдағы № 632 бұйрығы).

4. Крейнина М.Н. «Финансовый учет: от теории к практике» – М.: Финансы, ЮНИТИ-ДАНА, 2022. – 60-85 б.

5. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансовой отчетности: учебник. – Алматы: Экономика, 2009. – 366 с. – ISBN 978-601-225-100-5.

6. «Бухгалтерлік есепті жүргізу қағидаларын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2015 жылғы 31 наурыздағы № 241 бұйрығы.

*Әміреева Айжан Ербосынқызы – студент, Каспий қоғамдық университеті, e-mail: a_aizhan92@mail.ru

**Шерзатов Қанат Аманханұлы – магистр, сеньор-лектор, Каспий Қоғамдық Университеті, e-mail: kan411@mail.ru

Сведения об авторах

*Амреева Айжан Ербосыновна – студент, Каспийский Общественный Университет, e-mail: a_aizhan92@mail.ru

**Шерзатов Канат Аманханович – магистр, сеньор-лектор, Каспийский Общественный Университет, e-mail: kan411@mail.ru

Information about the authors

*Amreeva Aizhan Erbosynkyzy – student, Caspian Public University, e-mail: a_aizhan92@mail.ru

**Sherzatov Kanat Amankhanuly – master, senior lecturer, Caspian Public University, e-mail: kan411@mail.ru

УДК: 336.144(574.2)

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Арзиева Я.А.¹, Канатова А.К.²

^{1, 2} Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан
научный руководитель м.э.н., Большекбаева К.О.

Аннотация. В данной научной статье исследованы пути эффективного использования государственных финансов в социальной сфере Республики Казахстан. Автор анализирует основные факторы, влияющие на эффективность расходов в этой области, такие как отсутствие системы мониторинга и оценки, недостаточная прозрачность и открытость бюджетного процесса, обучение и развитие кадров а также рассматриваются проблемы в управлении и планировании. Реализация этих мероприятий поможет повысить эффективность государственных финансов и обеспечить целевое использование ресурсов для социальных нужд населения.

Ключевые слова: Государственные финансы, эффективность, социальная сфера, Республика Казахстан, мониторинг и оценка, прозрачность, управление и планирование.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК ҚАРЖЫСЫН ӘЛЕУМЕТТІК САЛАДА ТИІМДІ ПАЙДАЛАНУДЫ АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Арзиева Я.А.¹, Канатова А.К.²

^{1, 2} Каспий Қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы
Ғылыми жетекші э.ғ.м., Бөлшекбаева Қ.О.

Аңдатпа. Бұл ғылыми мақалада Қазақстан Республикасының әлеуметтік саласында мемлекеттік қаржыны тиімді пайдалану жолдары зерттелген. Автор осы саладағы шығындардың тиімділігіне әсер ететін негізгі факторларды талдайды, мысалы, мониторинг пен бағалау жүйесінің болмауы, бюджеттік процестің ашықтығы мен

ашықтығының жеткіліксіздігі, кадрларды даярлау және дамыту басқару мен жоспарлаудағы мәселелер қарастырылады. Осы іс-шараларды іске асыру мемлекеттік қаржының тиімділігін арттыруға және халықтың әлеуметтік қажеттіліктері үшін ресурстарды мақсатты пайдалануды қамтамасыз етуге көмектеседі.

Түйін сөздер: Мемлекеттік қаржы, тиімділік, әлеуметтік сала, Қазақстан Республикасы, мониторинг және бағалау, ашықтық, басқару және жоспарлау.

WAYS TO INCREASE THE EFFECTIVE USE OF PUBLIC FINANCES OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN IN THE SOCIAL SPHERE

Arzieva Y.A.¹, Kanatova A.K.²

^{1,2} Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

scientific supervisor, Master of Economic Sciences, Bolshekbaeva K.O.

Summary. This scientific article examines the ways of effective use of public finances in the social sphere of the Republic of Kazakhstan. The author analyzes the main factors affecting the effectiveness of expenditures in this area, such as the lack of a monitoring and evaluation system, insufficient transparency and openness of the budget process, training and personnel development, and also considers problems in management and planning. The implementation of these measures will help to increase the efficiency of public finances and ensure the targeted use of resources for the social needs of the population.

Key words: Public finance, efficiency, social sphere, Republic of Kazakhstan, monitoring and evaluation, transparency, management and planning.

Государственные финансы в социальной сфере играют важную роль в обеспечении благосостояния граждан и общего развития общества. Тем не менее, эффективное управление государственными ресурсами в этой области остается сложной задачей для многих стран, включая Казахстан.

В настоящее время Казахстан активно стремится к совершенствованию своей системы социального обеспечения и обеспечению надлежащей социальной защиты своих граждан. Несмотря на увеличение расходов на социальные программы, эффективное использование государственных средств в этой сфере по-прежнему представляет проблему.

Мы проанализировали ключевые факторы, влияющие на эффективность использования финансовых ресурсов и бюджетных расходов в социальной сфере Казахстана, и предложили решения для решения этих проблем. Изучая эти факторы и применяя рекомендованные методы, мы стремимся повысить эффективность государственных финансов в социальной сфере. Это приведет к более оптимальному распределению средств, повышению прозрачности и открытости процессов составления бюджета, а также улучшению управления и планирования в этой области. Решение этих проблем является важнейшим шагом на пути к достижению устойчивого развития и повышению благосостояния граждан Казахстана. При подготовке данной статьи мы провели тщательный анализ соответствующей литературы из официальных правительственных источников, а также изучили бюджетные данные за 2022 и 2023 годы, чтобы сделать выводы и лучше понять основные причины проблем с эффективным распределением бюджетных ресурсов в социальной сфере.

Государственные финансы в социальном секторе охватывают широкий спектр областей, имеющих важное значение для благосостояния граждан. К ним относятся система здравоохранения, образование, программы социальной помощи, пенсионные схемы, жилищная политика, трудовое законодательство и культурные инициативы.

Целью государственного финансирования в этой области является обеспечение доступа всех граждан к качественным социальным услугам и защита от социального

неравенства, бедности и безработицы. Это достигается за счет разумного использования государственных средств для оказания социальной поддержки и повышения общего благосостояния населения.

Чтобы оценить эффективность государственного финансирования социальной сферы, необходимо проанализировать расходы на образование, здравоохранение, социальную помощь и другие соответствующие программы. Также важно оценить достижение целей, поставленных этими инициативами, и уровень удовлетворенности граждан предоставляемыми услугами.

Важными показателями для оценки результативности являются доступность, качество и результативность услуг, а также способ распределения бюджетных средств. Основываясь на этих критериях, мы можем дать определение термину эффективность государственных расходов в социальной сфере следующим образом.

Эффективность государственных расходов в социальной сфере - это бюджетные ресурсы, которые направляются на развитие и поддержку таких областей, как образование, здравоохранение и социальное обеспечение. Эти средства оцениваются на основе таких индикаторов, как доступность, качество, удовлетворенность клиентов и результативность. Расходы в социальной сфере включают расходы на персонал, развитие инфраструктуры, приобретение оборудования и расходных материалов, финансирование программ и проектов, а также административные расходы, связанные с управлением и мониторингом социальных программ.

Эффективность и добросовестность - два фундаментальных принципа государственного финансирования в социальной сфере. Это означает, что ресурсы должны использоваться эффективно для достижения максимальных результатов в условиях ограниченности ресурсов. Средства должны направляться в те области, которые в них больше всего нуждаются, а граждане должны иметь равный доступ к социальной защите и возможностям. Организация и управление государственными фондами в социальном секторе требует разработки и внедрения политики, нормативных актов и мер контроля, гарантирующих прозрачность, подотчетность и оптимальное использование этих ресурсов. Это позволяет правительству достигать своих социальных целей и создавать благоприятную среду, способствующую росту и благосостоянию его граждан [1].

В Республике Казахстан, как и во многих других странах, вопрос эффективного государственного финансирования социальной сферы имеет первостепенное значение. В 2023 году состоялись обсуждения, касающиеся изменений в бюджете страны и приоритетов расходования средств. На основе этих обсуждений был составлен бюджет на последующие три года, с 2024 по 2026 год включительно, направленный на укрепление экономики, социальной сферы, содействие региональному развитию и повышение уровня жизни. Бюджет выделяет значительные средства на несколько приоритетных отраслей, включая сельское хозяйство, транспорт, здравоохранение, образование, оборону и гражданскую оборону [2].

Несмотря на значительные инвестиции в социальное обеспечение и здравоохранение, которые в 2023 году увеличились на 279 миллиардов тенге по сравнению с 2022 годом, это относительно небольшая сумма по сравнению с другими бюджетными сферами. Согласно графику, мы видим, что доля этих расходов в общем бюджете снизилась на 0,9%. Таким образом, результативность этих инвестиций остается предметом обсуждения и требует дальнейшего совершенствования. Структура расходов бюджета за 2022-2023 год предлагается в рисунке 1 [3].



Рисунок 1 - Структура расходов бюджета 2023 год

Примечание: рисунок составлен на основе источника [4, с.11]

В своей работе мы рассмотрели следующие факторы, влияющие на результативность бюджетных расходов в социальной сфере:

1. Система мониторинга и оценки эффективности затрат. Одним из ключевых факторов, влияющих на оптимальность государственных финансов в социальной сфере Казахстана, является отсутствие адекватной системы мониторинга и оценки эффективности расходов. Важно разработать и внедрить эффективные методы и инструменты для оценки социального воздействия расходов и определения их соответствия поставленным целям и задачам. Это позволило бы нам оценивать результаты программ и проектов в социальной сфере, определять области для улучшения и корректировать стратегии и планы на основе собранных данных.

2. Прозрачность бюджетного процесса. Отсутствие прозрачности в управлении государственными финансами в Казахстане является серьезной проблемой. Это может привести к коррупции, растрате средств и незаконной деятельности. Кроме того, важно обеспечить доступность информации о расходах в социальном секторе. Внедрение прозрачных процедур проведения тендеров может способствовать более эффективному использованию средств и повышению подотчетности.

3. Неэффективность государственных финансов может быть следствием неэффективного управления и планирования в социальной сфере. Важно совершенствовать такие инструменты управления, как стратегическое планирование, расстановка приоритетов и оптимизация затрат. Также важно учитывать демографические и экономические тенденции, чтобы адаптировать политику и программы к текущим условиям и обеспечить более эффективное использование ресурсов.

Анализируя вопросы, связанные с государственными финансами и их эффективностью в социальном секторе Казахстана, мы пришли к следующему умозаключению: отсутствие систем мониторинга и оценки, непрозрачность бюджетных процессов, а также проблемы с управлением и планированием являются существенными факторами, влияющими на оптимальность использования государственных средств.

Наши рекомендации по решению данных проблем:

Создание и внедрение системы мониторинга и оценки экономической эффективности. Отсутствие систематического контроля приводит к неэффективному использованию государственных средств. Важно разработать систему оценки результативности государственных инициатив и программ в социальной сфере. Это включает в себя разработку методологий оценки, определение показателей и внедрение

механизмов сбора данных. Необходимо проводить периодические анализы и оценки для корректировки стратегий, планов и более эффективного распределения ресурсов. Создав систему мониторинга и оценки, мы можем оценивать эффективность текущих инициатив, выявлять области для совершенствования и принимать обоснованные решения относительно распределения и использования ресурсов.

Повышение прозрачности бюджетного процесса. Отсутствие доступности и ясности в информации о расходах создает возможности для коррупции и незаконного присвоения средств. Для обеспечения прозрачности и подотчетности в бюджетном процессе необходимо усилить механизмы мониторинга и отчетности. Это включает публикацию информации о расходах, отчетность о реализации программ и проектов, а также предоставление доступа к данным общественным и правительственным надзорным органам. Публикация подробной информации о расходах способствует повышению прозрачности и открытости бюджетного процесса, а также отчетности об исполнении бюджета и участию общественности в принятии решений, касающихся распределения средств. Кроме того, важное значение имеет внедрение открытых процедур закупок и контроль за соблюдением контрактов.

Усиление управления и планирования. Нерациональное использование ресурсов, позднее завершение проектов и неэффективное планирование бюджетных расходов - все это снижает эффективность государственных программ и инициатив. Для повышения результативности социальных расходов и создания более эффективного правительства необходимо установить четкие цели и показатели, разработать долгосрочные стратегии, улучшить координацию между государственными учреждениями и обеспечить согласованность и сотрудничество между различными уровнями правительства и другими заинтересованными сторонами. Оптимальное управление и планирование в социальном секторе требуют стратегического планирования, установления приоритетов, оптимизации затрат, а также адаптации политики и программ к изменяющимся обстоятельствам. Обеспечение согласованности и сотрудничества между различными уровнями власти и ключевыми заинтересованными сторонами имеет важное значение для достижения этих целей.

Обучение и повышение квалификации персонала. Для успешного решения задач повышения эффективности управления государственными финансами в социальном секторе важно инвестировать в обучение и развитие сотрудников. Лица, ответственные за управление государственными средствами и их распределение, должны обладать необходимыми знаниями и навыками для эффективного планирования, мониторинга и оценки программ и проектов. Кроме того, крайне важно продвигать культуру ответственного и эффективного использования ресурсов среди государственных служащих.

На наш взгляд реализация этих мер повысит оптимальность использования государственных финансов в социальном секторе Казахстана и обеспечит более действенное распределение ресурсов для удовлетворения социальных потребностей населения.

Для Республики Казахстан крайне важно решать проблемы в области управления государственными финансами на социальном фронте. Такие проблемы, как отсутствие системы мониторинга и оценки, недостаточная прозрачность и открытость процессов составления бюджета, неэффективное управление и планирование, требуют комплексного подхода.

Оптимальное использование государственных средств в социальной сфере имеет важное значение для достижения социального прогресса и повышения благосостояния граждан. Преодоление проблем, связанных с мониторингом, оценкой, обеспечением прозрачности, содействием открытости, управлением и планированием, требует совместных усилий правительства, общественности и других соответствующих заинтересованных сторон. Только благодаря таким совместным усилиям можно создать

эффективную основу для распределения государственных средств, способствуя тем самым социальному развитию и устойчивому росту Казахстана.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Нурпеисова А.А. Анализ финансовой обеспеченности социальной сферы Республики Казахстан в современных условиях. [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-finansovogo-obespecheniya-sotsialnoy-sfery-respubliki-kazahstan-v-sovremennyh-usloviyah-shape-mergeformat/viewer> (дата посещения: 16.10.2024).

2 Бюджет Казахстана на 2023-2025 годы: основные направления расходов. [Электронный ресурс]. – 2023. – URL: <https://dzen.ru/a/ZBLkYhdIDTIFyhLp> (дата посещения: 15.10.2024)

Оценка государственных расходов в финансовой подотчетности. [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: https://www.pefa.org/sites/pefa/files/2019-11/KZ-Dec18-PFMPR-Public%20with%20PEFA%20check_RUS_0.pdf (дата посещения: 17.10.2024)

3 Отчёт по бюджетной политике Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. – 2023. – URL: https://docviewer.yandex.kz/view/1001410866/?page=15&* (дата посещения: 15.10.2024)

4 Прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан на 2020-2024 годы. [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: https://www.gov.kz/uploads/2020/10/20/12011fef0873890313fed0507298fa8a_original.807987.pdf (дата посещения: 17.10.2024)

Сведения об авторах

Арзиева Ясмينا Азизжановна - студентка, Каспийский Общественный Университет, e-mail: yasminarzieva@gmail.com

Канатова Амина Канатовна - студентка, Каспийский Общественный Университет, e-mail: Kanatovaamina09@gmail.com

ӘОЖ 338.001.36

КӘСІПОРЫНДА ТӘУЕКЕЛДЕРДІ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІН ӘЗІРЛЕУ

Аристанова Д.¹, Каримова М.Д.²

^{1, 2} Каспий қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Қазіргі экономикалық және технологиялық тұрақсыздық жағдайында кәсіпорындар үшін тәуекелдерді басқару жүйесін енгізу өзекті мәселеге айналды. Тәуекелдерді басқару стратегиясы әртүрлі болуы мүмкін және тәуекелдерді болдырмауда, ұйымның бірқалыпты жұмыс істеуінде маңызды рөл атқарады. Бұл мақалада тәуекелдерді басқару жүйесін құрудың негізгі кезеңдері қарастырылады. Сонымен қатар, тәуекелдерді анықтау, бағалау, минимализациялау әдістері және нақты кәсіпорында жүйені енгізу мысалы талқыланады. Жүйенің артықшылықтары мен қиындықтары анықталып, оны сәтті жүзеге асыру бойынша ұсыныстар беріледі.

Түйін сөздер: Тәуекелдерді басқару, тәуекелдерді анықтау, бағалау, минимализациялау әдістері, кәсіпорында жүйені енгізу.

Аннотация. В условиях современной экономической и технологической нестабильности внедрение системы управления рисками стало актуальным вопросом для предприятий. Стратегия управления рисками может быть различной и играет важную роль в предотвращении рисков и бесперебойной работе организации. Кроме того, рассмотрены этапы создания системы управления рисками, методы их оценки, минимизации и пример внедрения системы на реальном предприятии. Определены преимущества и трудности системы, а также даны рекомендации по ее успешному внедрению.

Ключевые слова: управление рисками, идентификация рисков, оценка, методы минимизации, внедрение системы на предприятии.

Annotation. In the conditions of modern economic and technological instability, the implementation of a risk management system has become a pressing issue for enterprises. Risk management strategy can be different and plays an important role in preventing risks and ensuring the smooth operation of an organization. In addition, the stages of creating a risk management system, methods of their assessment, minimization and an example of implementing the system at a real enterprise are considered. The advantages and difficulties of the system are determined, and recommendations for its successful implementation are given.

Keywords: risk management, risk identification, assessment, minimization methods, implementation of the system at an enterprise.

Тәуекелдерді басқару-кәсіпорынның тұрақтылығын сақтау және стратегиялық мақсаттарға жетуді қамтамасыз ететін маңызды құрал. Әлемдік жаһандану, технологиялардың қарқынды дамуы және экономикалық тұрақсыздық жағдайында компаниялар көптеген ішкі және сыртқы қателерге тап болады. Оларға экономикалық дағдарыстар, заңнамалық өзгерістер, жеткізу тізбегінің бұзылуы, кибершабуылдар және басқа да факторлар жатады.

Тәуекелдерді басқаруға көңіл бөлмейтін кәсіпорындар көбіне қаржылық шығындарға, нарықтағы беделінің төмендеуіне және бәсекеге қабілеттілігін жоғалтуға ұшырайды. Бұл мақалада тәуекелдерді басқарудың тиімді жүйесін құру арқылы осындай мәселелерді азайту әдістері ұсынылады.

Тәуекелдерді басқарудың теориялық негіздері

Тәуекел және оны басқару ұғымы

Тәуекел-бұл кәсіпорынның мақсатына жетуге әсер ететін оқиғалардың орын алу ықтималдығы. Тәуекелдерді басқару-қауіптерді анықтау, бағалау және азайту үшін қолданылатын жүйелі және үздіксіз процесс.

Тәуекелдердің жіктелуі

Тәуекелдер келесі санаттарға бөлінеді:

1. Сыртқы тәуекелдер:

- Экономикалық (инфляция, валюталық бағамдар).
- Саяси (саясаттағы тұрақсыздық, заңдағы өзгерістер).
- Әлеуметтік (тұтынушылардың талғамының өзгеруі).

2. Ішкі тәуекелдер:

- Қаржылық (кассалық алшақтық, өтімділіктің төмендеуі).
- Операциялық (жабдықтың бұзылуы, кадрлар тарапынан туындайтын қателіктер).
- Технологиялық (технологиялардың ескіруі, ақпараттық қауіпсіздік).

3. Форс-мажор тәуекелдері:

- Табиғи апаттар (жер сілкінісі, су тасқыны)
- Денсаулыққа байланысты (эпидемиялар, пандемиялар)

Тәуекелдерді басқару тәсілдері

1. Реактивті тәсіл-тәуекел орын алғаннан кейін жауап беру. Мәселе пайда болғанға дейін тәуекелдерді анықтамайды немесе жоспарламайды. Шығынның алдын ала алмайды. Бірақ бұл тәсілді тез арада шешім қабылдау кезінде пайдаланамыз. Сонымен қатар кемшіл тұсы ол ресурстарды тиімсіз пайдалану қаупі болып табылады.

2. Проактивті тәсіл-тәуекелдің алдын ала болжау және оны болдырмау.

Проактивті тәсіл тиімдірек, өйткені ол шығындарды азайтуға және тәуекелдерге дайын болуға мүмкіндік береді. Бұл тәсіл көп кәсіпорындар үшін тиімді болып табылады. Артықшылығы ресурстарды тиімді пайдалану мен қатар ұзақ мерзімді тұрақтылық пен тиімділікті қамтамасыз етеді.

Тәуекелдерді басқару жүйесін әзірлеу кезеңдері

Тәуекелдерді анықтау

Кәсіпорындарда тәуекелдерді анықтау келесі әдістер арқылы жүзеге асады:

- SWOT-талдау-ұйымның әлсіз және күшті жақтарын, сондай-ақ сыртқы қатерлерді анықтау.

- Жеткізу тізбегін талдау-жеткізу процестеріндегі осал тұстарды анықтау.

- Сауалнамалар мен сұхбаттар-қызметкерлер мен мамандардан ақпарат жинау.

Тәуекелдерді бағалау

Әрбір тәуекел ықтималдылығы мен салдарына байланысты бағаланады:

Сапалық бағалау- сарапшылардың пікіріне негізделген субъективті бағалау.

Сандық бағалау- ықтимал қаржылық шығындарды математикалық модельдер арқылы есептеу.

Тәуекелдерді басқару стратегиясын әзірлеу

Тәуекелдерді басқарудың негізгі стратегиялары:

- Болдырмау- тәуекел туғызатын әрекеттерден бас тарту.

- Төмендету- ықтималдылықты азайту үшін жаңа технологиялар енгізу.

- Бөлісу -тәуекелді сақтандыру, аутсорсинг немесе серіктестік арқылы тарату.

- Қабылдау-тәуекелді және оның ықтимал салдарын мойындау.

Жүйені енгізу барысында ішкі құжаттар, ережелер мен нұсқаулықтар жасалып, қызметкерлер арасында ақпараттандыру жұмыстары жүргізіледі.

Мониторинг және қайта қарау

Тәуекелдерді басқару жүйесі тұрақты түрде жаңартылып отыруы керек. Бұл үшін:

Жүйелі аудиттер өткізіледі.

Тәуекелдер туралы жаңа мәліметтер жинақталады.

Іс-шаралар жоспары өзгертіледі.

Нақты кәсіпорында тәуекелдерді басқару мысалы

Осы тәуекелдерді басқару стратегиясын компания мысалында қарастырып көретін болсақ. Ол үшін біз еліміздегі бір компанияны мысалға алып көрейік. Компания сипаттамасы:

«Базис» Қазақстандағы ірі құрылыс компанияларының бірі, ол тұрғын үй, коммерциялық ғимараттар және инфрақұрылымдық нысандарды салумен айналасыды. Компанияның қызметі, күрделі жобаларды жүзеге асыруға, заманауи технологияларды пайдалануға және жоғары сапаны қамтамасыз етуге бағытталған. Алайда, құрылыс саласында әрдайым тәуекелдерге тап болу ықтималдығы жоғары, бұл компанияның тұрақтылығы мен табыстылығына әсер етеді.

Базис компаниясындағы негізгі тәуекелдер:

1. Шикізат және жабдықтау тәуекелдері (құрылыс материалдарының қымбаттауы, шикізат пен жабдықтардың уақытында жеткізілмеуі)

2. Қаржылық тәуекелдер (инвестициялардың жетіспеушілігі; клиенттердің төлем жасаудағы кешігулері)

3. Операциялық тәуекелдер (құрылыс жұмыстарын уақытында аяқтамау; техника мен жабдықтардың істен шығуы)

4. Құқықтық тәуекелдер (рұқсат құжаттарын рәсімдеуде туындайтын қиындықтар;жер телімдері бойынша құқықтық мәселелер)

5. Еңбек қауіпсіздігі тәуекелдері (жұмысшылардың жарақат алу ықтималдығы)

6. Сыртқы факторларға байланысты тәуекелдер (ауа райы жағдайлары;сяси немесе экономикалық тұрақсыздық)

Тәуекелдерді басқару стратегиясын әзірлеу

Әрбір тәуекел үшін арнайы стратегиялар әзірленеді:

1. Шикізат және жабдықтау тәуекелдері:

Балама жеткізушілерді анықтау және олармен ұзақ мерзімді келісімшарттар жасау.

Қоймаларда материалдар қорын 2-3 айға жеткілікті деңгейде сақтау.

2. Қаржылық тәуекелдер

Инвесторлар мен қаржы институттарымен әріптестікті нығайту

Клиенттердің төлем қабілеттілігін алдын ала тексеру жұмыстарын жүргізу

3. Операциялық тәуекелдер

Жабдықтарды мерзімді түрде техникалық тексеруден өткізу

Әр нысан бойынша нақты кесте құру және оны тұрақты бақылау

4. Құқықтық тәуекелдер:

Жергілікті заңгерлермен жұмыс істеу және рұқсат құжаттарын алдын ала рәсімдеу

Жер телімдеріне қатысты тәуекелдерді минимализациялау үшін мемлекеттік органдармен байланыс орнату.

5. Еңбек қауіпсіздігі тәуекелдері

Қызметкерлерге қауіпсіздік техникасы бойынша тұрақты оқыту

Жұмыс орындарында қауіпсіздік ережелерін қатаң бақылау

Тәуекелдерді басқару жүйесін енгізу

➤ Мониторинг және есеп беру жүйесін автоматтандыру.Тәуекелдер туралы деректерді тұрақты жинау және талдау

➤ Тәуекелдерді басқару бойынша арнайы бөлім құру.Бұл бөлім тәуекелдер туралы деректерді жинап,компания басшылығына есеп береді.

➤ Сыртқы аудит жүргізу.Тәуелсіз сарапшыларды шақырып,тәуекелдер жүйесін бағалау.

➤ Мониторинг және қайта қарау.Әр тоқсанда тәуекелдерді бағалау мен оларды басқару стратегияларына түзетулер енгізу.Жаңа тәуекелдер анықталған жағдайда,жоспарларды жаңарту.

Енді нәтижелерге тоқталатын болсақ:

✓ Шикізат жеткізудің кідірісі 25%-ға қысқарады.

✓ Құрылыс жобаларын уақытында аяқтау көрсеткіші 15%-ға артады.

✓ Қызметкерлердің жарақат алу жағдайлары 20%-ға азаяды.

✓ Құқықтық және қаржылық шығындар деңгейі төмендейді.

Әрбір жүйенің өзіне тән артықшылықтары мен кемшіліктері болады.**Жүйені енгізудің артықшылықтары мен қиындықтары**

Артықшылықтары:

○ Қауіп қатерлерге тұрақтылықтың артуы.

○ Шығындарды минимализациялау.

○ Инвесторлар мен серіктестердің сенімін арттыру.

Кемшіліктері:

● Жоғары бастапқы шығындар.

● Қызметкерлер тарапынан қарсылықтар туындауы мүмкін.

● Білікті мамандардың жетіспеушілігі.

Қорытынды және ұсыныстар

Кәсіпорындарда тәуекелдерді басқару жүйесін құру тұрақтылық пен даму үшін маңызды қадам.Бұл жүйе қауіптерді азайтып қана қоймай,жаңа мүмкіндіктерді

пайдалануға жағдай жасайды. Кәсіпорындарда тәуекелдерді басқару жүйесін енгізу олардың бәсекеге қабілеттілігін арттырып, қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етеді.

Ұсыныстар

1. Проактивті тәсілді енгізу. Кәсіпорындар тәуекелдерді тек туындаған кезде ғана емес, олардың алдын алуға бағытталған шараларды жүзеге асыруы қажет. Бұл тұрақты мониторинг жүргізуді, нарықтық өзгерістерді талдауды және болашақ қауіптерді болжамдауды қамтиды.

2. Сақтандыру механизмдерін пайдалану. Қаржылық тәуекелдер мен форс мажорлық жағдайлардың салдарын азайту үшін кәсіпорындар сақтандыру келісімдерін жасасуы тиіс. Бұл бизнеске күтпеген шығындардан қорғануға мүмкіндік береді.

3. Заманауи технологияларды қолдану. Аналитикалық құралдар тәуекелдерді бағалау үшін жасанды интеллект пен деректерді өңдеу жүйелерін пайдалану. Автоматтандыру тәуекелдерді бақылау процестерін жеңілдету үшін цифрлық платформалар мен бағдарламалық қамтамасыз етуді енгізу.

Жалпы, кәсіпорындар үшін тәуекелдерді басқару тек қауіптерді азайту ғана емес, сонымен қатар нарықтағы жаңа мүмкіндіктерді пайдалану құралы. Оны жүйелі түрде жүзеге асыру кәсіпорынның табыстылығын, тұрақтылығын және нарықтағы беделін арттырады. Кәсіпорындарда тәуекелдерді басқару жүйесін енгізу арқылы олардың бәсекеге қабілеттілігі артып, қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етеді.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Гост 31000.1-2014. Тәуекелдерді басқару. Терминдер мен анықтамалар. - Алматы: Қазстандарт 2014.
2. Kaplan R.S Mikes A. «Managing Risks A New Framework. Harvard Business Review», June 2012
3. ISO 31000 2018. Risk Management-Guidelines. International Organization for standardization, 2018
4. Saunders M. Thornhill A, Lewis P. Research Methods for Business Students. Pearson education, 2020.
5. Жолдасбекова Г.А, Байбатшаева А.С Кәсіпорындардың тәуекелдерін басқару жүйесін жетілдіру. - Алматы: Экономика баспасы, 2020
6. Махмұтова А.Б. «Тәуекелдерді басқару: теориясы және тәжірибесі». - Астана: экономика және басқару, 2019.
7. Дмитриев В.В. «Риск-менеджмент в современных организациях.» - Мәскеу: Юнити - Дана, 2021
8. Нұрғали М.Қ. «Кәсіпорындарды басқарудағы тәуекелдерді бағалау әдістері.» - Қазақстан экономикасы, 2022, №4, 56-61б.
9. Қабылдас Е.С. «Тәуекелдерді басқару жүйесін автоматтандыру.» - Алматы: ТехИнформ, 2023
10. Tleukhanova D. Abdykalikova A. «Risk Management in Emerging Economies: Kazakhstan Case Study». – Journal of risk Studies ,2023, Vol.18, No.2, pp.45-59.

Авторлар туралы мәліметтер

*Аристанова Диана Мейрбекқызы – Каспий Қоғамдық университетінің «Менеджмент» мамандығының 4-ші курс студенті, e-mail: dianaarystanova04@gmail.com

**Каримова Мадина Даутовна - Каспий Қоғамдық университетінің «Экономика және менеджмент» кафедрасының қауымдастырылған профессоры, PhD, e-mail: madi79@mail.ru

Сведения об авторах

*Аристанова Диана Мейрбековна– студент 4 курса Каспийского общественного университета по специальности «Менеджмент», e-mail: dianaarystanova04@gmail.com

**Каримова Мадина Даутовна-ассоц. профессор кафедры «Экономика и менеджмент» Каспийского общественного университета, PhD, e-mail: madi-79@mail.ru

Information about the authors

*Aristanova Diana -4th year student of the Caspian Public University, specialty “Management“, e-mail: dianaarystanova04@gmail.com

** Karimova Madina - PhD, Associate Professor, Caspian Public University, e-mail: madi-79@mail.ru

ӘОЖ 33.331

СТРЕССТІҢ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРДІҢ МІНЕЗ-ҚҰЛҚЫ МЕН КӨҢІЛ-КҮЙІНЕ ТИГІЗЕТІН ӘСЕРІ. СТРЕСС МЕНЕДЖМЕНТ

Асқар Ж.¹, Беделбекова Т.Н.²

¹² Каспий Қоғамдық Университеті, Алматы қ, Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Бұл мақалада стресстің қызметкерлердің мінез-құлқы мен эмоционалдық жағдайына тигізетін әсері қарастырылады. Стресс жұмыс орнында кең таралған құбылыс ретінде қызметкерлердің жұмыс сапасына, мотивациясына және ұжымдық қарым-қатынасына кері ықпал етеді. Зерттеу нәтижелері көрсеткендей, жоғары деңгейдегі стресс мазасыздықты, эмоционалдық тұрақсыздықты және физикалық шаршауды арттырып, қызметкерлердің көңіл-күйінің төмендеуіне әкеледі. Сонымен қатар, стресс мінез-құлық өзгерістеріне, оның ішінде жұмыс өнімділігінің төмендеуіне, жиі қателіктерге және ұжымда қақтығыстардың пайда болуына себепші болады. Мақалада ұйымдар үшін стрессті басқару әдістері, оның ішінде жұмыс жүктемесін оңтайландыру, психологиялық қолдау және қызметкерлердің өзін-өзі дамытуы үшін жағдай жасау ұсынылады.

Кілт сөздер: стресс, мінез-құлық, жұмыс өнімділігі, стресс-менеджмент, көңіл-күй, қызметкерлер, стратегия, психология, мотивация, жұмыс сапасы, агрессия.

Аннотация. В данной статье рассматривается влияние стресса на поведение и эмоциональное состояние сотрудников. Стресс является широко распространенным явлением на рабочем месте, негативно влияя на качество работы, мотивацию и коллективные взаимоотношения. Результаты исследования показывают, что высокий уровень стресса усиливает тревожность, эмоциональную нестабильность и физическое утомление, что приводит к ухудшению настроения сотрудников. Кроме того, стресс вызывает изменения в поведении, включая снижение производительности труда, частые ошибки и появление конфликтов в коллективе. В статье предлагаются методы управления стрессом для организаций, такие как оптимизация рабочей нагрузки, предоставление психологической поддержки и создание условий для личностного развития сотрудников.

Ключевые слова: стресс, поведение, продуктивность труда, управление стрессом, настроение, сотрудники, стратегия, психология, мотивация, качество работы, агрессия.

Summary. This article examines the impact of stress on employees' behavior and emotional state. Stress is a common occurrence in the workplace, negatively affecting work quality, motivation, and team relationships. Research findings show that high stress levels increase anxiety, emotional instability, and physical fatigue, which leads to a worsening of employees' mood. In addition, stress causes behavioral changes, including decreased productivity, frequent errors, and conflicts within the team. The article suggests stress management methods for organizations, such as workload optimization, provision of psychological support, and creation of conditions for employees' personal development.

Keywords: stress, behavior, productivity, stress management, mood, employees, strategy, psychology, motivation, quality of work, aggression.

Жұмыс - бұл біздің өміріміздің маңызды бөлігі. Бірақ, әдетте, біздің жұмыс тек қана табыс пен қанағат әкелмейді, сонымен қатар стресстік жағдайлармен бірге жүреді. Тіпті жұмыс бізге ұнайтын болса да, толқу және тәжірибелер әрдайым оның процесінің ажырамас бөлігі болып табылады. Біздің әрқайсымыз бірнеше рет байқадық: сүйікті іспен айналысу немесе ең қызықты жобаларды жүзеге асыру, ерте ме, кеш пе біз шаршай бастадық, шабыттың орнына апатия мен блюз келеді. Не болмаса атқарылуы керек жұмыстар мен тапсырмалардың шамадан көптігі адамды уайымға салады. Соның әсерінен адамда стресс пайда болады.

Қазіргі заманғы еңбек нарығында стресс – жұмысшылардың өнімділігі мен эмоционалдық жағдайына айтарлықтай ықпал ететін факторлардың бірі. Көптеген зерттеулер стресс деңгейінің артуы ұйымдағы жұмыс сапасына, қызметкерлердің денсаулығына, сондай-ақ олардың ұйымдағы ұзақ мерзімді тұрақтылығына кері әсерін тигізетінін көрсетеді. Стресс дегеніміз не? Стресс – бұл адамның сыртқы немесе ішкі қысым жағдайына физиологиялық және психологиялық реакциясы. Ол біздің ағзамыздың өзгерістерге бейімделуіне көмектесетін табиғи қорғаныс механизмі болып табылады.

Стресс адамның денсаулығына физикалық және эмоционалды әсер етеді. Күнделікті біз стресстің әсерін әр түрлі формада сезінеміз: үйдегі жанжалдардан бастап жұмыстағы стресстерге дейін. Бұл өте маңызды, өйткені стресстің адам ағзасына әсері мидың белсенділігінің төмендеуіне әкеледі және жалпы алғанда көптеген түрлі аурулардың себебі болып табылады.

Стресс адамның психикасына қалай әсер етеді? Стресстің адамның эмоционалды денсаулығына әсері көбінесе өмірге, оның әлеуметтік мәртебесіне және лауазымына жалпы алаңдаушылық пен наразылық ретінде көрінеді. Мұндай стресс жалпы ашуланшақтықпен, агрессивтілікпен, басқаларға төзбеушілікпен және негізсіз ашуланумен бірге жүреді. Осылайша, стресс шындықты бұрмаланған қабылдауға әкелуі мүмкін. Стресстің әсеріне ұшыраған адам оны үнемі сәтсіздіктер Мазалайтын сияқты болады, ал айналасындағылардың бәрі оны ашуландыру үшін сөз байласқандай болады. Шындығында, мұндай ештеңе жоқ. Бұл жағдайда не болады? Уақыт өте келе, басқалар агрессорға теріс көзқараспен қарайды, ал сәтсіздіктер туралы үнемі ойлар проблемаларды тартады. Стресс әсер еткенде, бәрі шынымен де қиын өмір кезеңі сияқты жаман емес екенін түсіну өте маңызды. Әйтпесе, шеңбер жабылады және одан шығу өте қиын. Стресс адамның мінез-құлқын өзгерте алады, жаман әдеттерді нашарлатады. Стресстің нәтижесі қарқынды темекі шегу, алкоголизм болуы мүмкін. Стресстің әсерінен адам, әдетте, толығымен босаңсып, демалысын ұйымдастыра алмайды, уақытын ұтымды бөле алмайды. Өзіңізді проблемалардан алшақтатуға тырысып, адам өзін қосымша жұмыспен айналысады немесе алкогольдің көмегімен стресстің себептерін нақты қабылдаудан аулақ болуға тырысады.[1]

Стресс адамның эмоционалдық жағдайына тікелей әсер етеді, оның ішінде:

1.Күйзеліске бейімділік. Жұмыс орнындағы шамадан тыс жүктеме немесе тұрақсыздық адамды күйзеліс жағдайына жеткізуі мүмкін. Мұндай кезде адамның өзіне деген сенімділігі төмендеп, өмірге деген қызығушылығы азаяды.

2.Мазасыздық деңгейінің артуы. Ұзақ уақыт бойы стресске ұшыраған адамдарда ұйқысыздық, себепсіз алаңдау немесе қорқыныш сезімі жиі кездеседі. Бұл олардың күнделікті өмірдегі өнімділігіне де әсер етеді.

3.Эмоционалдық тұрақсыздық. Стресстен зардап шеккен адам кішігірім жағдайларға да шамадан тыс реакция танытып, ашуланшақ, ренжігіш немесе агрессивті болуы мүмкін.

4.Шаршау және апатия. Стресс көңіл-күйді төмендетіп, физикалық және психологиялық шаршауға әкеледі. Бұл жағдайда адам айналасындағы оқиғаларға қызығушылық танытпай, өз міндеттерін немқұрайлы орындайды.

5.Жағымсыз эмоциялар. Стресстің ұзақ әсері адамды үмітсіздік, ашу, реніш сияқты жағымсыз эмоцияларға батыруы мүмкін.

Сонымен қатар, стресс қызметкерлердің мінез-құлқына да кері әсерін тигізеді. Қызметкерлердің мінез-құлқы да стресстен қатты зардап шегуі мүмкін. Бұл келесі жағдайларда байқалады:

1.Жұмыс сапасының төмендеуі. Стресс адамның зейінін шоғырландыру қабілетін төмендетіп, қателіктер санын көбейтеді. Бұл әсіресе жауапкершілігі жоғары міндеттерді орындағанда байқалады.

2.Жұмыстан бас тарту. Ұзақ мерзімді стресс қызметкерлердің жиі жұмыстан қалуына, тіпті жұмыстан мүлдем кетуіне әкелуі мүмкін.

3.Тәуелділіктердің пайда болуы. Кейбір адамдар стресс деңгейін төмендету үшін зиянды әдеттерге (темекі шегу, алкоголь пайдалану) жүгінеді. Бұл тек жеке денсаулыққа ғана емес, сонымен қатар жалпы жұмыс өнімділігіне де кері әсер етеді.

4.Әлеуметтік қарым-қатынастардың бұзылуы. Стресстің нәтижесінде қызметкерлер арасындағы ынтымақтастық төмендеп, ұжымдық ортада қақтығыстар пайда болуы мүмкін.

5. Агрессия және ашуланшақтық. Кейбір жағдайларда стресс қызметкерлердің ашуға бейімділігін арттырып, әріптестермен қарым-қатынасында қиындықтар туғызады.

Осы сәтте, біз стрессті басқара білуіміз керек. Стресс-менеджмент – бұл стрессті анықтау, оны тиімді басқару және оның салдарын азайту үшін қолданылатын тәсілдер мен әдістер жиынтығы. Ол жеке адамның және ұйымның денсаулығын, өнімділігін және өмір сүру сапасын арттыруға бағытталған. Стресс менеджменттің негізгі мақсаттары: стресс көздерін анықтау, стресске қарсы тұру қабілетін арттыру, эмоционалдық тепе-теңдікті қалпына келтіру, жұмыс пен жеке өмір арасындағы тепе-теңдікті қамтамасыз ету.

Стрессті басқару мәселесіне келетін болсақ, бұл статистикалық мәліметтерге сүйенсек, жұмыс кезіндегі стресске қатысты. Стресс-менеджмент- күшті физикалық немесе психологиялық стресс кезіндегі олардың күйі мен мінез-құлқын сауатты басқару. Мұндай стресс көбінесе жұмысшының жұмысын айтарлықтай төмендетеді, оның эмоционалды, физикалық және интеллектуалдық әл-ауқатына әсер етеді. Шамадан тыс жүктеме персоналдың кәсіби және жеке қызмет саласында қажет болатын күштерін сіңіреді. Үнемі шамадан тыс жүктеме созылмалы шаршағыштықты туғызады, бұл жұмысқа деген қызығушылықтың жоғалуымен және ұзақ демалғаннан кейін де қалпына келу мүмкіндігімен жүреді.

Стрессті басқарудың үш негізгі стратегиясы бар:

1. Стресстік факторларды болдырмау - бұл ең жылдам және қарапайым нұсқа, бірақ егер мүмкін емес болса немесе проблеманы қалдырғысы келмесе, ол қолданылмайды. Сонымен қатар, стресс факторларын толығымен жою мүмкін емес.

2.Стресс факторларының өзгеруі - біз проблемаға әсер етуді қалайтын және қабілетті болған кезде және өзгеру процесіне белгілі бір ресурстарды жұмсауға дайын болған жағдайда;

3. Стресс факторларына деген көзқарастың өзгеруі - ең үлкен психологиялық күш-жігерді қажет етеді.

Стресс-менеджменттің негізі өмірлік мақсаттарды, құндылықтарды, көзқарастарды және мінез-құлық стереотиптерін білумен байланысты өте маңызды ішкі жұмыс болып табылады. Стрессті басқару сонымен қатар мақсат қою және уақытты басқару процестерімен тығыз байланысты.[2]

Стрессті тиімді басқару жұмыс өнімділігін сақтауға, денсаулықты жақсартуға және өмір сапасын арттыруға көмектеседі. Егер стресс бақылаусыз қалса, ол физикалық ауруларға (жүрек-қан тамырлары аурулары, асқазан жарасы) және психикалық бұзылуларға (депрессия, күйзеліс) әкелуі мүмкін. Стрессті қалай жеңуге болады? Осыған орай Қостанай қаласының №4 емханасының психологтары ұсынған кеңестерді ұсынғым келіп отыр.

трессті жеңуге көмектесетін бірнеше нәрсе бар.

Стресстің мәнін түсіну.

Егер сіз өзіңіздің проблемаңызды зерттемесеңіз, сіз ештеңе шеше алмайсыз. Стресс - бұл қорқынышты жағдайлар тудыратын физикалық, психикалық немесе эмоционалдық стресс. Бұл жағдай кейде бізге көмектеседі.

Сіз эмоционалды стрессте болған кезде, сіз көңілсіз және көңілсіз боласыз. Сіз өмірді жалғастыра алмайтындай сезінесіз. Сіздің энергияңыз пайдалы ештеңе қалдырмайды. Стресстің бұл түрімен күресу үшін медитация жасау керек. Бұл сіздің ойыңызды босаңсытады. Сіз сонымен қатар жазуды қолға ала аласыз. Бастапқыда күнделік жүргізу жеткілікті, сонда сіз бүкіл кітапты жаза аласыз.

Өзіңізге ұнайтын нәрсені жасаңыз. Мәселенің шешімі сіздің қолыңызда.[3]

Стрессті басқару әдістері жеке және ұйымдық деңгейде жүзеге асырылуы тиіс. Жеке тұлға үшін релаксация, физикалық белсенділік, уақытты тиімді ұйымдастыру және дұрыс тамақтану маңызды болса, ұйымдар үшін жұмыс жүктемесін оңтайландыру, психологиялық қолдау көрсету және қызметкерлердің жұмыс жағдайын жақсарту шешуші рөл атқарады. Стрессті басқару бойынша тиімді шаралар қолдану арқылы қызметкерлердің денсаулығын, эмоционалдық тұрақтылығын және жұмысқа деген мотивациясын сақтауға болады. Бұл жұмыс өнімділігін арттырумен қатар, ұжымда жағымды атмосфера қалыптастырып, ұзақ мерзімді кәсіби табыстарға қол жеткізуге мүмкіндік береді. Сондықтан ұйымдар стрессті басқару бойынша тұрақты бағдарламалар енгізіп, қызметкерлерге қолдау көрсетуді басты назарда ұстауы керек.

Стресс басқарылса – ол даму мен жетістіктің құралына айналады, ал егер еленбесе – ол қызметкердің әл-ауқатына және ұйымның тиімділігіне кері әсер етеді.

Көптеген күнделікті стратегиялар стресстен арылуға көмектеседі:

- Медитация, йога, тайчи, тыныс алу жаттығулары және бұлшықет релаксациясы сияқты релаксация әрекеттерін орындап көріңіз. Бағдарламалар онлайнда, смартфон қолданбаларында және көптеген спорт залдары мен қоғамдық орталықтарда қолжетімді.

- Күн сайын денеңізге жақсы күтім жасаңыз. Дұрыс тамақтану, жаттығу және жеткілікті ұйықтау денеңізге стрессті әлдеқайда жақсы жеңуге көмектеседі.

- Позитивті болыңыз және күніңіздің немесе өміріңіздің жақсы жақтарын мойындай отырып, алғыс айтуды үйреніңіз.

- Сіз бәрін басқара алмайтыныңызды қабылдаңыз. Өзгерте алмайтын жағдайлар туралы алаңдаушылықтан арылу жолдарын табыңыз.

- Тым бос емес немесе күйзеліске ұшыраған кезде қосымша жауапкершіліктерге «жоқ» деп айтуды үйреніңіз.

- Сізді тыныштандыратын, сізді бақытты ететін, эмоционалды қолдау көрсететін және практикалық істерде көмектесетін адамдармен байланыста болыңыз. Дос, жанұя мүшесі немесе көрші жақсы тыңдаушы бола алады немесе стрессті ауыртпау үшін жауапкершілікті бөлісе алады.[4]

Проблемадан қашу стратегиясы жақсы, өйткені бұл жағдайда психологиялық көмекке мұқтаждық жоқ. Барлығы адамның өз шешіміне байланысты. Бірақ, өкінішке орай, стресстік жағдайдан қашу мүмкіндігі әрдайым бола бермейді. Кейбір мәселелерден қашу мүмкін емес немесе қаламаймыз. Кейбір проблемалардан қашу мүмкін емес (мысалы, мінез-құлқымен, көзқарастармен немесе бір нәрсеге деген қатынаспен байланысты мәселелер). Мұндай жағдайда ең тиімді тәсілдер – мәселені өзгерту немесе оған деген көзқарасты өзгерту болады.[5]

Қорытындылай келе, стресс ұзақ мерзімді болса, адамның физикалық және психологиялық денсаулығына, жұмыс тиімділігіне және әлеуметтік қарым-қатынасына елеулі зиян келтіреді. Сондықтан стрессті уақтылы анықтап, оны басқару әдістерін қолдану өте маңызды. Стрессті дұрыс басқару ұйымның ұзақ мерзімді жетістіктеріне және қызметкерлердің әл-ауқатына ықпал етеді. Стрессті ерте кезеңде анықтап, оны тиімді шешу тәсілдерін қолдану – дені сау және өнімді жұмыс ортасының кепілі.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. ШЖҚ “Павлодар облыстық психикалық денсаулық орталығы” мамандарының кеңесі 2020 ж.
2. Жумабаева Р. «Стресс менеджмент жайында», 2019.
3. Қостанай қаласының №4 Емханасының психологтарының «Стрессті басқару» туралы кеңестері 2022 ж.
4. «Стресс: белгілері, басқару және алдын алу» Пірәліұлы Оңалбай 2022 ж.
5. Устюгова В.С., Эльмурзаева Р.А. Управление стрессом как основа эмоционального менеджмента, 2012.

Авторлар туралы мәліметтер:

Асқар Жансая- Каспий Қоғамдық Университетінің студенті
Бедельбекова Т.Н- м.э.н., сеньор лектор, Каспий Қоғамдық Университеті

Сведения об авторах:

Асқар Жансая-студент Каспийского общественного университета
Бедельбекова Т. Н. - м. э. н., сеньор лектор, Каспийский общественный университет
Askar Zhansaya is a student of the Caspian Public University
Bedelbekova T. N. – master in economics, senior Lecturer, Caspian Public University

ӘОЖ 331.08

МАКРО ЖӘНЕ МИКРО ДЕНГЕЙДЕГІ АДАМ РЕСУРСТАРЫН БАСҚАРУДЫҢ ҚАЗІРГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Асранкулова Улдана¹, Каримова М.Д. ²

^{1, 2} Каспий қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Андатпа. Адам ресурстарын басқару (АРБ) ұйымдардың тиімділігін арттыру және бәсекеге қабілеттілігін нығайтуда маңызды роль атқарады. Бұл мақалада адам ресурстарын басқарудың макро және микро деңгейдегі негізгі мәселелері қарастырылады. Макро деңгейде еңбек нарығындағы бәсекелестік, әлеуметтік теңсіздік және технологиялық өзгерістерге байланысты проблемалары талданады. Ал микро деңгейде

ұйымдар кадрлық саясатты жетілдіріп, психологиялық қауіпсіздіктің тапшылығын, мотивациясын және жұмысқа қанағаттануын қамтамасыз ету мәселелері зерттеледі. Мақалада аталған мәселелерді шешу бойынша ұсыныстар беріліп, болашақ зерттеулердің бағыттары анықталған.

Түйін сөздер: адам ресурстарын басқару, макро деңгей, микро деңгей, кадрлық тапшылық, еңбек нарығы, мотивация.

Аннотация. Управление человеческими ресурсами (HRM) играет важную роль в повышении эффективности организаций и усилении их конкурентоспособности. В данной статье рассматриваются основные вопросы управления человеческими ресурсами на макро- и микроуровне. На макроуровне анализируются конкуренция на рынке труда, социальное неравенство и проблемы, связанные с технологическими изменениями. А на микроуровне организации совершенствуют кадровую политику, изучаются проблемы обеспечения психологической безопасности, мотивации и удовлетворенности трудом. В статье даны предложения по решению обозначенных проблем и определены направления дальнейших исследований.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, макроуровень, микроуровень, кадровый дефицит, рынок труда, мотивация.

Summary. Human resource management (HRM) plays an important role in improving the efficiency of organizations and enhancing their competitiveness. This article examines the main issues of human resource management at the macro and micro levels. At the macro level, competition in the labor market, social inequality and problems associated with technological changes are analyzed. And at the micro level, organizations improve their personnel policies, study the problems of ensuring psychological safety, motivation and job satisfaction. The article provides proposals for solving the identified problems and identifies areas for further research.

Keywords: human resource management, macro level, micro level, personnel shortage, labor market, motivation.

Адам ресурстарын басқару (АРБ) ұйымның табысты жұмыс істеуі үшін басты рөл атқарады. Сонымен қатар адам ресурстары басқару — ұйымның ең маңызды элементтерінің бірі, өйткені қызметкерлердің тиімділігі мен жұмысқа деген ынтасы компанияның өркендеуіне тікелей әсер етеді. Бүгінгі таңда макро және микро деңгейде адам ресурстарын басқару бірқатар өзекті мәселелермен бетпе-бет келеді. Макро және микро деңгейдегі АРБ — бұл адамның әлеуетін тиімді пайдалану мен дамытуға бағытталған стратегиялық процесс. Макро деңгейде адам ресурстарын басқару ұлттық және халықаралық контексте шығарылатын стандарттар мен саясаттарды қамтиды, ал микро деңгейде ұйым ішіндегі персоналды басқару, кадрлық саясат пен мотивация мәселелерін қарастырады.

Соңғы жылдары, әлемдік экономикадағы өзгерістер, технологиялық жаңалықтар және әлеуметтік факторлар адам ресурстарын басқару саласында жаңа мүмкіндіктер пайда болуына алып келді. Жұмыс күші динамикалық түрде өзгеруде, ал ұйымдар оларға бейімделу үшін инновациялық тәсілдер мен стратегиялар енгізуге мәжбүр. Сонымен қатар, пандемия, цифрландыру, әлеуметтік желілердің әсері және генерация Z-нің еңбек нарығына кіруі сияқты факторлар АРБ-ның тәжірибесіне үлкен әсер етеді.

Демек, қазіргі таңда макро және микро деңгейдегі адам ресурстарын басқарудың тиімділігін арттыру, адам капиталының әлеуетін іске асыру, жұмысшылардың әл-ауқаты мен мотивациясын қамтамасыз ету мәселелері өзекті болып отыр. Осы процестерді сараптау арқылы біз адам ресурстарын басқарудың қазіргі заманғы тенденцияларына, проблемаларына және болашақтағы даму мүмкіндіктеріне толық шолу жасай аламыз.

Макро және микро деңгейдегі адам ресурстарын басқару бір-бірімен тығыз байланысты. Макро деңгейдегі стратегиялық шешімдер микро деңгейдегі операцияларға

әсер етуі мүмкін, ал микро деңгейдегі қорытындылар мен тәжірибелер макро деңгейдегі саясаттарды қалыптастыруда маңызды рөл атқарады. Мысалы, ұйымның жалпы стратегиясы кадрларды даярлау мен дамытуға бағытталған болса, ол микро деңгейде қызметкерлердің кәсіби өсуіне және ұйымға деген адалдығын арттыруға ықпал етеді. Сондай-ақ макро деңгейдегі кадр саясаты микро деңгейде жұмысқа қабылдау және қызметкерлерді дамыту бойынша шешімдерге негіз болады. Яғни мемлекетте белгілі бір мамандық бойынша тапшылық болса, ұйымдар сол саладағы білікті кадрларды тарту стратегиясын өзгертуі мүмкін. Екі деңгейдің тиімді басқарылуы ұйымның ұзақ мерзімді табысын қамтамасыз етеді. Төмендегідей әдістерді қолдануға болады:

1. Стратегиялық және тактикалық байланыс.

Макро деңгейде қабылданған шешімдер микро деңгейдегі әрекеттерді бағыттауы тиіс. Мысалы, жаңа технология енгізу стратегиясы болса, микро деңгейде бұл үшін қызметкерлерді қайта оқыту қажет болады.

2. Коммуникацияны жақсарту.

Екі деңгей арасындағы байланысты нығайту үшін ашық және тиімді коммуникация жүйесін орнату маңызды. Бұл басқару процесінің барлық қатысушылары арасында ақпарат алмасуды қамтамасыз етеді.

3. Деректерді интеграциялау.

Қызметкерлердің жұмыс көрсеткіштеріне қатысты микро деңгейдегі деректерді макро деңгейде қолдану арқылы стратегиялық шешімдерді жақсартуға болады.

4. Тиімді басқару құралдарын пайдалану.

HR технологиялары, мысалы, ERP жүйелері, екі деңгейдегі процестерді үйлестіруге көмектеседі. Олар кадрларды басқарудың барлық аспектілерін автоматтандыруға мүмкіндік береді.

5. Мәдениет пен құндылықтарды қолдау.

Ұйымның стратегиялық құндылықтары микро деңгейде қызметкерлердің күнделікті тәжірибесінде көрініс табуы керек. Бұл қызметкерлер арасында ынтымақтастық пен бірлікті арттырады.

Макро деңгейде адам ресурстарын басқару – бұл ұйымның стратегиялық мақсаттарына жетуге бағытталған, кадрлық әлеуетті тиімді пайдаланудың маңызды аспектісі. Сонымен қатар макро деңгейде адам ресурстарын басқару елдің экономикалық, әлеуметтік және мәдени контекстін есепке ала отырып жүзеге асырылады. Алайда, бұл басқару процесі бірнеше күрделі мәселелермен бетпе-бет келеді. Бұл деңгейде қарастырылатын басты мәселелер:

Мәселе 1: Еңбек нарығындағы бәсекелестік

Бүгінгі күннің еңбек нарығы өте бәсекелі. Көптеген кәсіпорындар жоғары білікті мамандарды тарту және ұстап қалу үшін күреседі. Бұл бәсекелестік ұйымдарға кәсіби кадрларды іздеу және таңдау процесін қиындатады. Күмәнді әдістер немесе тіпті пара беру арқылы білікті мамандарды алу жағдайлары да орын алуы мүмкін.

Шешімі: Кәсіпорындар өздерінің жұмыс беруші брендісін жақсарту керек. Бұл үшін компанияның мәдениеті, артықшылықтары мен ынталандыру жүйелері туралы ақпаратты кеңінен таратқан жөн. Сонымен қатар, инновациялық кадрларды тарту бағдарламаларын әзірлеп, еңбек нарығының үрдістерін бақылап, өз қызметкерлерінің дамуына инвестиция жасау қажет.

Мәселе 2: Әлеуметтік теңсіздік

Әлеуметтік теңсіздік мәселесі көпшіліктің жұмысқа орналасу мүмкіндіктеріне теріс әсер етеді. Бұл, әсіресе, кедейшілік, жыныстық, этникалық және білім деңгейлеріндегі айырмашылықтармен байланысты. Әлеуметтік шектеулердің болуы кейбір топтардың кәсіпорындарда қызмет алуға тең құқықтарын шектейді.

Шешімі: Кәсіпорындар инклюзивтілік саясатын енгізуге міндетті. Бұл әлеуметтік әділеттілікті қалыптастыру үшін арнайы бағдарламалар, тренингтер ұйымдастыруды, сондай-ақ жұмысқа алу процесіндегі әділдік пен транспаренттілікті қамтамасыз етуді

камтиды. Лидерлік көзқараспен, әртүрлі топтардың өкілдерімен диалог құрап, олардың қызметке қатысуына мүмкіндік берілуі керек.

Мәселе 3: Технологиялық өзгерістер

Технологиялық дамудың жылдам қарқыны еңбек нарығында үлкен өзгерістер туғызуда. Автоматтандыру, жасанды интеллект және цифрландыру қызметкерлердің міндеттерін қайта қарауды талап етеді. Бұл кейбір жұмыс орындарының жоғалуы мен жаңа дағдылар мен біліктіліктерге сұраныстың артуына алып келеді.

Шешімі: Кәсіпорындар өз қызметкерлерінің дағдыларын жаңартуға ерекше көңіл бөлуі керек. Оқыту, қайта даярлау және кәсіби даму бағдарламаларын енгізу арқылы қызметкерлердің технологиялық өзгерістерге бейімделуіне және икемді болуына мүмкіндік туғызу қажет. Сұранысқа ие дағдылар мен білімдерді зерттеп, осы салада серіктестік курстар мен семинарлар ұйымдастыру да тиімді болады.

Осы мәселелерге оңтайлы шешімдер іздеп, адам ресурстарын басқаруды жетілдіру арқылы кәсіпорындар тұрақты даму мен табысқа жетуге мүмкіндік алады.

Микро деңгейде адам ресурстарын басқарудың бірнеше мәселесі бар, олар ұйымдардың тиімділігіне, қызметкерлердің мотивациясына және жалпы жұмыс атмосферасына айтарлықтай әсер етеді. Яғни микро деңгейде АРБ адамның жеке аспектілеріне, ұйым ішінде қызметкерлермен тікелей байланысты мәселелерге негізделеді. Міне, сол мәселелердің үш негізгісі:

Мәселе 1: Кадыр тапшылығы

Кадр тапшылығы – бұл компанияның қажеттіліктеріне сай келетін білікті мамандардың болмауы. Бұл мәселе әсіресе жоғары біліктілікті талап ететін салаларда, мысалы, ақпараттық технологиялар немесе медицинада жиі кездеседі. Кадр тапшылығы бәсекелестікті күшейтіп, жұмыс өнімділігін төмендетеді. Сонымен қатар, қызметкерлердің жүктемесінің артуы және жұмыс сапасының төмендеуі сияқты жағдайларға алып келуі мүмкін.

Шешім: Кадр тапшылығын болдырмау үшін, компаниялар өздерінің жұмыс орнын тартымды етіп көрсетуі тиіс. Бұл еңбек шарттарын жақсартуды, әлеуметтік пакеттерді ұсынуды және мансаптық өсуді қамтамасыз етуді қамтиды. Сондай-ақ, іріктеу процесін оңтайландыру, стажировкалар мен оқу бағдарламалары арқылы жаңа мамандарды даярлау мүмкіндіктерін қарастыру қажет.

Мәселе 2: Психологиялық қауіпсіздіктің тапшылығы

Психологиялық қауіпсіздік – бұл қызметкерлердің өз ойлары мен пікірлерін айтуға, ұсыныстар беруге, тіпті қателесу үшін де қауіпсіз сезінетін орта болып табылады. Егер қызметкерлер өздерін қауіпті жағдайда сезінсе, олар идеяларымен бөліспеуі, не болмаса жұмыс істеуден бас тартуы мүмкін. Бұл, өз кезегінде, инновациялардың тиімсіздігін және команда арасындағы байланыс жағдайының нашарлауын тудыруы мүмкін.

Шешім: Психологиялық қауіпсіздікті нығайту үшін, жұмыс орнында ашық коммуникацияны және талқылауға қолдау көрсету маңызды. Командалар мен бөлімдер арасында ашық пікір алмасу, анонимді кері байланыс жүйелері, тренингтер өткізіп, қызметкерлерді өздерінің сезімдері мен пікірлерін білдіруге ынталандыру қажет. Лидерлер команда мүшелерін тыңдап, олардың ұсыныстарын бағалап, түсінгендерін көрсетуі тиіс.

Мәселе 3: Жұмыс мотивациясының төмендігі

Жұмыс мотивациясының төмендігі – жұмыскерлердің өз міндеттерін орындауға ынтасының аз болуы, нәтижесінде өнімділік пен қызмет сапасының төмендеуіне әкеледі. Бұл әсіресе, қолдау көрсетілмейтін немесе мойындалмайтын жұмыскерлер арасында көрініс табады. Олар өздерінің күш-жігерлерінің бағаланбайтынын сезінеді, бұл олардың ұйымға деген адалдығын төмендетеді.

Шешім: Жұмыс мотивациясын арттыру үшін, түрлі ынталандыру жүйелерін енгізу қажет. Жұмыскерлердің жетістіктерін мойындап, марапаттау жүйелерін құру, олардың демалыстары мен кәсіби дамуына мүмкіндік жасау, тренингтер мен семинарларға

қатысуға мүмкіндік беру – мотивацияны арттырудың тиімді әдістері. Сонымен қатар, жұмыскерлердің пікір және ұсыныс қардеріне өңдеумен айналысуға, олардың сезімдерін тыңдау арқылы, оларды ұйымның маңызды бөлігі ретінде сезіндіруге мүмкіндік береді.

Осы мәселелермен тиімді жұмыс істей отырып, ұйымдар тек қызметкерлерінің кәсіби дамуын емес, сонымен қатар жұмыс атмосферасын, команда мүшелерінің ынтымақтастығын және ұйымның жалпы нәтижелерін де жақсарты алады.

Адам ресурстарын басқару – қоғамның және ұйымдардың тұрақты дамуын қамтамасыз етудегі маңызды құралдардың бірі. Макро деңгейде еңбек нарығындағы бәсекелестік, әлеуметтік теңсіздік және технологиялық өзгерістер мемлекеттердің стратегиялық міндеттеріне айналуға. Макро деңгейде, ұйымдар мен мемлекеттер арасындағы бәсекелестік күшейіп, еңбек нарығының динамикасы өзгеруде. Бұл жұмыс күшінің сапасына, біліктіліктерінің деңгейіне және инновациялық қабілеттілігіне жоғары талаптар қояды. Сонымен қатар, концепцияларды бағдарланғанғы негізделген саясаттарды жүзеге асыру, көпұлтты жұмыс күшін басқару және жұмыс орнында әртүрлілік мәселелері басты назарда. Ал микро деңгейде ұйымдар кадрлық саясатты жетілдіріп, психологиялық қауіпсіздіктің тапшылығын, мотивациясын және жұмысқа қанағаттануын арттыруға ерекше көңіл бөлуі тиіс. Микро деңгейде, компаниялардың ішіндегі адам ресурстарын басқару жүйелері тиімділікті арттыру, қызметкерлердің мотивациясын жоғарылату және олардың кәсіби дамуын қолдау қажеттілігін туындатады. Жұмыс берушілер қызметкерлердің әл-ауқатын қамтамасыз ету, стрессті басқару және ұйымдық мәдениетті дамыту үшін жаңа әдістер мен технологияларды енгізуі керек. Жалпы алғанда, адам ресурстарын басқару саласындағы қазіргі мәселелер адам факторының стратегиялық маңызды рөлін көрсетеді. Ұйымдардың табысты болуына ықпал ету үшін, заманауи тенденцияларға сай басқару әдістерін пайдалану және икемділікті қамтамасыз ету аса маңызды. Дегенмен, жоғары білікті кадрларды тарту, ұстап қалу және дамытуды қамтамасыз ету үшін ұйымдар үздіксіз білім беру мен тәжірибе алмасуды қолдануды жалғастыруы қажет.

Қазіргі экономикалық және технологиялық өзгерістер жағдайында адам ресурстарын басқару саласы жаңа міндеттермен бетпе-бет келіп отыр. Технологиялардың қарқынды дамуы, жаңа жұмыс форматтарының пайда болуы, сондай-ақ еңбек нарығының тұрақсыздығы ұйымдар мен мемлекеттерден жылдам әрі икемді шешімдерді талап етеді.

Аталған мәселелерді шешу үшін макро және микро деңгейдегі басқару жүйелерінің үйлесімділігі қажет. Мемлекеттік деңгейде тиімді саясат жүргізу ұйымдардың нақты қажеттіліктерімен ұштасуы тиіс. Сонымен қатар, ұйымдар өз қызметкерлерін дамытуға инвестиция салып, олардың кәсіби өсуіне жағдай жасауы керек.

Мақалада қарастырылған мәселелерді шешу үшін кешенді және серіктестікке негізделген тәсілдер қолдану ұсынылады. Бұл адам ресурстарын тиімді пайдаланып, ұйымдардың бәсекеге қабілеттілігін арттырып, қоғамның тұрақты дамуын қамтамасыз етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Бейсенова, Г. А., Қалиев, С. Т. (2021). Еңбек нарығын реттеудегі инновациялық тәсілдер. Алматы: Экономика баспасы.
2. Маслов, В. И. (2019). Адам ресурстарын басқарудың теориясы мен практикасы. Мәскеу: Юнити-Дана.
3. Ulrich, D. (2019). AP трансформациясы: адам ресурстарын басқарудың болашағы. Нью-Йорк: McGraw-Hill Education.
4. Дракер, П.Ф. (2008). 21 ғасырдағы менеджменттің қиындықтары. HarperBusiness.
5. Мәмбетов, Қ. Р. (2018). Ұйымдардағы қызметкерлерді оқыту және дамыту. Менеджмент және маркетинг ғылыми журналы, 12(4).
6. Еспенбетова, А. М. (2020). Цифрлық трансформация жағдайында адам ресурстарын басқару. ҚазҰУ Хабаршысы. Экономика сериясы, 3(103).

7. Назарбаев, Н. Ә. (2017). Қазақстанның еңбек нарығындағы реформалар: жаңа бағыттар. Егемен Қазақстан.

Авторлар туралы мәліметтер

*Асранкулова Улдана Алипқызы– Каспий Қоғамдық университетінің «Менеджмент» мамандығының 4-ші курс студенті, e-mail: asrankulovauldana@gmail.com

**Каримова Мадина Даутовна- Каспий Қоғамдық университетінің «Экономика және менеджмент» кафедрасының қауымдастырылған профессоры, PhD, e-mail: madi-79@mail.ru

Сведения об авторах

*Асранкулова Улдана Алиповна– студент 4 курса Каспийского общественного университета по специальности «Менеджмент», e-mail: asrankulovauldana@gmail.com

**Каримова Мадина Даутовна-ассоц.профессор кафедры «Экономика и менеджмент» Каспийского общественного университета, PhD, e-mail: madi-79@mail.ru

Information about the authors

*Asrankulova Uldana -4th year student of the Caspian Public University, specialty “management”, e-mail: asrankulovauldana@gmail.com

** Karimova Madina - PhD, Associate Professor, Caspian Public University, e-mail: madi-79@mail.ru

УДК 331.21

УЧЕТ И АНАЛИЗ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аужанова Б.С.¹, Кумарханова Н. Н.²

Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассматриваются современные аспекты организации оплаты труда и учета расчетов с персоналом. Подчеркивается важность оплаты труда как фактора повышения производительности и экономической эффективности предприятия. Описываются методы учета, анализ трудовых ресурсов и направления их оптимизации. Рассматриваются изменения в законодательстве Республики Казахстан с 2025 года, включая повышение минимальной заработной платы, введение обязательных пенсионных взносов работодателей и увеличение налоговых ставок. Обсуждаются способы повышения мотивации сотрудников, контроля использования фонда оплаты труда и снижения трудоемкости продукции. Делается акцент на роли квалифицированных работников и эффективной системы стимулирования для устойчивого развития предприятия.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, заработная плата, расчеты по оплате труда, анализ, налоги.

КӘСПОРЫНДАҒЫ ЕҢБЕКАҚЫНЫ ЕСЕПКЕ АЛУ ЖӘНЕ ТАЛДАУ

Аужанова Б.С.¹, Кумарханова Н. Н.²

Каспий Қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Бұл Мақалада еңбекақы төлеуді ұйымдастыру және қызметкерлермен есеп айырысу есебінің заманауи аспектілері қарастырылады. Еңбекақы төлеудің еңбек өнімділігін арттыру мен кәсіпорынның экономикалық тиімділігін жоғарылатудағы маңыздылығы атап өтілген. Есеп әдістері, еңбек ресурстарын талдау және оларды оңтайландыру бағыттары сипатталады. 2025 жылдан бастап Қазақстан Республикасының

заңнамасындағы өзгерістер, оның ішінде ең төменгі жалақыны көтеру, жұмыс берушілердің міндетті зейнетақы жарналарын енгізу және салық мөлшерлемелерін арттыру қарастырылады. Қызметкерлерді ынталандыруды арттыру, еңбекақы қорын тиімді пайдалану мен өнімнің еңбек сыйымдылығын төмендету жолдары талқыланады. Кәсіпорынның тұрақты дамуы үшін білікті қызметкерлер мен тиімді ынталандыру жүйесінің рөліне баса назар аударылады.

Түйін сөздер: бухгалтерлік есеп, жалақы, жалақы бойынша есеп айырысу, талдау, салықтар.

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF WAGES AT THE ENTERPRISE

Auzhanova B.S.¹, Kumarkhanova N. N.²

Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Summary. This article examines modern aspects of organizing payroll and accounting for employee settlements. It highlights the importance of payroll as a factor in increasing productivity and improving the economic efficiency of the enterprise. The methods of accounting, labor resource analysis, and optimization directions are described. Changes in the legislation of the Republic of Kazakhstan from 2025 are discussed, including an increase in the minimum wage, the introduction of mandatory employer pension contributions, and higher tax rates. Ways to enhance employee motivation, efficiently use the wage fund, and reduce product labor intensity are explored. Emphasis is placed on the role of qualified employees and an effective incentive system for the sustainable development of the enterprise.

Keywords: accounting, wages, payroll calculations, analysis, taxes.

На сегодняшний день оплата труда и ее организация на предприятии являются одним из главных факторов, влияющих на производительность труда. Однако система оплаты труда сталкивается с определенными проблемами и требует значительных изменений и улучшений. Важно, чтобы современная организация расчетов с сотрудниками основывалась на четко установленных нормативно-правовых актах и грамотно выстроенном бухгалтерском учете. Вместе с этим система оплаты труда должна постоянно совершенствоваться, чтобы в конечном итоге это привело к увеличению экономической эффективности предприятия. Для этого необходимо внедрять мероприятия, направленные на повышение мотивации как сотрудников, так и руководителей организации.

Персонал предприятия является его основной ценностью, поскольку именно от работников зависит успех производства. Поэтому анализ труда является важным инструментом для выявления неиспользованных производственных ресурсов. Этот анализ можно проводить по нескольким направлениям. К основным из них относятся: анализ состава работников, анализ изменений численности работников, анализ использования рабочего времени, анализ уровня образования сотрудников, анализ производительности труда, анализ трудоемкости и анализ оплаты труда.

Анализ трудовых ресурсов и уровня производительности труда следует изучать в тесной связи с системой оплаты труда. Повышение производительности труда создает объективные условия для увеличения заработной платы. Однако важно, чтобы средства на оплату труда использовались таким образом, чтобы рост производительности труда опережал рост его оплаты. Только при выполнении этого условия, возможно, обеспечить устойчивые темпы расширенного воспроизводства. Следовательно, анализ использования средств на оплату труда имеет важное значение для каждого предприятия. В ходе такого анализа необходимо систематически контролировать использование фонда заработной платы, а также выявлять способы экономии, связанные с повышением производительности труда и снижением трудоемкости продукции. Организация труда и

его оплаты играет ключевую роль, ведь производственный успех зависит от сотрудников: их знаний, умений, квалификации, дисциплины, мотивации и способности принимать решения. Инвестиции в квалифицированных специалистов позволяют предпринимателю снизить производственные затраты и увеличить прибыль.

В зависимости от срока, на который оформляют на работу, работники подразделяются на постоянных работников, временных и сезонных. К постоянным относятся работники, принятые на работу без указания срока окончания работы; к временным - принятые на работу на определенный срок, но не свыше трех месяцев или на неопределенный срок в пределах двух месяцев, а также принятые на работу на срок не свыше четырех месяцев для замещения временно отсутствующих работников, за которыми в соответствии с законодательством сохраняется их должность (болезнь, отпуск по беременности и родам); к сезонным - поступившим на период выполнения сезонных работ. Срок работы для последней группы сотрудников может превышать два месяца, но по общему правилу не должен быть более шести месяцев. По выполняемым на предприятии функциям работников делят на две категории: рабочих и служащих. Среди служащих выделяют следующие группы: руководители, специалисты и прочие сотрудники, относящиеся к служащим. Рабочие — это сотрудники, непосредственно участвующие в создании материальных ценностей, выполнении работ и оказании услуг. Руководители — это сотрудники, занимающие должности руководства предприятия и его подразделений (директора, начальники, управляющие, заведующие и другие), а также главные специалисты (главный бухгалтер, главный инженер, главный механик) и их заместители. Прочие сотрудники, относящиеся к служащим — это работники, которые занимаются подготовкой и оформлением документов, учётом и контролем, а также хозяйственным обслуживанием (агенты, контролёры, секретари).

Основные методы учета расчетов с персоналом направлены на точное отражение обязательств работодателя перед сотрудниками и контроль начислений, удержаний и выплат. В бухгалтерском учете применяются следующие методы:

- *Метод начисления.* Учет всех обязательств производится в момент их возникновения, независимо от времени фактической выплаты. Применяется для расчета заработной платы, премий, компенсаций и отпускных. Позволяет правильно отражать расходы организации и ее обязательства перед сотрудниками в отчетности.

- *Метод кассового учета.* Доходы и расходы фиксируются в момент их фактического получения или выплаты. Используется для учета выплат, например, в случае выдачи заработной платы наличными средствами.

- *Метод нормативного учета.* Основан на предварительном установлении норм, стандартов и коэффициентов для расчета зарплат, премий и других выплат. Удобен для массовых расчетов, особенно в крупных организациях.

- *Автоматизированный учет.* Использование программного обеспечения (1С, SAP, Oracle и других). Позволяет упростить расчет сложных формул, автоматизировать налоговые удержания и создавать аналитические отчеты.

- *Аналитический учет.* Ведение детализированной информации по каждому сотруднику (начисления, удержания, перерасчеты). Обеспечивает прозрачность расчетов и упрощает контроль.

- *Комбинированный метод.* Совмещение нескольких подходов для достижения точности и удобства учета. Например, начисление заработной платы ведется по методу начисления, а учет фактических выплат – кассовым методом.

Основные задачи организации труда и его оплаты включают:

- корректное определение трудовых затрат и расчет заработной платы;
- контроль за соблюдением плана по численности персонала, эффективным использованием рабочего времени, состоянием трудовой дисциплины и рациональным расходованием фонда оплаты труда.

Также учёт позволяет отслеживать выполнение установленных норм, правильность применения тарифных ставок, окладов и сдельных расценок. В процессе контроля проверяется соответствие начисленных выплат количеству и качеству выполненной работы, указанной в производственных документах, а также корректность начисления премий и других стимулирующих выплат. Оплата труда является важной частью себестоимости продукции и играет ключевую роль в повышении уровня жизни населения. Размер оплаты труда должен определяться конечными результатами работы и личным вкладом сотрудника, при этом верхний предел заработной платы не устанавливается.

Оплата труда делится на основную и дополнительную. Основная оплата труда — это вознаграждение, начисляемое сотрудникам за фактически отработанное время, а также за количество и качество выполненных работ или произведённой продукции. Она рассчитывается на основе установленных тарифных ставок или окладов. Дополнительная оплата труда — это выплаты, начисляемые за время, не отработанное сотрудником, в соответствии с трудовым законодательством. К таким выплатам относятся оплата ежегодных отпусков, а также компенсации за выполнение государственных и общественных обязанностей.

Основой системы оплаты труда на предприятиях всех сфер экономики и форм собственности являются тарифные ставки, которые дифференцируются в зависимости от квалификационной категории сотрудников. Базой для формирования единой тарифной сетки, расчёта ставок и должностных окладов является минимальная заработная плата, установленная на законодательном уровне в республике. 26 августа 2024 года Министерством финансов РК вынесен проект Закона Республики Казахстан "О республиканском бюджете на 2025–2027 годы". Таким образом с 1 января 2025 года установить:

1. Минимальный размер заработной платы (МЗП) – 85 000 тенге.
2. Месячный расчетный показатель (МРП) в 2025 году – 3 932 тенге.
3. Минимальный размер государственной базовой пенсионной выплаты – 32 360 тенге.
4. Минимальный размер пенсии – 62 771 тенге.
5. Величина прожиточного минимума для исчисления размеров базовых социальных выплат – 46 228 тенге.

Согласно ТК РК статьи 103 «Размер заработной платы»: размер месячной заработной платы работника устанавливается дифференцированно в зависимости от квалификации работника, сложности, количества и качества выполняемой работы, а также условий труда. Размер месячной заработной платы максимальным размером не ограничивается. Заработная плата выплачивается работнику за фактически отработанное им время, учтенное в документах работодателя по учету рабочего времени.

Оплата труда должна производиться в денежной или натуральной форме. Денежная форма оплаты труда включает суммы, начисленные согласно действующим системам оплаты, и охватывает основную и дополнительную заработную плату. Доходы сотрудников в виде дивидендов и процентов не учитываются в составе оплаты труда.

Учёт выработки и оплаты труда обеспечивает точные и своевременные данные о количестве оказанных услуг, незавершённом производстве и допущенном браке. Также он позволяет правильно и вовремя определить размер оплаты труда для каждого сотрудника в зависимости от выполненных работ. Для сотрудников с фиксированной повременной оплатой, неизменной из месяца в месяц, средний заработок рассчитывается на основе установленного оклада. В случае, если заработная плата варьируется по месяцам, средний заработок определяется за последние два месяца работы, предшествующие выплате.

Оплата за время отпуска. Отпуск предоставляется сотрудникам раз в рабочем (не календарном) году, начиная с даты приёма на работу. Право на отпуск возникает после 11 месяцев непрерывной работы на предприятии. Оплата отпускных рассчитывается исходя из среднего заработка за последние 12 календарных месяцев, включая надбавки, доплаты

и премии за этот период. Средний размер премии определяется умножением среднемесячного процента премии за последние 12 месяцев на средний заработок (без учёта премии) за этот же период. Эти же правила применяются при расчёте компенсации за неиспользованный отпуск как при пятидневной, так и при шестидневной рабочей неделе. Для расчёта отпускных общая сумма оплаты труда за последние 12 месяцев делится на 12 (количество месяцев в году) и на среднее количество рабочих дней в месяце.

Расчет заработной платы — это сложный процесс, который включает множество факторов, таких как налоговые вычеты, корректировки, определение базы для различных взносов и ограничений, и многое другое. Кроме того, ежегодно меняются размеры вычетов, корректировок и лимитов, которые зависят от минимальной заработной платы (МЗП) и месячного расчетного показателя (МРП).

Начиная с 1 января 2025 года вступят в силу изменения в налоговом законодательстве, предусматривающие повышение ставок налогов и социальных отчислений. В 2025 году минимальная заработная плата увеличилась до 85 000 тенге, что на 21,4% больше по сравнению с 2023 годом, когда она составляла 70 000 тенге. Месячный расчетный показатель тоже вырос и составил 3 932 тенге, что на 7% больше, чем 3 692 тенге в 2023 году. Эти изменения повлияли на многие аспекты расчета зарплаты, включая налоговые вычеты, снижение налогооблагаемого дохода на 90%, максимальные уровни дохода для пенсионных взносов, социальных отчислений, отчислений на медицинское страхование, социальных налогов, а также расчет выплат по больничным листам и другие моменты.

Кроме того, в 2025 году появилось еще одно важное изменение — введение обязательных пенсионных взносов работодателя (ОПВР), которые ранее не применялись. Теперь необходимо разобраться, что это за новый вид взносов, как правильно их рассчитывать и уплачивать.

Основные изменения в расчёте заработной платы в 2025 году включают:

- обновление налоговых вычетов по индивидуальному подоходному налогу;
- изменения в порядке оплаты больничных, командировочных, экологических выплат и материальной помощи, а также снижение налогооблагаемого дохода на 90%;
- введение обязательных пенсионных взносов за счёт работодателя (ОПВР) и корректировку минимальных и максимальных размеров налогов, взносов и вычетов из заработной платы.
- увеличение ставки социальных отчислений
- увеличение ставки социального налога
- увеличение ставки обязательных пенсионных взносов работодателя

В 2025 году виды налоговых вычетов для работников остаются прежними, однако корректируются вычеты с фиксированными суммами или ограничениями. Например, стандартный налоговый вычет в размере 14 МРП не изменится, но с увеличением стоимости МРП с 3 692 до 3 932 тенге, соответственно, увеличивается и сумма самого вычета. Размер вычетов при расчете индивидуального подоходного налога напрямую зависит от величины месячного расчетного показателя (МРП). С увеличением МРП на 7% в 2025 году также увеличиваются вычеты, что в свою очередь повышает доход работника, который «освобождается» от уплаты ИПН. Также увеличатся суммы госпошлин, штрафов, других налогов и плат.

С 2025 года работодатели обязаны платить пенсионные взносы (ОПВР) в размере 2,5% от дохода работников. Эти взносы включают не только денежные выплаты, такие как зарплата и премии, но и другие виды доходов, например, выплаты в натуральной форме. Однако некоторые доходы, такие как расходы на проезд, спецодежду, обучение, а также экологические платежи и материальная помощь, освобождаются от ОПВР в соответствии с Налоговым кодексом Казахстана.

Доход, на который начисляются ОПВР, ограничен в пределах от 1 до 50 минимальных заработных плат (МЗП). Если доход работника меньше 1 МЗП, то взносы

рассчитываются исходя из 1 МЗП, а если доход превышает 50 МЗП, то взносы рассчитываются исходя из 50 МЗП. Льготные категории работников, такие как пенсионеры, инвалиды, военнослужащие и судьи, могут быть освобождены от уплаты этих взносов. Важно отметить, что ОПВР не влияет на другие налоги и взносы с заработной платы, такие как пенсионные отчисления, социальные отчисления, налоги на доходы физических лиц и медицинское страхование. То есть не уменьшает «базу» для расчета данных налогов, и аналогично, другие налоги и взносы не влияют на «базу» для расчета ОПВР.

Пример расчета ОПВР в 2025 году. Рассмотрим пример расчета обязательных пенсионных взносов для работодателя в 2025 году:

- 1) Доход работника: 150 000 тенге (месячная зарплата)
ОПВР = $150\,000 * 2,5\% = 23\,750$ тенге
- 2) Доход сотрудника: 85 000 тенге (зарплата за неполный месяц)
ОПВР = $85\,000 * 2,5\% = 2\,125$ тенге (с учетом нижнего предела в 1 МЗП)
- 3) Доход сотрудника: 400 000 тенге (зарплата - 300 000 тенге, материальная помощь - 100 000 тенге)
ОПВР = $300\,000 * 2,5\% = 7\,500$ тенге (с учетом освобождения материальной помощи от МРОТ)
- 4) Доход работника 1973 года рождения: 120 000 тенге (месячная зарплата)
ОПВР = 0 тенге (не применяется для данной категории)

Таким образом, с 2025 года нагрузка на работодателя по расходам на фонд оплаты труда увеличивается минимум на 2,5%.

Ставка социальных отчислений увеличится с 3,5% до 5%. Кроме того, социальные отчисления начнут распространяться на выплаты по договорам гражданско-правового характера (ГПХ), которые ранее активно использовались для оптимизации налоговых обязательств.

Социальный налог также подвергнется корректировке: его ставка повысится с 9,5% до 11%. Размер обязательных пенсионных взносов работодателя вырастет с 1,5% до 2,5%, в то время как доля пенсионных взносов работников, включённых в состав единого платежа, составит 10,5%. При этом ставка социальных отчислений для работников достигнет 18,9%.

Общая ставка единого платежа с начала 2025 года увеличится с текущих 21,5% до 23,8%, что отражает общий тренд на повышение налоговой нагрузки.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007 года №234-III. <https://www.zqai.kz/ru/adilet>
2. Приказ Министра финансов РК «Правила ведения бухгалтерского учета» от 22.06.2007 г. №221.
3. О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс) Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года №95-IV // «Казахстанская правда» от 13 декабря 2008 года, №275–277 (25722–25724) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.02.2024 г.) <https://online.zakon.kz/>
4. Мадиева К.С. Бухгалтерский учет и аудит: Учебно-методический комплекс. Караганда: Изд-во КЭУ, 2018 г.
5. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансового положения предприятия – Алматы «Каржи-Каржат», 2017 – 294 с.
6. Нурсейтов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях/ учебное пособие. – Алматы, 2018. – 472 с..

7. Сейдахметова Ф.С. Современный бухгалтерский учет. – Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2018.-548 с..
8. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Экономика, 2018 – 198 с.
9. <https://online.zakon.kz/>
10. <https://uchet.kz/week/mrp-i-mzp-na-2025-god-proekt/>
11. <https://adilet.zan.kz/rus/docs/K1700000120>
12. <https://www.1cbit.kz/blog/chto-izmenilos-dlya-bukhgalterov-v-raschete-zarabotnoy-platy-v-2024-godu-primery/>

Сведения об авторах

***Аужанова Балжан Сериккызы** – Студент 4 курса образовательной программы Учет и аудит, Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан, e-mail: balzhanauzhanova@gmail.com

****Кумарханова Нургуль Нурмышовна** - Сеньор-лектор, Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан, e-mail: Nuke_1971@mail.ru

Авторлар туралы мәліметтер

***Аужанова Балжан Сериккызы** – Есеп және аудит білім беру бағдарламасының 4 курс студенті, Каспий Қоғамдық Университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы, e-mail: balzhanauzhanova@gmail.com

****Кумарханова Нургуль Нурмышовна** – Аға оқытушы, Каспий Қоғамдық Университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы, e-mail: Nuke_1971@mail.ru

Information about the authors

***Auzhanova Balzhan Serikkizi** – 4th year student of the Accounting and Auditing educational program., Caspian Public University, e-mail: balzhanauzhanova@gmail.com

****Kumarhanova Nurgul Nurmyshovna** - Senior Lecturer, Caspian Public University, e-mail: Nuke_1971@mail.ru

УДК 339.9

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И ТРЕНДЫ

Ахметов А.А.,¹ Шерзатов К.А.²

Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. Современная мировая экономика сталкивается со множеством вызовов и возможностей. Данная статья рассматривает факторы, определяющие рост нынешней мировой экономики, а также описывает актуальные проблемы, с которыми она сталкивается в условиях технологического прогресса и геополитических перемен. Авторы статьи проводят детальный анализ факторов, которые имеют прямое влияние на рост мировой экономики, уделяя внимание их негативным аспектам. Статья подтверждает необходимость анализа рассматриваемых факторов с целью разработки эффективных стратегий развития и принятия необходимых мер для обеспечения стабильного и устойчивого экономического прогресса, включая развитие международного сотрудничества с целью сокращения различий и достижения стабильности и справедливости.

Ключевые слова: мировая экономика, глобализация, геополитические проблемы, технологический прогресс, человеческий капитал, климатические изменения.

ЖАҒАНДЫҚ ЭКОНОМИКА: ЗАМАНАУИ СЫН-ҚАТЕРЛЕР МЕН ТРЕНДТЕР

Ахметов А.А.¹, Шерзатов К.А.²

Каспий Қоғамдық Университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Қазіргі әлемдік экономика көптеген қиындықтар мен мүмкіндіктерге тап болады. Бұл мақала қазіргі әлемдік экономиканың өсуін анықтайтын факторларды қарастырады, сонымен қатар технологиялық прогресс пен геосаяси өзгерістер жағдайында кездесетін өзекті мәселелерді сипаттайды. Мақала авторы Әлемдік экономиканың өсуіне тікелей әсер ететін факторларға олардың жағымсыз жақтарына назар аудара отырып, егжей-тегжейлі талдау жасайды. Мақала айырмашылықтарды азайту және тұрақтылық пен әділеттілікке қол жеткізу мақсатында халықаралық ынтымақтастықты дамытуды қоса алғанда, тұрақты және тұрақты экономикалық прогресті қамтамасыз ету үшін тиімді даму стратегияларын әзірлеу және қажетті шараларды қабылдау мақсатында қарастырылып отырған факторларды талдау қажеттілігін растайды.

Түйін сөздер: әлемдік экономика, жаһандану, геосаяси мәселелер, технологиялық қарқындау, адам капиталы, климаттық өзгерістер.

GLOBAL ECONOMY: MODERN CHALLENGES AND TRENDS

Akhmetov A.A.¹, Sherzатов K.A.²

Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Summary. The modern world economy is facing many challenges and opportunities. This article examines the factors determining the growth of the current global economy, as well as describes the current problems it faces in the context of technological progress and geopolitical changes. The author of the article conducts a detailed analysis of the factors that have a direct impact on the growth of the global economy, paying attention to their negative aspects. The article confirms the need to analyze the factors under consideration in order to develop effective development strategies and take the necessary measures to ensure stable and sustainable economic progress, including the development of international cooperation in order to reduce differences and achieve stability and justice.

Keywords: world economy, globalization, geopolitical problems, technological progress, human

Нынешний период экономического становления характеризуется активным развитием глобализационных процессов и мировых кризисов, которые сопровождаются усилением и обострением отношений между странами, усугублением политических и экономических проблем, что в конечном итоге влечет за собой потерю стабильности и потенциала их развития [1, с.173].

Современная глобальная экономика сталкивается с многочисленными вызовами и нестабильностью в условиях быстрого технологического прогресса и геополитических перемен. Рост мировой экономики на сегодняшний день напрямую зависит от ряда факторов, которые определяют ее развитие. Один из наиболее значимых факторов - быстрый технологический прогресс, так как в современном обществе технологические инновации становятся движущей силой экономического роста, способствуя повышению производительности и эффективности процессов, проникая во все сферы деятельности, от промышленности до финансового сектора, и открывают новые возможности для создания благоприятных условий для развития экономики [2].

Однако, вместе с технологическими прорывами, мировая экономика также сталкивается с геополитическими переменами. Современный мир испытывает нестабильность из-за политических конфликтов, торговых войн и напряженных

международных отношений, что создает неопределенность и неуверенность среди инвесторов и потребителей, оказывая отрицательное влияние на экономический рост. Более того, геополитические перемены вызывают необходимость переоценки международных торговых отношений и затрудняют достижение согласий и сотрудничества между странами.

Таким образом, современная мировая экономика находится в состоянии постоянного вызова и балансирования между факторами роста и проблемами. Понимание и анализ этих факторов и проблем важно для разработки эффективных стратегий развития и принятия необходимых мер для устранения препятствий, с которыми сталкивается мировая экономика. Для оценки факторов, влияющих на развитие и рост мировой экономики для обеспечения стабильного и устойчивого экономического прогресса, рассмотрим их более подробно.

Во-первых, следует сказать о глобализационных процессах, которые протекают на современных мировых рынках и позволяют свободно перемещаться товарам, услугам и капиталу, создавая возможности для расширения международной торговли и инвестиций. Глобализационные процессы представляют собой интеграцию и взаимозависимость различных национальных экономик, культур и общественных систем в масштабе всего мира. Это явление возникло благодаря развитию информационных и технологических средств связи, транспортировке и быстрому развитию финансовых рынков. Одним из основных аспектов глобализации является экономическая интеграция, в рамках которой происходит увеличение международной торговли, свободное перемещение товаров, услуг, капитала и человеческих ресурсов. Мировые рынки становятся все более взаимосвязанными, а международные корпорации оперируют в различных странах, создавая глобальные цепочки поставок. Глобализация также сопровождается ростом информационных и коммуникационных технологий, что позволяет мгновенное распространение информации и обмен знаниями. Интернет и социальные сети устраняют географические и языковые преграды, обеспечивая свободный доступ к информации и общению в масштабах всего мира, что создает новые возможности для бизнеса, образования и культурного обмена. Глобализация имеет как положительные, так и отрицательные стороны. В числе положительных аспектов можно отметить повышение экономической эффективности, расширение возможностей доступа к товарам и услугам, перенос технологий и опыта между различными странами [3]. Однако глобализация также вызывает опасения в отношении неравенства в мире, потери национальной идентичности, угрозы окружающей среде и потери рабочих мест. Одной из ключевых проблем глобализации является неравномерное распределение ее выгод между различными регионами и социальными группами. Бедные страны и меньшинства могут испытывать сложности в экономическом развитии, а также в поддержании своей культуры и традиций в условиях мировой интеграции.

Другой проблемой глобализации является ее воздействие на окружающую среду. Интенсивный транспорт, массовое производство и потребление ресурсов имеют отрицательные последствия для климата, биоразнообразия и экосистем. Глобализационные процессы продолжают развиваться, вызывая необходимость поиска баланса между экономической эффективностью и социальной справедливостью, а также устойчивым развитием. Поэтому важно учитывать интересы всех сторон и содействовать созданию глобальных институтов, способствующих решению вызовов, с которыми сталкивается современная мировая экономика. Кроме того, глобальные конфликты и политические напряжения в различных регионах мира создают неопределенность и риск для мировой экономики. Политические конфликты могут привести к заморозке инвестиций, снижению международной торговли и общей нестабильности на рынках, что во многом ограничивает возможности для развития экономики и требует внимания международной сообщества для нахождения мирных решений и содействия мировой стабильности.

Во-вторых, технологический прогресс и внедрение инноваций играют ключевую роль в современной экономике, позволяя создавать новые продукты и услуги, улучшать процессы производства, повышать эффективность и качество жизни людей [4]. Одним из главных двигателей технологического прогресса является научно-технический прогресс. Развитие научных исследований, открытие новых знаний и разработка инновационных технологий позволяют усовершенствовать существующие процессы и создавать совершенно новые. Например, медицинские технологии, информационные и коммуникационные технологии, энергетические и экологические технологии и т.д. Внедрение инноваций требует создания благоприятной среды, где новые идеи и разработки могут успешно развиваться и применяться на практике. Государственная поддержка, инвестиции в исследования и разработки, содействие бизнес-сектору – все это помогает стимулировать инновационную деятельность.

Также важно развитие образования и научной инфраструктуры, чтобы обеспечить квалифицированных специалистов и содействовать передаче знаний и опыта. Внедрение инноваций может привести к значительным преимуществам для бизнеса. Новые технологии позволяют автоматизировать процессы, увеличивать производительность, сокращать затраты и создавать конкурентные преимущества. Инновации также способствуют развитию новых рынков и открытию новых возможностей для предпринимательства. Однако, внедрение инноваций также сопровождается определенными вызовами. Новые технологии позволяют сократить затраты на производство благодаря автоматизации процессов, эффективному использованию ресурсов и оптимизации бизнес-процессов. Например, внедрение систем умного управления энергопотреблением позволяет снизить расходы на энергию и улучшить энергоэффективность зданий и инфраструктуры. Инновационные технологии также повышают качество товаров и услуг. В частности, использование аналитики данных и машинного обучения позволяет проводить более точный анализ рынка и предлагать персонализированные продукты и услуги для потребителей. Однако, и это нельзя не отметить, некоторые технологические изменения могут привести к потере рабочих мест или изменению требований к квалификации. Поэтому важно проводить социальную адаптацию и подготовку персонала, чтобы максимально эффективно использовать новые возможности. В целом, технологический прогресс и внедрение инноваций имеют огромный потенциал для преобразования общества и развития экономики. Они способствуют повышению производительности, улучшению условий жизни и решению глобальных проблем. Однако, для успешной реализации этого потенциала необходима совместная работа государства, бизнеса, научного сообщества и общественности, чтобы создать благоприятную среду и управлять проблемами, связанными с внедрением инноваций.

В-третьих, в современной экономике знания и навыки людей становятся все более важными факторами в процессе производства и конкуренции, в связи с чем человеческий капитал играет критическую роль в рамках мировой экономики. Развитие технологий и глобализация приводят к постоянным изменениям и требуют от компаний и индивидуумов приспосабливаться и развиваться. В этом контексте, развитие и использование человеческого капитала является ключевым фактором успеха. Каждая страна стремится развивать свой человеческий капитал. Образование и подготовка работников являются основными механизмами формирования человеческого капитала, обеспечивая формирование знаний и навыков, необходимых для выполнения работ по требованиям рынка. Кроме того, инвестиции в образование способствуют повышению качества и уровня жизни населения.

Человеческий капитал имеет важное значение не только на уровне отдельных стран, но и на международном уровне. Способность страны использовать свои человеческие ресурсы определяет ее конкурентоспособность и возможности для привлечения инвестиций. Компании, осуществляющие глобальные операции, также ценят

высокопрофессиональных специалистов со знаниями и опытом работы в различных культурных средах. Оптимальное использование человеческого капитала требует не только инвестиций в образование, но и обеспечение равных возможностей доступа к образованию для всех граждан, независимо от социального или экономического статуса, что подразумевает создание благоприятной среды для инноваций, развитие научной сферы и стимулирование различных форм образования и обучения на протяжении всей жизни. Надо отметить, что взаимосвязь между человеческим капиталом и мировой экономикой является взаимовыгодной. Так, развитие человеческого капитала способствует экономическому росту, увеличению производительности и конкурентоспособности страны. В свою очередь, процветающая экономика предоставляет больше возможностей для образования и развития человеческого капитала. В целом, человеческий капитал является ценным активом и движущей силой мировой экономики. Инвестиции в развитие образования и обучение, а также создание условий для роста и развития талантливых людей, являются основой для устойчивого экономического прогресса и благополучия общества. Современные компании активно стремятся привлечь и удерживать высококвалифицированных специалистов, предлагая им возможности для саморазвития, стимулирующую среду и участие в проектах, которые нацелены на решение сложных проблем. Такие рабочие силы способны добиваться высоких результатов в своей деятельности.

Проблемы климатических изменений и экологической устойчивости являются одними из самых срочных и серьезных проблем, с которыми мы сталкиваемся в нашем мире. Климатические изменения вызваны главным образом антропогенными факторами, включая выбросы парниковых газов, вырубку лесов, изменение землепользования и загрязнение окружающей среды. Эти изменения имеют широкий спектр последствий, включая изменение погодных условий, увеличение потепления, частые стихийные бедствия и угрозы для биоразнообразия. Одна из главных проблем климатических изменений – это глобальное потепление. Уровень парниковых газов, таких как углекислый газ и метан, в атмосфере растет из-за человеческой деятельности, включая сжигание ископаемых топлив, производство и сельское хозяйство. Потепление климата приводит к растущим температурам, погодным катастрофам, повышению уровня морей и изменению экосистем, что вызывает угрозы для здоровья, пищевой безопасности, водных ресурсов и экономического развития.

Вторая проблема – потеря биоразнообразия и разрушение экосистем. Рост населения, неустойчивое использование земли и загрязнение окружающей среды приводят к уничтожению лесов, загрязнению водных ресурсов и разрушению морских экосистем. Потеря биоразнообразия имеет негативные последствия для экологической устойчивости, так как разнообразные экосистемы играют важную роль в поддержании экологического равновесия, обеспечении питания, обитания и других ресурсов для людей и всех живых существ.

Другая проблема связана с выбросами отходов и загрязнением окружающей среды. Производство и потребление чрезмерных количеств товаров приводит к накоплению отходов, которые нередко выкидываются в природу и загрязняют почву, воду и воздух. Это вызывает неблагоприятные последствия для здоровья и экологии, а также требует значительных ресурсов для утилизации и сокращения отходов. Решение этих проблем требует коллективных усилий на международном, национальном и индивидуальном уровнях. Снижение выбросов парниковых газов, развитие возобновляемых источников энергии, устойчивое управление землей и водными ресурсами, охрана и восстановление экосистем, снижение отходов и повышение экологической осведомленности – это некоторые из шагов, которые можно предпринять. Важно также сотрудничество между странами, консолидация ресурсов и разработка устойчивых политик и практик. Климатические изменения и экологическая устойчивость неотделимы от нашего будущего, благосостояния и благополучия нашей планеты. Поэтому необходимо

реализовывать решения, которые помогут снизить негативное влияние человеческой деятельности на окружающую среду и будет способствовать сохранению нашей планеты для будущих поколений [5, с. 380]. Необходимость переходить на более устойчивую модель развития и эффективно использовать природные ресурсы становится все более актуальной. Компании должны быть готовы внедрять экологически чистые технологии и практики, чтобы сократить отрицательное воздействие на окружающую среду и обеспечить устойчивость экономического развития.

Еще одной проблемой является неравенство доходов и доступа к ресурсам, так как эта проблема имеет множество негативных последствий для общества, воздействуя на социальную структуру, экономическую стабильность и политическую ситуацию. В контексте доходов, неравенство означает, что различные группы населения получают разное количество дохода и имеют разный уровень благосостояния. Концентрация богатства в руках немногих обогащает элиту, в то время как большинству населения остается мало средств для обеспечения достойной жизни, что приводит к социальной напряженности, недовольству и неблагоприятной атмосфере, подрывая социальную солидарность и гармонию в обществе. Неравенство доступа к ресурсам может значительно ограничить возможности для развития и прогресса населения. Это относится к таким ресурсам, как образование, здравоохранение, жилье, питание и вода. В случае неравномерного распределения этих ресурсов, некоторые группы населения оказываются в неравных условиях и не могут полноценно реализовать свой потенциал, а это создает искаженные возможности и приводит к снижению общего уровня развития и производительности в обществе. Нельзя не отметить и то, что неравенство доходов и доступа к ресурсам также имеет экономические последствия. Так как когда значительная часть населения не имеет достаточных средств или возможностей для развития своих навыков и потенциала, это приводит к низкому потреблению, низкому спросу и, в конечном счете, к снижению экономического роста. Бедность и ограниченный доступ к ресурсам также могут снижать инвестиции и инновации, что дальше замедляет развитие и создание новых рабочих мест. Для преодоления неравенства доходов и доступа к ресурсам необходимо проводить политики, направленные на создание более справедливых условий для всех членов общества, что может включать в себя льготы и поддержку для незащищенных групп, прогрессивную систему налогообложения, гарантированные минимальные доходы, усиление социальной защиты, регулирование и борьбу с коррупцией. Кроме того, важно инвестировать в образование, здравоохранение и другие социальные инфраструктуры, чтобы обеспечить равные возможности для всех людей. Расширение доступа к ресурсам, особенно в сельской местности и для малоимущих слоев населения, поможет сократить разрыв и повысить качество жизни. Решение проблемы неравенства доходов и доступа к ресурсам - сложная задача, требующая широкого сотрудничества и совместных усилий со стороны правительств, бизнеса и гражданского общества. Только в таком случае мы сможем создать более справедливое и устойчивое общество, в котором каждый человек имеет возможность реализовать свой потенциал и жить достойной жизнью.

Таким образом, современная мировая экономика сталкивается с множеством вызовов и возможностей, отражая сложные взаимосвязи между различными факторами роста и проблемами развития. Необходимость устойчивого экономического развития становится все более актуальной в контексте глобальных изменений, таких как климатические изменения, потеря биоразнообразия и загрязнение окружающей среды. Одним из ключевых факторов роста является инновационное развитие, которое способно привнести новые рынки, технологии и решения. Инвестиции в исследования и разработки, поддержка стартапов и инфраструктуры для инноваций позволяют странам и регионам добиться конкурентного преимущества и устойчивого роста.

Неравномерное распределение богатства может привести к социальным и экономическим потрясениям, а также подорвать устойчивость и стабильность

экономической системы. Кроме того, растущие экологические проблемы, связанные с изменением климата, загрязнением окружающей среды и потерей биоразнообразия, являются значительными вызовами для мировой экономики [6, с. 123]. Необходимость принять меры по снижению выбросов и разработке устойчивых решений становится все более срочной. Экономические системы должны адаптироваться и пересматривать свои практики для достижения экологической устойчивости. Поэтому, чтобы преодолеть современные вызовы мировой экономики, важно продвигать долгосрочную устойчивость, сочетая экономический рост с социальной справедливостью и окружающей средой, а это требует активного сотрудничества между государствами, бизнесом и общественными организациями, а также принятия эффективных политик и мер на местном, национальном и международном уровнях.

Следовательно, для обеспечения стабильного и устойчивого экономического прогресса, как представляется авторам, государства и международные организации должны разрабатывать стратегии развития, которые будут справляться с вызовами, связанными с технологическим прогрессом и геополитическими перемещениями [7]. Кроме того, необходимо продолжать укреплять международное сотрудничество с целью минимизации разногласий и конфликтов, что способствует стабильности и справедливости в мировой экономике. Успешное управление этими вызовами и перспективами приведет к улучшению благосостояния и стабильности не только на глобальном уровне, но и внутри каждой страны. Современные вызовы мировой экономики требуют инноваций, устойчивости и коллективных усилий для обеспечения устойчивого и благополучного будущего для всех людей и нашей планеты. Только таким образом мы сможем достичь устойчивого экономического роста и дальнейшего процветания.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Беляев В., Беседин А., Егорушкина Т. Экономическая безопасность регионов Российской Федерации через призму формирования территорий устойчивого инновационного развития. Наука. – Красноярья. Том 12№2(2023). <http://kras-science.ru/jour/index.php/nk/article/view/173>.

2. Дерен В.И. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник и практикум для вузов / В.И. Дерен. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 617 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-15468-9. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/507496> (дата обращения: 24.10.2023).

3. Заволокина Л.И. Мировая экономика: учебное пособие для вузов / Л.И. Заволокина, Н.А. Диесперова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 233 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-16862-4. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/531902> (дата обращения: 24.10.2023).

4. Кузнецова Г.В. Россия в системе международных экономических отношений: учебник и практикум для вузов / Г.В. Кузнецова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 541 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-14571-. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/511498> (дата обращения: 24.10.2023).

5. Мировая экономика: перспектива на тысячелетие. Ангус Мэддисон. Париж: исследования Центра развития ОЭСР, 2001. – 383 с.

6. Ричард Болдуин: Великая конвергенция. Информационные технологии и новая глобализация. Издательство: Дело, 2018 г.

7. Ручир Шарма. Расцвет и падение наций: силы перемен в посткризисном мире. Издательство Нью-Йорк: W.W. Norton & Company, 2016. – 466 с.

Сведения об авторах

*Ахметов Али-Паша Алимович – студент, Каспийский Общественный Университет, e-mail: lev03239@gmail.com

**Шерзатов Канат Аманханович – магистр, сеньор-лектор, Каспийский Общественный Университет, e-mail: kan411@mail.ru

Авторлар туралы мәліметтер

*Ахметов Әли-Паша Әлімұлы-студент, Каспий қоғамдық университеті, e-mail: lev03239@gmail.com

**Шерзатов Қанат Аманханұлы – магистр, сеньор-лектор, Каспий Қоғамдық Университеті, e-mail: kan411@mail.ru

Information about the authors

*Akhmetov Ali-Pasha Alimovich – student, Caspian Public University, e-mail: lev03239@gmail.com

**Sherzatov Kanat Amankhanovich – master, senior lecturer, Caspian Public University, e-mail: kan411@mail.ru

УДК 658.15

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: СОДЕРЖАНИЕ, СОСТАВ И АНАЛИЗ

Әлібек А.Ә.¹, Шерзатов К.А.²

^{1,2} Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье будет рассмотрена структура и состав финансовой отчетности медицинского центра «ВераМед» в Алматы, а также проведен анализ финансовых показателей за 2023 год. Для более глубокого понимания структуры финансовых документов и анализа, будут представлены примеры отчетности и проведены различные виды финансового анализа.

Ключевые слова: финансовая отчетность, бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об изменениях в капитале, анализ финансовой отчетности.

ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК: МАЗМҰНЫ, ҚҰРАМЫ ЖӘНЕ ТАЛДАУЫ

Әлібек А.Ә.¹, Шерзатов К.А.²

^{1,2} Каспий Қоғамдық Университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Андатпа. Бұл мақалада Алматыдағы «ВераМед» медициналық орталығының қаржылық есептілігінің құрылымы мен құрамы қарастырылады, сондай-ақ 2023 жылғы қаржылық көрсеткіштерге талдау жасалады. Қаржылық құжаттар мен талдаулардың құрылымын тереңірек түсіну үшін есеп беру мысалдары ұсынылады және қаржылық талдаудың әрқандай түрлері жүргізіледі.

Түйін сөздер: қаржылық есептілік, бухгалтерлік баланс, пайда мен зиян туралы есеп, ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп, капиталдағы өзгерістер туралы есеп, қаржылық есептілікті талдау.

FINANCIAL REPORTING: CONTENT, STRUCTURE AND ANALYSIS

Summary. This article will review the structure and composition of the financial statements of the VeraMed Medical Center in Almaty, as well as an analysis of financial indicators for 2023. For a deeper understanding of the structure of financial documents and analysis, examples of reporting and various types of financial analysis will be presented.

Keywords: financial statements, balance sheet, income statement, cash flow statement, statement of changes in equity, analysis of financial statements.

Медицинские центры в Алматы являются важными учреждениями, которые предоставляют широкий спектр медицинских услуг для населения. Они обеспечивают не только медицинскую помощь, но и содействуют развитию здравоохранения в регионе. Финансовая отчетность этих организаций играет ключевую роль в оценке их финансового состояния, эффективности использования ресурсов, а также в принятии управленческих решений. Она предоставляет необходимую информацию для анализа доходности, ликвидности, финансовой устойчивости и эффективности деятельности медицинских центров.

Содержание и состав финансовой отчетности медицинского центра.

Финансовая отчетность медицинского центра состоит из нескольких основных документов, которые отображают финансовое состояние организации на определенную дату, ее финансовые результаты за отчетный период и денежные потоки. Рассмотрим эти элементы подробно.

Бухгалтерский баланс.

Бухгалтерский баланс – это один из основных отчетов, который отражает финансовое положение организации на определенную дату. Он состоит из двух частей: активов и пассивов (обязательств) [1].

Бухгалтерский баланс всегда сбалансирован, то есть сумма активов равна сумме обязательств и собственного капитала.

Структура бухгалтерского баланса:

Активы: ресурсы, которыми владеет организация.

Долгосрочные активы: включают основные средства (здания, оборудование), нематериальные активы (патенты, лицензии) и долгосрочные финансовые вложения.

Краткосрочные активы: включают денежные средства, дебиторскую задолженность, запасы.

Обязательства: источники финансирования активов.

Долгосрочные обязательства: кредиты, займы и прочие долгосрочные долги.

Краткосрочные обязательства: краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность.

Собственный капитал: средства, вложенные учредителями, а также нераспределенная прибыль.

Пример бухгалтерского баланса для медицинского центра в Алматы за 2023 год приведен ниже.

Отчет о прибылях и убытках.

Отчет о прибылях и убытках отражает финансовые результаты деятельности медицинского центра за отчетный период. Он показывает, какие доходы были получены от основной деятельности, а также какие расходы были понесены для их получения.

Структура отчета о прибылях и убытках:

Доходы: поступления от оказания медицинских услуг, продажи товаров (например, фармацевтические препараты), прочие доходы.

Расходы: расходы на оплату труда, аренду, коммунальные услуги, амортизацию, налоги, прочие операционные расходы.

Прибыль или убыток: разница между доходами и расходами. Если доходы превышают расходы, это чистая прибыль, если расходы выше – чистый убыток [2].

Отчет о движении денежных средств.

Этот отчет показывает, как изменялись денежные средства организации в ходе ее деятельности. Он подразделяется на три раздела:

Операционные денежные потоки: денежные поступления и выплаты, связанные с основной деятельностью.

Инвестиционные денежные потоки: денежные потоки от приобретения и продажи долгосрочных активов, таких как оборудование.

Финансовые денежные потоки: поступления и выплаты, связанные с привлечением и погашением заемных средств, а также выплатой дивидендов.

Отчет об изменениях в капитале.

Отчет об изменениях в капитале представляет собой таблицу, показывающую изменения в капитале организации за отчетный период. Этот отчет необходим для оценки источников формирования капитала и его использования.

Пример финансовой отчетности медицинского центра в Алматы за 2023 год

Для более наглядного представления структуры отчетности, рассмотрим пример медицинского центра «ВераМед». (Таблица 1.)

Таблица 1 – Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2023 года

Активы	Сумма (в тыс. тенге)
Долгосрочные активы	50,000
Основные средства	40,000
Нематериальные активы	6,000
Прочие долгосрочные активы	4,000
Краткосрочные активы	30,000
Денежные средства	8,000
Дебиторская задолженность	12,000
Запасы	10,000
Итого активы	80,000
Обязательства	Сумма (в тыс. тенге)
Долгосрочные обязательства	15,000
Кредиты и займы	8,000
Прочие долгосрочные обязательства	7,000
Краткосрочные обязательства	20,000
Кредиторская задолженность	13,000
Краткосрочные кредиты	7,000
Итого обязательств	35,000
Собственный капитал	Сумма (в тыс. тенге)
Уставный капитал	20,000
Нераспределенная прибыль	25,000
Итого собственный капитал	45,000

Таблица 2 – Отчет о прибылях и убытках за 2023 год

Показатели	Сумма (в тыс.тенге)
Доходы	120,000
Доходы от медицинских услуг	100,000
Прочие доходы	20,000
Расходы	90,000

Расходы на оплату труда	40,000
Расходы на аренду и коммунальные услуги	15,000
Амортизация и прочие расходы	12,000
Прочие расходы	23,000
Прибыль до налогообложения	30,000
Налог на прибыль	6,000
Чистая прибыль	24,000

Таблица 3 – Отчет о движении денежных средств за 2023 год

Показатели	Сумма (в тыс. тенге)
Операционные денежные потоки	
Поступления от клиентов	110,000
Выплаты поставщикам и сотрудникам	70,000
Налоги, уплаченные в бюджет	6,000
Чистые операционные денежные потоки	34,000
Инвестиционные денежные потоки	
Приобретение основных средств	10,000
Прочие инвестиционные расходы	2,000
Чистые инвестиционные денежные потоки	12,000
Финансовые денежные потоки	
Привлеченные кредиты	15,000
Выплата долгов	5,000
Чистые финансовые денежные потоки	10,000
Чистое изменение денежных средств	32,000
Денежные средства на начало периода	12,000
Денежные средства на конец периода	44,000

Анализ финансовой отчетности.

Анализ ликвидности.

Ликвидность организации отражает ее способность своевременно расплачиваться по краткосрочным обязательствам. Для анализа ликвидности используют несколько коэффициентов [3].

Коэффициент текущей ликвидности (КТЛ).

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается как отношение краткосрочных активов к краткосрочным обязательствам.

$$КТЛ = \text{Краткосрочные активы} / \text{Краткосрочные обязательства} = 30.000 / 20.000 = 1,5$$

Коэффициент 1,5 означает, что организация имеет достаточные краткосрочные активы для покрытия своих краткосрочных обязательств.

Коэффициент быстрой ликвидности (КБЛ).

Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается как отношение денежных средств и дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам [4].

$$КБЛ = \text{Денежные средства} + \text{Дебиторская задолженность} / \text{Краткосрочные обязательства} = 8,000 + 12,000 / 20,000 = 1,0$$

Коэффициент быстрой ликвидности 1,0 также свидетельствует о достаточной ликвидности.

Анализ рентабельности.

Рентабельность отражает эффективность деятельности организации в создании прибыли. Рассмотрим несколько основных коэффициентов рентабельности [5].

Рентабельность продаж (ROS)

Рентабельность продаж показывает, какая доля от дохода остается в виде прибыли после всех расходов.

$$ROS = \text{Чистая прибыль} / \text{Доходы} = 24,000 / 120,000 = 0,2 \text{ или } 20 \%$$

Это означает, что на каждый тенге дохода медицинский центр получает 20 тенге чистой прибыли.

Рентабельность активов (ROA).

Рентабельность активов показывает, насколько эффективно используются активы для получения прибыли.

$$ROA = \text{Чистая прибыль} / \text{Среднегодовые активы} = 24,000 / 80,000 = 0,3 \text{ или } 30 \%$$

Это означает, что на каждый тенге активов центр генерирует 30 тенге прибыли.

Заключение.

Финансовая отчетность медицинского центра «ВераМед» за 2023 год демонстрирует стабильную и успешную финансовую деятельность. Отчетность показывает положительные результаты по ключевым показателям, таким как ликвидность, рентабельность и финансовая устойчивость. Однако важно продолжать мониторинг этих показателей и работать над улучшением операционной эффективности, чтобы обеспечить дальнейший рост и развитие в будущем.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бобров А.С. Основы бухгалтерского учета. – 2019.
2. Казахстанский бухгалтерский стандарт: Правила составления отчетности для организаций здравоохранения. Алматы: Налогово-бухгалтерское издательство, 2022.
3. Петухов В.В. Методы и методология финансового анализа. – 2021.
4. Молчанова Н.К. Финансовая отчетность и ее анализ. – 2020.
5. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: теория и практика. – М.: Юрайт, 2021.

Сведения об авторах

*Әлібек Айжан Әлібекқызы – студент, Каспийский Общественный Университет, e-mail: aijana_alibek@mail.ru

**Шерзатов Канат Аманханович – магистр, сеньор-лектор, Каспийский Общественный Университет, e-mail: kan411@mail.ru

Авторлар туралы мәліметтер

*Әлібек Айжан Әлібекқызы – студент, Каспий қоғамдық университеті, e-mail: aijana_alibek@mail.ru

**Шерзатов Қанат Аманханұлы – магистр, сеньор-лектор, Каспий Қоғамдық Университеті, e-mail: kan411@mail.ru

Information about the authors

*Alibek Aijan Alibekkyzy – student, Caspian Public University, e-mail: aijana_alibek@mail.ru

**Sherzatov Kanat Amankhanovich – master, senior lecturer, Caspian Public University, e-mail: kan411@mail.ru

SMM КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГИ И ТОВАРА В СЕТИ

Баратова М.М.¹, Отарбаева А.Б.²

^{1,2} Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. В условиях стремительного роста цифровых технологий и увеличения количества пользователей социальных сетей SMM (Social Media Marketing) стал одним из ключевых инструментов для продвижения товаров и услуг. Современные потребители активно взаимодействуют с брендами в интернете, что делает социальные платформы мощным каналом для привлечения внимания, формирования лояльности и стимулирования продаж. Цель статьи – определить стратегии и подходы, позволяющие повысить эффективность продвижения через социальные сети, а также предложить рекомендации для бизнеса по оптимизации работы с онлайн-аудиторией. Практическая значимость исследования заключается в разработке практических рекомендаций для использования SMM, направленных на повышение узнаваемости бренда, увеличение продаж и улучшение взаимодействия с клиентами. Предложенные подходы могут быть полезны как для малого и среднего бизнеса, так и для крупных компаний, стремящихся усилить свои позиции на цифровом рынке.

Ключевые слова: SMM, социальные сети, продвижение, контент-маркетинг, цифровой маркетинг, таргетированная реклама, лояльность клиентов.

Аннотация. Цифрлық технологиялардың қарқынды өсуі және әлеуметтік желілерді пайдаланушылар санының артуы жағдайында SMM (Social Media Marketing) тауарлар мен қызметтерді ілгерілетудің негізгі құралдарының біріне айналды. Қазіргі тұтынушылар интернеттегі брендтермен белсенді түрде өзара әрекеттеседі, бұл әлеуметтік платформаларды назар аударуға, адалдықты қалыптастыруға және сатуды ынталандыруға арналған қуатты арнаға айналдырады. Мақаланың мақсаты-әлеуметтік желілер арқылы жылжыту тиімділігін арттыруға мүмкіндік беретін стратегиялар мен тәсілдерді анықтау, сондай-ақ онлайн аудиториямен жұмысты оңтайландыру бойынша бизнеске ұсыныстар беру. Зерттеудің практикалық маңыздылығы бренд туралы хабардарлықты арттыруға, сатылымды арттыруға және тұтынушылармен қарым-қатынасты жақсартуға бағытталған SMM пайдалану бойынша практикалық нұсқауларды әзірлеу болып табылады. Ұсынылған тәсілдер шағын және орта бизнес үшін де, цифрлық нарықтағы позицияларын жақсартқысы келетін ірі компаниялар үшін де пайдалы болуы мүмкін.

Түйін сөздер: SMM, әлеуметтік медиа, жарнама, контент маркетингі, сандық маркетинг, мақсатты жарнама, клиенттердің адалдығы.

Annotation. In the context of the rapid growth of digital technologies and an increase in the number of users of social networks, SMM (Social Media Marketing) has become one of the key tools for promoting goods and services. Modern consumers actively interact with brands on the Internet, which makes social platforms a powerful channel for attracting attention, building loyalty and stimulating sales. The purpose of the article is to identify strategies and approaches to improve the effectiveness of promotion through social networks, as well as to offer recommendations for businesses to optimize their work with an online audience. The practical significance of the research lies in the development of practical recommendations for the use of SMM aimed at increasing brand awareness, increasing sales and improving customer interaction. The proposed approaches can be useful for both small and medium-sized businesses and large companies seeking to strengthen their positions in the digital market.

Keywords: SMM, social media, promotion, content marketing, digital marketing, targeted advertising, customer loyalty.

В эпоху стремительного развития цифровых технологий социальные сети стали неотъемлемой частью повседневной жизни миллионов людей. Они трансформировали способы общения, обмена информацией и потребления контента. Сегодня социальные платформы являются мощным инструментом для бизнеса, предоставляя уникальные возможности для продвижения товаров и услуг.

Актуальность обусловлена несколькими факторами. Во-первых, рост количества активных пользователей социальных сетей и их вовлеченности создает благоприятные условия для развития SMM. Во-вторых, современные потребители ожидают от брендов персонализированного подхода и быстрого отклика, что возможно только через грамотное использование инструментов социальных платформ. Наконец, внедрение SMM-стратегий позволяет оптимизировать маркетинговые бюджеты, сосредоточив усилия на наиболее результативных каналах.

Цель исследования заключается в анализе SMM как инструмента продвижения товаров и услуг в сети, выявлении эффективных стратегий и разработке практических рекомендаций для повышения эффективности SMM-кампаний.

Для достижения цели поставлены следующие задачи:

- Изучить теоретические основы SMM и его роль в цифровом маркетинге.
- Проанализировать современные тенденции и инструменты, используемые в SMM.
- Разработать практические рекомендации для компаний по оптимизации SMM-кампаний, ориентированных на увеличение вовлеченности и продаж.

Анализ базировался на изучении теоретических основ, современных технологий и тенденций, а также реальных кейсов. Особое внимание уделено подходам к работе с аудиторией, выбору стратегий и инструментов, таких как платформы аналитики и управления контентом.

Для исследования были использованы примеры успешных SMM-кампаний как локальных, так и международных брендов, включая Kaspersky, Amazon и Netflix. Изучались их подходы к персонализации, взаимодействию с аудиторией и адаптации контента к целевым группам. Также рассматривались данные о популярности социальных сетей, активности пользователей и результативности различных маркетинговых стратегий.

Исследование помогло выявить ключевые аспекты, влияющие на успех SMM, и предложить рекомендации по повышению эффективности цифровых кампаний, включая использование современных технологий и адаптацию контента к потребностям аудитории.

Social Media Marketing (SMM) — это один из самых действенных методов привлечения большой аудитории потенциальных клиентов. С ростом числа пользователей социальных сетей увеличивается и возможность сделать бренд более узнаваемым [1, с. 4].

Продвижение через социальные сети становится важным инструментом для любого бизнеса. Даже если компания не продает товары напрямую в интернете, наличие официальной страницы в соцсетях (например, ВКонтакте, Одноклассники или других платформах) необходимо для поддержания её присутствия на рынке [2, с. 285].

SMM позволяет решать задачи, связанные с коммерцией, коммуникацией, маркетингом и медиапланированием. Достижение этих целей определяется тем, какие элементы включены в маркетинговую стратегию продвижения компании. В целом, Social Media предоставляет широкие возможности для реализации различных направлений развития бизнеса (рисунок 1).

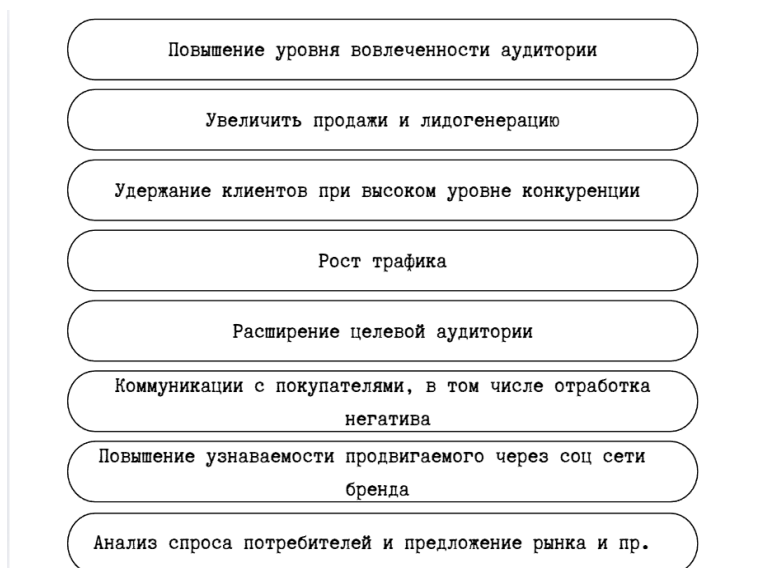


Рисунок 1 – Цели, которые достижимы при помощи Marketing

Продвижение через социальные сети оказывает положительное влияние на компании любых сфер деятельности, включая коммерческие структуры. Утверждение о том, что SMM неэффективен для B2B-сектора, не имеет под собой оснований. Руководители организаций, так же, как и другие пользователи, активно пользуются социальными сетями в повседневной жизни. Если подрядчик демонстрирует активное присутствие на платформах, ведет диалог с аудиторией и публикует качественный контент, это значительно увеличивает шансы на успешное установление партнерских отношений. Социальные сети играют ключевую роль в повышении узнаваемости компаний, выпускающих продукцию. Для достижения максимально широкого охвата аудитории важно использовать разнообразные платформы, поскольку каждая из них ориентирована на определенный сегмент пользователей. Комплексный подход к использованию социальных сетей позволяет не только повысить осведомленность о бренде, но и достичь поставленных целей в более короткие сроки [3, с. 720].

Эффективное продвижение через социальные платформы требует использования различных инструментов и технологий. В настоящее время SMM-маркетинг предлагает следующие варианты инструментов:

1 Продвижение блогов. В этом случае специалисту необходимо продумать множество важных аспектов, начиная от того, кто будет создавать контент для блога, и заканчивая выбором методов распространения важной информации.

2 Контент-маркетинг. Привлечь внимание аудитории можно, публикуя уникальные статьи и посты в блоге, которые будут оформлены в соответствии с единой концепцией компании.

3 Работа на тематических площадках. Раскрутка бренда возможна не только на собственной странице. Участие в тематических форумах и обсуждениях актуальных тем поможет значительно увеличить естественный трафик.

4 Прямая реклама. Это может быть таргетированная реклама или использование популярных блогов для продвижения бренда.

5 Оптимизация сайта под социальные сети (SMO). Включает улучшение контента, добавление возможности оставлять комментарии на сайте через социальные сети и другие функции [4, с. 295].

Кроме того, невозможно представить SMM-продвижение без аналитики. Руководитель бизнеса должен понимать, какие инструменты приносят наибольшую пользу, а какие являются пустой тратой времени и средств. Такие сервисы, как

Яндекс.Метрика и Google Analytics, предоставляют полную информацию об активности аудитории

Мировые компании демонстрируют высокую эффективность применения SMM-стратегий, интегрируя передовые технологии и подходы для взаимодействия с аудиторией. Зарубежный опыт свидетельствует о ключевой роли социальных сетей в построении бренда, увеличении продаж и укреплении лояльности клиентов.

В США и Европе крупные бренды, такие как Amazon и Netflix, активно используют SMM для персонализированного подхода к клиентам. Анализ больших данных позволяет брендам предлагать уникальный контент и таргетированную рекламу, соответствующую интересам пользователей. Например, Netflix использует алгоритмы машинного обучения для персонализации контента и создания целевых рекламных кампаний в социальных сетях.

Европейские компании, такие как H&M, успешно адаптируют свои SMM-кампании под культурные и языковые особенности целевой аудитории. Этот подход позволяет создавать более релевантный контент, увеличивая вовлеченность аудитории. Примером является кампания H&M в разных странах, где учитывались национальные праздники и местные традиции.

Компании в США, такие как Nike и Adidas, активно работают с новыми платформами, такими как TikTok, для взаимодействия с молодой аудиторией. Использование челленджей и вирусных видео увеличивает охват брендов и привлекает внимание к новым продуктам. Например, кампания Nike с участием популярных TikTok-блогеров создала значительный прирост продаж определённых моделей кроссовок.

Бренды, такие как Apple с кампанией #ShotOniPhone, используют пользовательский контент для продвижения продукции. Этот подход увеличивает доверие аудитории, демонстрируя реальные примеры использования продуктов, и генерирует значительный объем контента без дополнительных затрат.

Kaspi.kz, один из крупнейших финансово-технологических брендов Казахстана, демонстрирует эффективное использование SMM для продвижения своих услуг и формирования лояльности клиентов. Применяя современные стратегии и инструменты социальных сетей, компания успешно взаимодействует с широкой аудиторией и усиливает свои рыночные позиции (рисунок 2) [6].



Рисунок 2 – Сайт Kaspi.kz

Примечание: Источник [6]

Kaspi активно адаптирует свои SMM-кампании под интересы и потребности казахстанских пользователей. На официальных страницах компании в Instagram, Facebook и TikTok публикуется контент, связанный с использованием продуктов Kaspi (Kaspi Gold, Kaspi Red, Kaspi Магазин), а также обучающие материалы, объясняющие, как пользоваться приложением и его функциями. Это помогает пользователям лучше понимать продукты компании и стимулирует их к активному использованию (рисунок 3).



Рисунок 3 – Продукты Kaspi.kz
Примечание: Источник [6]

Рассмотрим преимущества Kaspi:

- Kaspi регулярно проводит акции, конкурсы и розыгрыши в социальных сетях, привлекая внимание аудитории. Например, пользователям предлагается поделиться своими историями о том, как сервисы Kaspi облегчают их повседневную жизнь. Это стимулирует создание пользовательского контента (UGC), который не только укрепляет доверие к бренду, но и расширяет охват за счет репостов и комментариев.

- Kaspi эффективно использует национальные праздники и события для усиления своей связи с аудиторией. Например, в преддверии Наурыза компания организует специальные акции в Kaspi Магазине и создает тематические посты, которые подчеркивают ценности казахстанской культуры. Это способствует повышению эмоциональной привязанности аудитории к бренду.

- Kaspi активно сотрудничает с локальными казахстанскими блогерами, которые делятся своим опытом использования продуктов компании. Это помогает привлечь молодую аудиторию и повысить узнаваемость услуг среди новых клиентов.

- Kaspi внедряет современные технологии в свои SMM-кампании. Например, использование обучающих видео, где демонстрируется, как легко и быстро пользоваться приложением Kaspi.kz для оплаты услуг, переводов или покупок, делает продукт более доступным для пользователей разных возрастных категорий.

В таблице 1 показан SWOT-анализ Kaspi.

Таблица 1 - SWOT-анализ Kaspi.

Сильные стороны (Strengths):	Слабые стороны (Weaknesses):
<p>1 Доминирующая позиция на рынке Казахстана. Kaspi является лидером в области цифровых услуг, финансовых технологий и электронной коммерции, что укрепляет её конкурентные позиции.</p> <p>2 Инновационные продукты. Включают в себя удобное мобильное приложение с интеграцией различных услуг (банкинг,</p>	<p>1 Зависимость от одного рынка. Основной бизнес сосредоточен в Казахстане, что делает компанию уязвимой к экономическим и политическим рискам в стране.</p> <p>2 Ограниченная географическая экспансия. Kaspi пока мало представлен на международных рынках, что ограничивает</p>

<p>платежи, онлайн-шоппинг).</p> <p>3 Широкая клиентская база. Компания обслуживает миллионы пользователей, что создает устойчивый поток доходов и высокую лояльность клиентов.</p> <p>4 Экосистема услуг. Kaspi предлагает полный цикл сервисов, включая кредиты, платежи, переводы и покупки, что делает компанию универсальным инструментом для клиентов.</p> <p>5 Развитая инфраструктура. Наличие сети отделений и партнеров, а также интеграция с ведущими ритейлерами страны..</p>	<p>потенциал роста.</p> <p>3 Уровень конкуренции в финтех-секторе. Рост локальных и международных конкурентов может затруднить удержание лидерских позиций.</p> <p>4 Зависимость от технологической инфраструктуры. Возможные сбои в работе приложения или системы могут негативно сказаться на репутации.</p>
<p>Возможности (Opportunities):</p> <p>1 Расширение на новые рынки. Вход на рынки Центральной Азии, СНГ или других регионов может увеличить масштабы бизнеса.</p> <p>2 Развитие новых продуктов. Включение услуг страхования, инвестиционных решений и других финансовых технологий.</p> <p>3 Углубление партнерств. Сотрудничество с глобальными и локальными ритейлерами для расширения возможностей электронной коммерции.</p> <p>4 Рост цифровой экономики. Усиление тренда на цифровизацию способствует увеличению спроса на финтех-услуги.</p> <p>5 Внедрение искусственного интеллекта. Улучшение пользовательского опыта и операционной эффективности через AI-технологии.</p>	<p>Угрозы (Threats):</p> <p>1 Регуляторные ограничения. Изменения в законодательстве могут негативно повлиять на деятельность компании.</p> <p>2 Рост конкуренции. Локальные и международные компании, включая банки и финтех-стартапы, могут отобрать долю рынка.</p> <p>3 Экономическая нестабильность. Финансовые кризисы и колебания курса валют могут снизить покупательную способность клиентов.</p> <p>4 Киберугрозы. Увеличение числа кибератак может угрожать безопасности данных пользователей и репутации компании.</p> <p>5 Насыщение рынка. Ограничение роста в Казахстане из-за высокой доли охваченного населения.</p>
<p>Примечание: Составлено автором на основе источника [6]</p>	

Таким образом, Kaspi.kz обладает сильными конкурентными преимуществами благодаря интегрированной экосистеме услуг и доминирующей позиции на рынке. Однако для дальнейшего роста компании необходимо диверсифицировать рынок, развивать новые продукты и минимизировать угрозы, связанные с регуляторными и экономическими рисками.

В ходе исследования были разработаны следующие рекомендации для компаний и брендов по использованию SMM как инструмента продвижения:

1 Необходимо провести глубокое изучение своей целевой аудитории: возраст, интересы, поведение в социальных сетях и предпочтительные платформы. Это позволит выбрать наиболее подходящие каналы (Instagram, TikTok, Facebook, LinkedIn) для взаимодействия.

2 Создать контент-план, включающий разнообразные форматы: посты, сторис, видео, прямые эфиры, мемы и пользовательский контент. Контент должен быть адаптирован к платформе и соответствовать интересам аудитории. Визуальная привлекательность и регулярность публикаций являются ключевыми факторами успеха.

3 Нужно воспользоваться возможностями платформ для запуска таргетированной рекламы. Настройте кампании с учетом демографических характеристик, интересов и

поведения пользователей. Это позволит максимально эффективно использовать рекламный бюджет.

4 Отвечать на комментарии, участвовать в обсуждениях и проводить опросы. Такое взаимодействие повышает лояльность аудитории и стимулирует её активность. Использовать UGC (User Generated Content), чтобы усилить связь с клиентами.

5 Следить за актуальными трендами и участвуйте в популярных челленджах, чтобы увеличить охват и вовлеченность. Например, использовать трендовые хэштеги или создавать свои уникальные кампании.

6 Сотрудничать с популярными блогерами, которые соответствуют бренду компании. Инфлюенсеры обладают высокой степенью доверия своей аудитории, что способствует увеличению продаж и повышению узнаваемости бренда.

7 Регулярно анализировать эффективность своих SMM-кампаний с помощью метрик (охват, вовлеченность, конверсия). Использовать полученные данные для оптимизации контента и рекламных стратегий.

Эти рекомендации помогут компаниям и брендам эффективно использовать SMM для продвижения своих товаров и услуг, повышая вовлеченность аудитории, укрепляя лояльность и увеличивая объем продаж.

Таким образом, эффективное использование SMM как инструмента продвижения требует системного подхода. Необходимо провести анализ целевой аудитории, включая её демографические характеристики, интересы и поведение в социальных сетях, чтобы определить оптимальные платформы для взаимодействия. Контент-план должен включать разнообразные форматы публикаций, адаптированные под особенности выбранных платформ, с акцентом на визуальную привлекательность и актуальность.

Использование интерактивных элементов, таких как конкурсы и розыгрыши, стимулирует активность аудитории. Создание уникального визуального стиля и последовательность в коммуникациях повышают узнаваемость бренда. Интеграция новых технологий, включая дополненную реальность и чат-боты, улучшает взаимодействие с аудиторией и упрощает процесс покупки.

Такие подходы обеспечивают комплексное и результативное использование SMM для продвижения товаров и услуг.

Список использованной литературы

- 1 Шевченко Д. А. SMM (маркетинг в социальных сетях): стратегия и тактика. Практический маркетинг. – 2022. - № 8 (305). - С. 3-11.
- 2 Алексунин Р. Е. Социальные сети и их значение в интернет-маркетинге // Молодой ученый. — 2018. — № 23 (209). — С. 283-287.
- 3 Алиева А. Х. Ключевые аспекты использования социальных сетей для бизнес-модели B2B. Журнал прикладных исследований. – 2021. - № 8 (6). – С. 719-724.
- 4 Гурцкая Б. Т., Меренкова П. А. Продвижение продуктов с помощью SMM. E-Scio. - 2020. - № 1 (40). – С. 294-303.
- 5 Макарова А.Е. Преимущества использования компаниями SMM-маркетинга. Вестник науки, 2019. - № 2 (9). – С. 9-11.
- 6 Сайт Kaspi.kz [Электронный ресурс]. – 2024. – URL: <https://kaspi.kz> о (дата обращения: 20.11.2024).

Сведения об авторах

Баратова Малика Муратжановна – студент, 2 курс, Каспийский Общественный Университет, e-mail: malikabaratova707@gmail.com

Отарбаева Айжан Базарбаевна – сеньор-лектор, ВШЭиУ, Каспийский Общественный Университет, e-mail: a-o777@mail.ru

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ТАБИҒАТТЫ ПАЙДАЛАНУЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ

Бауыржанұлы Д.¹, Қуандықова М.²

^{1,2} Каспий қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Андатпа. Мақала ҚР табиғатты пайдалануды мемлекеттік реттеу туралы қарастырылады. Қазақстан Республикасында табиғатты пайдалануды мемлекеттік реттеу қоршаған ортаны қорғау, табиғи ресурстарды тиімді және ұтымды пайдалану, экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз ету мақсатында жүзеге асырылады. Бұл реттеу экономикалық, құқықтық, әкімшілік және ғылыми негізделген тәсілдер арқылы жүзеге асады.

Кілтті сөздер: Экологиялық қауіпсіздік, жасыл экономика, табиғатты пайдалану, қоршаған орта, климаттың өзгеруі, табиғи ресурстар.

Аннотация. Статья посвящена государственному регулированию природопользования в РК. Государственное регулирование природопользования в Республике Казахстан осуществляется в целях охраны окружающей среды, эффективного и рационального использования природных ресурсов, обеспечения экологической безопасности. Это регулирование осуществляется экономическими, правовыми, административными и научно обоснованными способами.

Ключевые слова: Экологическая безопасность, зеленая экономика, природопользование, окружающая среда, изменение климата, природные ресурсы.

Annotation. The article is devoted to the state regulation of environmental management in the Republic of Kazakhstan. State regulation of environmental management in the Republic of Kazakhstan is carried out in order to protect the environment, effective and rational use of natural resources, and ensure environmental safety. This regulation is carried out in economic, legal, administrative and scientifically sound ways.

Keywords: Environmental safety, green economy, environmental management, environment, climate change, natural resources.

Қазақстан Республикасы табиғи ресурстарға бай ел ретінде қоршаған ортаны қорғау және оларды тиімді пайдалану мәселелеріне ерекше назар аударады. Елдің экологиялық тұрақтылығы мен табиғи ресурстарды сақтау саясаты қоғамның өмір сапасын арттыру және тұрақты даму мақсаттарын іске асыруда маңызды рөл атқарады.

Табиғатты пайдалануды мемлекеттік реттеу – бұл табиғи ресурстарды ұтымды пайдалану, қоршаған ортаны қорғау және экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз етуге бағытталған заңнамалық, экономикалық және әкімшілік шаралардың жиынтығы. Бұл реттеу табиғат пен адам арасындағы тепе-теңдікті сақтау, табиғи ресурстарды болашақ ұрпаққа жеткізу және экологиялық тәуекелдерді азайтуға негізделген.

Қазақстан Республикасының заңнамалық базасы, атап айтқанда, Экологиялық кодекс, табиғи ресурстарды пайдалануға қойылатын талаптарды реттеп, табиғатты қорғау саласында мемлекеттік саясаттың негізін қалыптастырады. Сондай-ақ, елдің халықаралық экологиялық келісімдерге қатысуы, жасыл экономиканы дамыту және экологиялық инновацияларды енгізу табиғатты пайдалануды мемлекеттік реттеудің маңызды бағыттары болып табылады.

Осы мақалада Қазақстандағы табиғатты пайдалануды мемлекеттік реттеудің негізгі принциптері, механизмдері мен құралдары қарастырылады. Сонымен қатар, қазіргі

таңдағы негізгі мәселелер мен оларды шешу жолдары талқыланады. ҚР табиғатты пайдалануды мемлекеттік реттеудің нысандары:

Мемлекеттік реттеудің нысандары:

Құқықтық нысандар: Қоршаған ортаны қорғау және табиғатты пайдалану саласындағы заңнамаларды қабылдау (ҚР Экологиялық кодексі, Су кодексі, Орман кодексі және т.б.). Құқықтық актілер арқылы табиғи ресурстарды пайдалануға рұқсат беру жүйесін енгізу. Экологиялық талаптарды бұзғандарға әкімшілік, азаматтық және қылмыстық жауапкершілік жүктеу.

Әкімшілік нысандар: Табиғатты пайдалану саласындағы мемлекеттік органдардың бақылау-қадағалау қызметі. Рұқсат беру және лицензиялау жүйесі: пайдалы қазбаларды өндіру, орман пайдалану, су ресурстарын игеру және т.б. Экологиялық мониторинг және сараптама жүргізу. Табиғатты қорғау бойынша стандарттарды, нормалар мен ережелерді бекіту

Экономикалық нысандар: Табиғатты пайдалану үшін төлемдер: жер, су, орман ресурстарын пайдалануға және қалдықтарды орналастыруға төлемдер. Экологиялық салықтар мен айыппұлдар. Табиғатты қорғау жобаларын субсидиялау және жеңілдіктер беру. Қайта қалпына келетін энергия көздерін дамытуға инвестициялық қолдау көрсету.

Ғылыми және ақпараттық нысандар: Экологиялық мәселелерді шешуге бағытталған ғылыми зерттеулерді қолдау. Табиғатты пайдаланудың тиімді тәсілдерін әзірлеу және енгізу. Экологиялық білім беру және ақпараттық науқандар ұйымдастыру.

Қоғамдық қатысу нысандары: Қоғамдық тыңдаулар өткізу және халықты шешім қабылдау процесіне тарту. Қоршаған ортаны қорғау саласында үкіметтік емес ұйымдардың (ҮЕҰ) рөлін арттыру. Экологиялық жобалар мен бағдарламаларға еріктілерді қатыстыру.

Халықаралық ынтымақтастық нысандары: Экологиялық мәселелер бойынша халықаралық келісімдер мен конвенцияларға қатысу. Трансшекаралық табиғи ресурстарды бірлесіп басқару. Климаттың өзгеруі мен биологиялық әртүрлілікті сақтау бойынша жаһандық бастамаларды қолдау

Мемлекеттік реттеудің әдістері:

Құқықтық әдістер: Мемлекет табиғатты пайдалануды құқықтық нормалар арқылы реттейді:

Нормативтік реттеу: табиғатты пайдалану саласында нақты ережелер мен стандарттарды бекіту (мысалы, зиянды заттардың шекті мөлшерін анықтау).

Рұқсат беру жүйесі: табиғи ресурстарды игеру, қалдықтарды басқару және ластануды шектеу үшін лицензиялар мен рұқсаттар беру.

Жауапкершілік жүйесі: экологиялық талаптарды бұзғандарға айыппұлдар, санкциялар және қылмыстық жауапкершілік жүктеу

Экономикалық әдістер: Экономикалық тетіктер табиғатты пайдалануды ынталандыру немесе шектеу мақсатында қаржылық құралдарды қолдануды көздейді:

Экологиялық төлемдер: табиғи ресурстарды пайдаланғаны үшін төлемдер, эмиссия төлемдері, ластанғаны үшін айыппұлдар.

Субсидиялар мен жеңілдіктер: жасыл экономика жобаларын, экологиялық таза технологияларды енгізуді қолдау.

Сауда тетіктері: көмірқышқыл газын шығару квоталарын саудалау.

Экологиялық сақтандыру: экологиялық тәуекелдерді сақтандыру жүйесін енгізу.

Экономикалық әдістер: Экономикалық тетіктер табиғатты пайдалануды ынталандыру немесе шектеу мақсатында қаржылық құралдарды қолдануды көздейді:

Экологиялық төлемдер: табиғи ресурстарды пайдаланғаны үшін төлемдер, эмиссия төлемдері, ластанғаны үшін айыппұлдар.

Субсидиялар мен жеңілдіктер: жасыл экономика жобаларын, экологиялық таза технологияларды енгізуді қолдау.

Сауда тетіктері: көмірқышқыл газын шығару квоталарын саудалау.

Экологиялық сақтандыру: экологиялық тәуекелдерді сақтандыру жүйесін енгізу.

Әлеуметтік және ақпараттық әдістер: Қоғамдық сананы арттыру және экологиялық мәдениетті дамытуға бағытталған:

Экологиялық білім беру: мектептер мен университеттерде экологиялық пәндерді енгізу, халықты оқыту.

Ақпараттық ашықтық: қоршаған ортаның жағдайы туралы деректерді жариялау, азаматтарды шешім қабылдау процесіне тарту.

Қоғамдық тыңдаулар: экологиялық маңызы бар жобаларды талқылауға халықты қатыстыру.

Ғылыми және инновациялық әдістер: Ғылыми зерттеулер мен жаңа технологияларды қолдану арқылы экологиялық мәселелерді шешуге бағытталған: Экологиялық таза және ресурс үнемдейтін технологияларды енгізу. Қоршаған ортаны қорғауға бағытталған ғылыми зерттеулерді қолдау. Климаттың өзгеруіне бейімделу әдістерін әзірлеу.

Қазақстан Республикасының Президенті Қасым-Жомарт Тоқаев табиғатты пайдалануды мемлекеттік реттеу мен экология мәселелерін елдің тұрақты дамуының маңызды құрамдас бөлігі деп санайды. Ол табиғи ресурстарды тиімді басқару, қоршаған ортаны қорғау және жасыл экономикаға көшу мәселелерін бірнеше рет өз сөздерінде атап өтті.

Экологияның ұлттық саясаттағы рөлі: Қасым-Жомарт Тоқаев табиғатты пайдалану саласында жүйелі реформа жүргізуді елдің басым міндеті ретінде қарастырады. Ол экологияны ұлттық деңгейдегі маңызды мәселелердің бірі деп атап, бұл бағытта жаңа бастамаларды қолдауға және заңнаманы күшейтуге шақырады.

“Біз табиғи ресурстарды тиімді пайдаланып қана қоймай, қоршаған ортаны қорғау үшін барлық қажетті шараларды қабылдауымыз қажет,” – деп атап өтті ол өз Жолдауларында.

Жасыл экономикаға көшу: Президент Қазақстанның экологиялық тұрақтылығын қамтамасыз етудің негізі – жасыл технологиялар мен жаңартылатын энергия көздерін дамыту екенін атап өтті. Ол Қазақстанның Париж келісімінің мақсаттарына сай климаттық саясат жүргізуі және көміртегі бейтараптығына қол жеткізу жоспарын іске асыруы қажет екенін баса айтты.

“Қазақстан 2060 жылға қарай көміртегі бейтараптығына қол жеткізуді көздейді. Бұл үшін біз экономиканың барлық секторын жасылдандыруға кірісуіміз керек,” – деді ол.

Экологиялық заңнаманы жетілдіру: Қасым-Жомарт Тоқаев Экологиялық кодекстің жаңа редакциясын қабылдауды қолдады және оның мазмұнын халықаралық стандарттарға сәйкестендіру қажеттігін айтты. Жаңа кодекс табиғи ресурстарды қорғауға бағытталған талаптарды күшейтіп, экологиялық жауапкершілікті арттыруға мүмкіндік береді.

Суды қорғау және үнемдеу: Президент су ресурстарын басқарудың маңыздылығын бірнеше рет атап өтті. Қазақстанның су ресурстарының тапшылығы жағдайында үнемдеу технологияларын енгізу және трансшекаралық өзендерді басқару мәселелері оның назарында.

“Су – болашақтың негізгі ресурсы. Біз оның әр тамшысын тиімді пайдалануымыз керек,” – деді Қасым-Жомарт Тоқаев.

Нақты бастамалары:

- 2060 жылға дейін көміртегі бейтараптығына қол жеткізу стратегиясы: Бұл бастама энергияны үнемдеу, жасыл энергетиканы дамыту және көміртегі шығарындыларын азайту шараларын қамтиды.

- “Жасыл Қазақстан” ұлттық жобасы: Экологияны жақсартуға және табиғатты қорғау шараларын күшейтуге бағытталған.

- Экологиялық білім мен мәдениетті дамыту: Халық арасында экологиялық сананы арттыру және білім беру жүйесіне экология мәселелерін енгізу туралы бастамалар

1.Сурет- Қазақстанда 2023-2024 жылдарға арналған табиғатты пайдалануды мемлекеттік реттеу шығындарының жаңартылған графикасы. Бұл нұсқада қосымша климат өзгерістеріне қарсы шаралар бағыты да қамтылды.

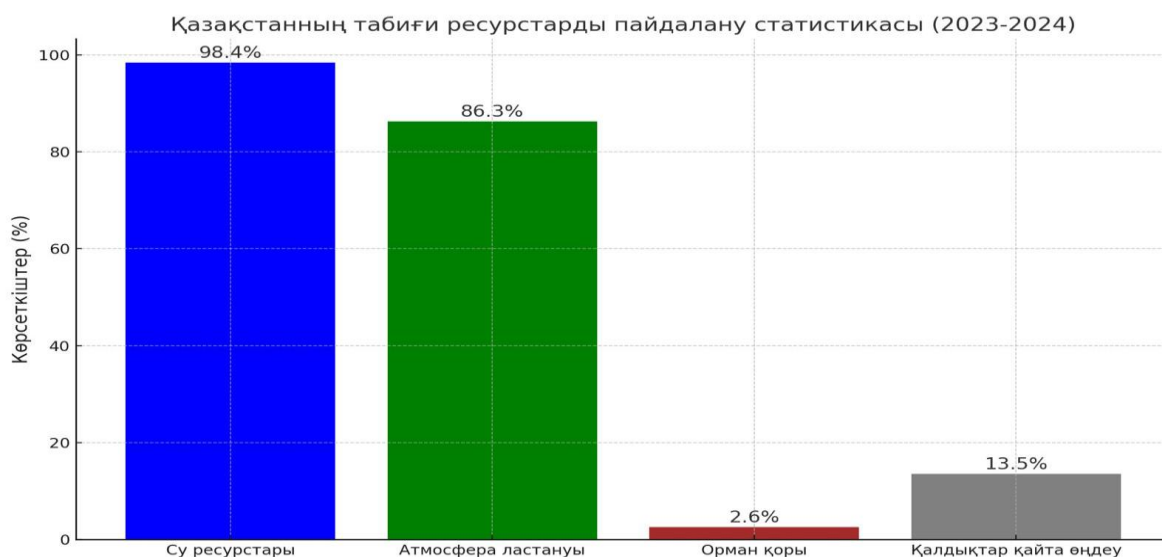
Ескерту: Бұл сурет Қазақстан Республикасы Экология және табиғи ресурстар министрлігінің ресми ақпараттары, сондай-ақ экологиялық жобалар бойынша 2023 жылғы бюджет шығындарына негізделген.

Қазақстандағы табиғатты пайдалануды мемлекеттік реттеу шығындары (2023-2024)



2. Сурет-2023-2024 жылдары Қазақстанның табиғи ресурстарды пайдалану статистикасы.

Ескерту: Ескерту: Бұл сурет Қазақстан Республикасы Экология және табиғи ресурстар министрлігінің ресми ақпараттары, сондай-ақ экологиялық жобалар бойынша 2023 жылғы бюджет шығындарына негізделген.



Қазақстан Республикасында табиғатты пайдалануды мемлекеттік реттеу — табиғи ресурстарды ұтымды пайдалану мен қоршаған ортаны қорғауға бағытталған кешенді механизм. Ол экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз ету, табиғат ресурстарын сақтау және тиімді пайдалану, сондай-ақ экологиялық тепе-теңдікті қалпына келтіру үшін жүзеге асырылады.

Қазақстанның табиғатты пайдалануды мемлекеттік реттеу жүйесі заңнамалық, экономикалық, әкімшілік және әлеуметтік құралдар арқылы іске асырылады. Бұл реттеу табиғи ресурстарды сақтап, олардың болашақ ұрпаққа қолжетімділігін қамтамасыз етуге,

экологиялық зиянның алдын алуға және елдің тұрақты даму мақсаттарын жүзеге асыруға бағытталған. Алайда реттеу жүйесін одан әрі жетілдіру, халықтың экологиялық мәдениетін арттыру және халықаралық тәжірибені енгізу маңызды міндет болып қала береді.

Табиғатты пайдалану саласындағы негізгі мәселелер:

1. Ресурстарды тиімсіз пайдалану: Қазба байлықтарды шамадан тыс игеру және су ресурстарын ысырап ету экологиялық тепе-теңдікті бұзуда.
2. Ластану деңгейінің жоғары болуы: Өнеркәсіптік кәсіпорындар, көлік және тұрмыстық қалдықтар қоршаған ортаны ластауда.
3. Климаттық өзгерістер: Қазақстан климаттың өзгеруіне бейім елдер қатарына жатады, бұл ауыл шаруашылығы, су ресурстары және биоәртүрлілікке теріс әсер етуде.

Мәселелерді шешу жолдары

1. Заңнаманы жетілдіру: Табиғатты пайдалану саласындағы заңдардың орындалуын күшейту және бақылауды арттыру.
2. Жасыл экономикаға көшу: Қайта қалпына келетін энергия көздерін дамыту және экологиялық таза технологияларды енгізу.
3. Қоғамдық бақылауды күшейту: Азаматтардың және үкіметтік емес ұйымдардың экологиялық мәселелерді шешуге қатысуын қамтамасыз ету.
4. Халықаралық тәжірибені қолдану: Табиғатты қорғау саласындағы халықаралық озық тәжірибелер мен технологияларды бейімдеу.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Қазақстан Республикасының Экология, геология және табиғи ресурстар министрлігі. Табиғи ресурстарды пайдалану және қоршаған ортаны қорғау бойынша ресми есептер. – Астана: Экология министрлігі, 2023. – 45-67 б.
2. “Жасыл Қазақстан” Ұлттық жобасы. Экологиялық тұрақтылықты арттыруға арналған бағдарламалық құжаттар. – Алматы: “Экосфера”, 2023. – 22-34 б.
3. Қазақстандағы қоршаған ортаға әсер туралы статистикалық есеп. ҚР Ұлттық статистика бюросы, 2023. – 18-29 б.
4. Энергетика және минералды ресурстар министрлігі. Табиғи ресурстардан түсетін кірістер туралы баяндамалар. – Астана: Энергетика министрлігі, 2023. – 55-70 б.
5. Халықаралық энергетика агенттігі (IEA). Қазақстанның энергетика саласы және жаңартылатын энергия көздері бойынша шолулар. – Лондон: IEA, 2023. – 14-28 б.
6. Қазақстанның орман және су ресурстары туралы жылдық есептер. ҚР Экология және табиғи ресурстар министрлігі, 2023-2024. – 30-48 б.
7. БҰҰ Даму Бағдарламасы (UNDP). Қазақстандағы тұрақты даму мақсаттары аясында табиғи ресурстарды басқару стратегиялары. – Нью-Йорк: UNDP, 2023. – 50-62 б.

Авторлар туралы мәліметтер

***Бауыржанұлы Диас** – Каспий Қоғамдық университетінің «Мемлекеттік қызмет және басқару» мамандығының 4-ші курс студенті, e-mail: DiasBauyrzhanuly00407@gmail.com

****Қуандықова Маржан** – Каспий Қоғамдық университетінің «Экономика және менеджмент» кафедрасының оқытушысы, экономика ғылымдарының магистрі

Сведения об авторах

***Бауыржанұлы Диас** – студент 4 курса Каспийского общественного университета по специальности «Государственная служба и управление», e-mail: DiasBauyrzhanuly00407@gmail.com

****Қуандықова Маржан** – преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент» Каспийского общественного университета, магистр экономических наук

Information about the authors

* **Bauyrzhanuly Dias** -4th year student of the Caspian Public University, specialty "Public service and management", DiasBauyrzhanuly00407@gmail.com

** **Kuandykova Marzhan**-Lecturer of the department of Economics and Management of the Caspian Public University, master of economics

ӘОЖ 338.012

ҰЙЫМ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРІНІҢ АДАЛДЫҒЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ

Бегулиев Б. ¹, Даржанова М. ²

^{1,2} Каспий Қоғамдық университеті, Almaty, Republic of Kazakhstan

Аңдатпа. Бұл мақалада ұйым қызметкерлерінің адалдығын қалыптастырудың негізгі компоненттері мен факторлары қарастырылады. Адалдық сенімділік, этикалық принциптерді ұстану және жауапкершілік арқылы сипатталады. Жетекшілік стилі, корпоративтік мәдениет, жалақы әділдігі мен ашық коммуникация адалдықты нығайтуда маңызды рөл атқарады. Kaspi.kz әділ сыйақы жүйесі және корпоративтік тренингтерімен ерекшеленсе, Google мен Zappos ашық коммуникация арқылы қызметкерлер адалдығын арттырады. Қызметкерлер адалдығы ұйымның тұрақтылығы мен табыстылығына оң әсер етеді. Авторлар адалдықты сақтап қалу үшін үздіксіз жұмыстың маңыздылығын атап өтеді.

Түйін сөздер: қызметкер адалдығы, сенімділік, корпоративтік мәдениет, ынталандыру, ұйым беделі.

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные компоненты и факторы формирования лояльности сотрудников организации. Лояльность определяется через доверие, соблюдение этических принципов и ответственность. Стиль руководства, корпоративная культура, справедливость оплаты труда и открытая коммуникация играют ключевую роль в укреплении лояльности. Kaspi.kz выделяется системой справедливого вознаграждения и корпоративными тренингами, в то время как Google и Zappos повышают лояльность сотрудников через открытую коммуникацию. Лояльность сотрудников оказывает положительное влияние на стабильность и успешность организации. Авторы подчеркивают важность непрерывной работы над сохранением лояльности.

Ключевые слова: лояльность сотрудников, доверие, корпоративная культура, мотивация, репутация организации.

Annotation. This article examines the key components and factors for fostering employee loyalty in organizations. Loyalty is defined through trust, adherence to ethical principles, and responsibility. Leadership style, corporate culture, fair compensation, and open communication play critical roles in strengthening loyalty. Kaspi.kz stands out for its fair reward system and corporate training programs, while Google and Zappos enhance employee loyalty through open communication. Employee loyalty positively impacts the stability and success of an organization. The authors emphasize the importance of continuous efforts to maintain loyalty.

Keywords: employee loyalty, trust, corporate culture, motivation, organizational reputation.

Қызметкерлер адалдығы – ұйымның табысты жұмыс істеуінің негізгі іргетасы. Адал қызметкерлер компанияға сенімділікпен қарап, оның құндылықтары мен миссиясын қолдайды, бұл ұйымның беделін нығайтуға және ұзақ мерзімді нәтижелерге қол жеткізуге ықпал етеді. Ұжымдық адалдықтың жоғары деңгейі өнімділікке, қызметкерлер арасындағы ынтымақтастыққа және клиенттердің қанағаттанушылығына тікелей әсер етеді. Жақсы қалыптасқан адалдық жүйесі қызметкерлердің тұрақтылығын арттырып, кадрлар ағымының төмендеуіне ықпал етеді [1, 256.].

Қазіргі ұйымдар адалдықтың төмендеу мәселесімен жиі бетпе-бет келеді. Әсіресе, еңбек нарығындағы жоғары бәсекелестік пен жұмыс орындарына деген сұраныстың өсуі адалдықтың төмендеуіне ықпал етеді. Мұндай жағдайда ұйымдар қызметкерлердің материалдық және моральдық қажеттіліктерін қанағаттандыруға, сондай-ақ сенім мен әділдікті қалыптастыруға назар аударуы тиіс. Мысалы, Gallup зерттеулері көрсеткендей, қызметкерлердің тек 35%-ы өз жұмыс орындарына толықтай берілген [2]. Бұл көрсеткіш көптеген ұйымдардың адалдық мәдениетін дамыту қажеттілігін көрсетеді.

Қызметкер адалдығы – бұл ұйымның құндылықтары мен миссиясына сәйкестендірілген жеке адамның жұмысқа деген шынайы берілгендігі, өзінің міндеттерін адал және жауапты түрде орындауға ұмтылуы. Адал қызметкер ұйымның мақсаттарына қол жеткізуге белсенді үлес қосып, әріптестермен ынтымақтастықты қолдайды және өзінің кәсіби этикасына негізделген шешімдер қабылдайды. Мұндай адалдық ұйымның ұзақ мерзімді табыстылығын қамтамасыз ететін маңызды фактор болып табылады [1, 33б.].

Қызметкер адалдығы бірнеше негізгі компоненттерден тұрады:

1. Сенімділік – ұйым мен қызметкер арасындағы қарым-қатынастың басты негізі. Қызметкер ұйымның басшылығына және оның шешімдеріне сенім артқанда ғана адалдық қалыптасады. Бұл қызметкердің тұрақтылығы мен өз жұмысын сапалы орындауына әсер етеді [3, 12б.].

2. Этикалық принциптерге сәйкес әрекет ету адалдықтың ажырамас бөлігі болып табылады. Қызметкер этикалық ережелерді ұстанғанда, ол өз міндеттерін жоғары жауапкершілікпен атқарып, ұйымның беделін сақтауға көмектеседі [4, 3б.].

3. Жауапкершілік – қызметкердің өз міндеттерін толық түсінуі және оларды дер кезінде орындауы. Бұл қасиет адалдықтың негізін құрайды және ұйым ішіндегі сенім деңгейін арттырады [4, 45б.].

Қызметкерлердің адалдығын қалыптастыру және нығайтуға көптеген ішкі және сыртқы факторлар әсер етеді. Олар ұйымның басқару саясатына, жұмыс атмосферасына және корпоративтік мәдениетке байланысты.

1. Жетекшілік стилі мен корпоративтік мәдениет. Жетекшінің жұмыс стилі мен ұйымдағы корпоративтік мәдениет қызметкерлердің адалдығын қалыптастыруда шешуші рөл атқарады.

Жетекшілік стилі: Әділетті, қолдау көрсететін, қызметкерлерді дамытуға бағытталған жетекшілер адалдық деңгейін арттыра алады. Ауторитарлық немесе бей-жай стильдер керісінше, сенімді төмендетуі мүмкін [5, 5б.].

Корпоративтік мәдениет: Адалдық пен сенімділікті дәріптейтін ұйымдық мәдениет қызметкерлердің өз жұмыс орындарына деген адалдығын арттырады. Мұндай ортада жұмыс істеу қызметкерлердің эмоционалдық және кәсіби қанағаттануын қамтамасыз етеді [6, 10.].

2. Жалақы және ынталандыру жүйесі.

Қызметкерлердің еңбегі әділ бағаланған кезде, олардың адалдығы артады.

Жалақының әділдігі: Қызметкердің еңбек үлесіне сәйкес келетін жалақы сенім мен адалдықты нығайтады. Қарама-қайшылықтар немесе әділетсіздік адалдық деңгейінің төмендеуіне алып келуі мүмкін [7, 9б.].

Қосымша ынталандыру: Бонус жүйесі, сыйақылар, кәсіби өсу мүмкіндіктері және басқа ынталандыру шаралары қызметкердің ұйымға деген қызығушылығы мен байланысын күшейтеді [8, 89б.].

3. Коммуникацияның ашықтығы мен әділдік
Ұйым ішіндегі тиімді және ашық коммуникация жүйесі қызметкерлер арасында сенімділік орнатуға көмектеседі.

Ашықтық: Басшылықтың ақпаратты ашық және уақтылы бөлісуі, қызметкерлердің пікірін тыңдауы адалдықты арттырады [2].

Әділдік: Қызметкерлерді бағалауда, жұмысты бөлуде және шешім қабылдауда әділдікке мән беру олардың ұйымға деген сенімін нығайтады.

4. Ұйымның құндылықтары мен миссиясы
Ұйымның құндылықтары мен миссиясы қызметкерлердің сенімі мен адалдығын қалыптастырады.

Ортақ құндылықтар: Егер қызметкер ұйым құндылықтарымен келіссе және оның миссиясына қолдау көрсетсе, ол өз жұмысын үлкен ынтамен орындайды [1, 856.].

Ұйым беделі: Ұйымның сыртқы және ішкі беделі, оның қоғамдағы орны қызметкерлердің адалдығын сақтауға ықпал етеді.

Қызметкерлердің адалдығын қалыптастыру – бұл ұйымның ұзақ мерзімді табыстылығы мен тұрақтылығын қамтамасыз ететін маңызды процесс. Бұл адалдықты дамыту үшін нақты шараларды қолдану қажет. Ең алдымен, қызметкерлер үшін қолайлы жұмыс жағдайларын жасау басты міндет болып табылады. Қызметкерлер өздерін жайлы сезінетін, физикалық және психологиялық қауіпсіз ортада жұмыс істегенде, олардың ұйымға деген сенімі мен адалдығы артады. Мысалы, жұмыс орнындағы жайлы жабдықтар, икемді жұмыс кестесі, жеке қажеттіліктерге жауап беретін саясаттар ұйымның қызметкерлеріне деген қамқорлығын көрсетеді [9, 776.].

Сонымен қатар, мадақтау және тану жүйесін енгізу маңызды рөл атқарады. Қызметкердің жетістігін уақытылы және ашық мойындау оның ұйымға деген адалдығын нығайтады. Сыйақылар немесе жеке жетістіктер үшін марапаттау жүйесі қызметкерлердің ынтасын арттырып, олардың ұйымға берілгендігін нығайтады. Мұндай жүйе әділ әрі барлық қызметкерлерге қолжетімді болуы тиіс [10, 126.].

Кәсіби деңгейде корпоративтік тренингтер мен этикалық нормаларды үйрету де қызметкерлердің адалдығын қалыптастыруда маңызды құрал болып табылады. Тренингтер қызметкерлерді ұйымның құндылықтары мен стандарттарына жақындатып, кәсіби дағдыларын дамытуға мүмкіндік береді. Бұл тек кәсіби жетістіктерге ғана емес, сонымен қатар қызметкерлердің ұйымға деген сенімін күшейтуге де ықпал етеді [11, 366.].

Ашық диалог пен кері байланыс орнату – адалдықты нығайтудың тағы бір тиімді әдісі. Ұйым басшылығы қызметкерлердің пікірлерін тыңдап, олардың идеялары мен мәселелерін назарға алса, бұл сенімділіктің артуына әкеледі. Ашық коммуникация қызметкерлерді маңызды шешімдер қабылдау процесіне тартуға мүмкіндік береді, бұл олардың ұйыммен тығыз байланысын нығайтады [2].

Осы әдістерді жүйелі түрде қолдану ұйымның ішкі мәдениетін нығайтып, қызметкерлердің адалдығы мен ұзақ мерзімді ынтасын қамтамасыз етеді. Қызметкерлердің адалдығын тиімді қалыптастыру үшін оны үнемі бағалап отыру қажет. Ұйымдағы адалдық деңгейін анықтайтын бірнеше негізгі құрал бар, олар ұйымның қызметкерлерімен жұмыс істеу сапасын жақсартуға мүмкіндік береді.

Қызметкерлердің адалдығын бағалаудың ең қарапайым және кең таралған әдістерінің бірі – сауалнамалар. Сауалнамалар арқылы қызметкерлердің өз жұмысына және ұйымға деген көзқарастарын анықтауға болады. Мұндай сауалнамалар жұмыс жағдайлары, жалақы әділдігі, басшылықтың қолдауы және коммуникация сапасы сияқты факторларға негізделеді. Сауалнама нәтижелері қызметкерлердің негізгі қажеттіліктері мен мәселелерін айқындауға және ұйымның әлсіз жақтарын анықтауға көмектеседі [12, 556.].

Қызметкерлердің пікірін тікелей тыңдау және талдау адалдық деңгейін бағалауда маңызды рөл атқарады. Фокус-топтар немесе жеке әңгімелер қызметкерлердің ұйым ішіндегі атмосфера туралы көзқарасын, сондай-ақ олардың ұсыныстары мен идеяларын анықтауға мүмкіндік береді. Бұл әдіс қызметкерлердің өз пікірлерінің ескерілетінін сезінуін қамтамасыз етіп, олардың ұйымға деген сенімін арттырады [13, 636.].

Ұйымның мәдениетіне қатысты үнемі мониторинг жүргізу қызметкерлердің адалдығы туралы құнды ақпарат береді. Бұл процесте ішкі коммуникация сапасы,

көшбасшылық стилі және ұйымдық құндылықтарға қызметкерлердің қатынасы сияқты аспектілер талданады. Ұйымдық мәдениет мониторингі қызметкерлер арасында адалдық пен сенімділікті нығайту үшін стратегиялық шараларды анықтауға мүмкіндік береді [14, 89б.].

Қызметкерлердің адалдығын бағалау құралдары ұйымның ішкі ахуалын түсінуге және қажетті өзгерістерді енгізуге көмектеседі. Сауалнамалар, пікірлерді жинау және ұйымдық мәдениет мониторингі арқылы алынған деректер басшылыққа нақты стратегияларды әзірлеуге және қызметкерлердің адалдығын арттыруға мүмкіндік береді.

Әлемдегі көптеген табысты ұйымдар қызметкерлердің адалдығын арттыру үшін арнайы стратегияларды қолданады. Мысалы, Google өз қызметкерлеріне қолайлы жұмыс жағдайларын жасаумен танымал. Компания қызметкерлерге креативтілікті дамыту үшін икемді жұмыс кестесі, демалыс орындары, тегін тамақтану және денсаулық сақтау қызметтерін ұсынады. Осындай қамқорлық компанияның қызметкерлер арасында адалдық деңгейін арттырып, кадрлардың тұрақтылығын қамтамасыз етеді [15]. 1 суретте Google компаниясындағы "Сенімділік" деңгейінің тиімділігі көрсетілген график берілген. Ол сенімділік деңгейінің жұмыс өнімділігі, кадр тұрақтылығы және қызметкерлердің қанағаттануына қалай әсер ететінін көрсетеді.



1 сурет – Google компаниясындағы “Сенімділік” деңгейінің тиімділігі
Ескерту: сурет [15] ақпарат көзінің негізінде құрылған.

Тағы бір мысал – Zappos компаниясының корпоративтік мәдениеті. Компания "ең алдымен қызметкерлерді құрметтеу" қағидатына негізделген. Басшылық қызметкерлерді мадақтау, ашық коммуникацияны қолдау және корпоративтік тренингтер ұйымдастыру арқылы адалдықты арттырады. Нәтижесінде, Zappos жұмыс істеуге ең жақсы компаниялардың бірі ретінде танылды [16, 3б.].

1-кесте – Қызметкер адалдығын қалыптастыру компоненттері мен мысалдары

Компонент/ Фактор	Қазақстан мысалы	Халықаралық мысал
Сенімділік	«Самұрық-Қазына» қоры қызметкерлермен ашық диалог орнатады.	Google компаниясында қызметкерлер сенім білдіретін жұмыс ортасы.
Этикалық принциптер	Kaspi.kz қызметкерлерінің этикалық кодекстерді сақтауы.	Zappos қызметкерлердің этикалық нормаларды сақтауына үлкен мән береді.
Жауапкершілік	KazMunayGas қызметкерлердің жауапкершілігін жоғарылату үшін арнайы тренингтер өткізеді.	Toyota компаниясында жауапкершілік «Kaizen» философиясы арқылы қалыптасады.
Жетекшілік стилі	«Халық Банкі» әділ және дамытушы жетекшілік жүйесін енгізген.	Microsoft әділ және қолдау көрсетуші жетекшілерді дамытады.
Корпоративтік мәдениет	«Air Astana» корпоративтік мәдениетін жақсартуға арналған ішкі бағдарламалар.	Intel компаниясы корпоративтік мәдениетті қолдау үшін жиі кездесулер ұйымдастырады.
Жалақының әділдігі	Kazakhmys компаниясында әділ еңбек ақы жүйесі қолданылады.	Apple компаниясында қызметкерлердің еңбекақылары нарықтық деңгейден жоғары.
Қосымша ынталандыру	Kaspi.kz бонустар мен сыйақы жүйесін қолданады.	Google арнайы сыйақылар мен кәсіби өсу мүмкіндіктерін ұсынады.
Ашықтық	«Самұрық-Қазына» интранет порталы арқылы ашық коммуникация.	Zappos ашық және еркін пікір білдіру мәдениетін дәріптейді.
Әділдік	«BI Group» бағалау жүйесіндегі әділдікке негізделген шешімдер.	Microsoft шешім қабылдауда әділдік қағидаттарын басшылыққа алады.
Ортақ құндылықтар	«Эфес Қазақстан» қызметкерлерді ұйым құндылықтарына бейімдеу тренингтері.	Tesla ортақ құндылықтарды ұстану арқылы қызметкерлерді ынталандырады.
Ұйым беделі	«ҚТЖ» сыртқы имиджі қызметкерлердің сенімін арттырады.	Amazon өзінің беделін қызметкерлердің адалдығын арттыру үшін пайдаланады.
Ескерту: зерттеулер негізінде автормен құрастырылған.		

Қазақстанда да қызметкерлердің адалдығын арттыру бойынша табысты мысалдар бар. Мәселен, "Самұрық-Қазына" ұлттық әл-ауқат қоры өз қызметкерлеріне кәсіби даму мүмкіндіктерін ұсына отырып, ішкі корпоративтік мәдениетті нығайтуда. Қорда ашық

диалог жүйесі енгізілген: қызметкерлер өз ұсыныстары мен ескертулерін еркін жеткізе алады. Бұл олардың ұйымға деген сенімі мен адалдығын күшейтеді [16].

Kaspi.kz компаниясы Қазақстандағы қызметкерлердің адалдығын арттырудың тағы бір үлгісі болып табылады. Компания өз қызметкерлеріне жоғары сапалы жұмыс жағдайларын ұсынады және инновациялық технологияларды пайдалана отырып, олардың кәсіби және жеке дамуына қолдау көрсетеді. Kaspi.kz басшылығы ашық коммуникацияны, әділ сыйақы жүйесін және әр қызметкердің жеке үлесін мойындауды бірінші орынға қояды [17].

Kaspi.kz компаниясы қызметкерлерінің адалдығын арттыру үшін бірнеше тиімді әдістерді қолданады. Олардың бірі – қызметкерлердің кәсіби және жеке дамуына қолдау көрсету. Бұл тәсіл қызметкерлердің ұйымға деген сенімін нығайтып, олардың жұмысқа деген ынтасын арттырады.

Төмендегі диаграмма Kaspi.kz компаниясында қызметкерлердің адалдығын арттыруға бағытталған шаралардың тиімділігін көрсетеді. Диаграммада әрбір шараның қызметкерлердің қанағаттану деңгейіне, жұмыс өнімділігіне және кадр тұрақтылығына әсері пайыздық көрсеткіштермен берілген [17].

2-кесте – Kaspi.kz компаниясындағы қызметкерлер адалдығын арттыру шараларының тиімділігі

Шаралар	Қанағаттану деңгейі (%)	Жұмыс өнімділігі (%)	Кадр тұрақтылығы (%)
Кәсіби даму бағдарламалары	85	80	75
Жеке даму тренингтері	80	78	70
Ашық коммуникация	90	85	80
Әділ сыйақы жүйесі	88	82	78
Корпоративтік іс-шаралар	83	79	74
Ескерту: зерттеулер негізінде автормен құрастырылған.			

Бұл деректер Kaspi.kz компаниясының қызметкерлер адалдығын арттыруға бағытталған шараларының тиімділігін көрсетеді. Әсіресе, ашық коммуникация мен әділ сыйақы жүйесі қызметкерлердің қанағаттану деңгейі мен жұмыс өнімділігіне оң әсерін тигізеді [17].

Әлемдік тәжірибеден Microsoft және Toyota компанияларының қызметкерлердің адалдығын қалыптастыру тәсілдері ерекше назар аударады.

Microsoft ішкі корпоративтік мәдениетті нығайту үшін әртүрлі тренингтер мен оқыту бағдарламаларын ұсынады. Компания қызметкерлердің жеке мақсаттары мен ұйымның стратегиялық жоспарларын үйлестіру арқылы адалдықты арттырады [14].

Toyota өзінің "Kaizen" философиясына сүйене отырып, қызметкерлерді тұрақты жетілдіруге және жұмыс процесіне белсенді қатысуға ынталандырады. Бұл әдіс компанияның өнімділігі мен қызметкерлер адалдығының жоғары деңгейін қамтамасыз етеді [17, 2346.].

Ұйымдардың адалдықты арттырудағы тәжірибелері көрсеткендей, тиімді стратегиялар қызметкерлердің сенімі мен ынтасын күшейтеді. Қазақстандық және халықаралық ұйымдардың мысалдары адалдықты арттыру үшін қызметкерлердің қажеттіліктерін түсінудің, ашық коммуникацияны дамытудың және корпоративтік мәдениетті жақсартудың маңыздылығын көрсетеді.

Қызметкерлердің адалдығын арттыру – қазіргі заманғы ұйымдардың бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы маңызды бағыттардың бірі. Бұл процесс қызметкерлердің қызығушылығын арттыруға және ұйыммен ұзақ мерзімді қарым-қатынас орнатуға бағытталған түрлі стратегияларды қолдануды талап етеді.

Халықаралық тәжірибеден Intel компаниясы ерекше үлгі болып табылады. Intel компаниясында қызметкерлерді адалдыққа ынталандыру үшін қызықты бағдарламалар енгізілген. Мысалы, компания бұрынғы қызметкерлерімен байланысты үзбейді [18]. Олар үшін арнайы тоқсан сайынғы кездесулер ұйымдастырылады, онда басшылық компанияның стратегиялық жоспарлары мен жаңалықтарымен бөліседі. Бұл бұрынғы қызметкерлерді компанияның резервтік ресурсы ретінде пайдалануға мүмкіндік береді. Мұндай тәсіл компанияның бұрынғы және қазіргі қызметкерлерімен тұрақты және адал қарым-қатынасты қамтамасыз етеді.

Қазақстандық тәжірибеден "Самұрық-Қазына" ұлттық әл-ауқат қоры өз қызметкерлерінің адалдығын арттыру бойынша айтарлықтай қадамдар жасаған. Қор ішкі коммуникацияны жақсарту және ашық диалог жүйесін дамыту үшін интранет-портал енгізді. Мұндай құралдар қызметкерлердің өз пікірлерін еркін білдіруіне және жұмыс сапасын жақсартуға бағытталған ұсыныстар енгізуіне мүмкіндік береді [16].

Ұйымдық мәдениет қызметкерлердің адалдығын арттырудың негізі болып табылады. Мысалы, Zarros компаниясы корпоративтік мәдениетті дамыту арқылы қызметкерлердің адалдығын қалыптастырудың ерекше тәсілін ұсынды. Компанияның басшылығы әрбір қызметкерді жеке тұлға ретінде қарастырып, олардың қажеттіліктері мен мақсаттарын ескеруге тырысады. Бұл тәжірибе компанияның ұзақ мерзімді табысына ықпал етті [18, 18б.].

Қызметкерлер адалдығын арттыруға бағытталған осындай бағдарламалар ұйымдар үшін бірқатар артықшылықтар береді: жұмыс өнімділігі артады, кадрлардың тұрақтылығы сақталады және корпоративтік мәдениет нығаяды. Intel және Zarros сияқты халықаралық компаниялардың, сондай-ақ "Самұрық-Қазына" сынды қазақстандық ұйымдардың тәжірибесі адалдықты арттыру бойынша тиімді әдістердің бар екенін көрсетеді.

Қызметкерлер адалдығын қалыптастыру ұйымның ұзақ мерзімді табыстылығы мен тұрақтылығын қамтамасыз ететін маңызды фактор болып табылады. Адал қызметкерлер ұйымның миссиясы мен құндылықтарын түсініп, оларды қолдауға ұмтылады. Бұл тек кадр тұрақтылығын қамтамасыз етіп қана қоймай, жұмыс өнімділігін арттырады. Зерттеулер көрсеткендей, адал қызметкерлер қиын жағдайларда да ұйымның мүддесін қорғауға дайын болады. Мысалы, адалдық деңгейі жоғары қызметкерлер көбінесе бастамашылдық танытып, ұйымдық мәселелерді шешуге шығармашылық тұрғыдан қарайды [19, 74б.].

Сонымен қатар, адалдық ұйымның сыртқы беделін нығайтады. Қызметкерлердің ұйымға деген сенімі жоғары болса, олар компанияны сыртқы ортада жақсы жағынан таныстырады, бұл жаңа мамандарды тартуға және клиенттер сенімін арттыруға ықпал етеді. Intel және Zarros тәжірибесі көрсеткендей, адал қызметкерлер ұйымның ең маңызды активі болып табылады және олар компанияның инновациялық дамуына үлкен үлес қосады.

Адалдықты қалыптастыру – біржолғы шара емес, үздіксіз процесс. Ұйым қызметкерлермен тұрақты қарым-қатынас орнату үшін жүйелі түрде жұмыс жүргізуі тиіс. Адалдықты сақтау үшін басшылықтың әділ, ашық және қолдау көрсетуші ұстанымы қажет. Сонымен қатар, қызметкерлердің кәсіби және жеке қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған саясатты дамыту маңызды [20, 26.].

Ұйымдар үнемі қызметкерлердің қажеттіліктерін зерттеп, олардың пікірлерін тыңдап, жаңа тәсілдер енгізуге тырысуы керек. Мысалы, корпоративтік мәдениетті жаңарту, жаңа коммуникациялық құралдар енгізу, немесе марапаттау жүйесін қайта қарастыру арқылы адалдық деңгейін көтеруге болады.

Қызметкерлер адалдығы ұйымның ішкі және сыртқы жетістігінің негізі болып табылады. Бұл көрсеткішті арттыру үшін қызметкерлер мен басшылық арасында сенімділік пен өзара құрметке негізделген қарым-қатынас орнату қажет. Адалдықты сақтау тек қызметкерлерді ғана емес, ұйымның жалпы нәтижелілігін жақсартуға ықпал ететін басты стратегиялық бағыттардың бірі болып қала береді.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Collins, J. *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap and Others Don't*. New York: Harper Business, 2015.
2. Gallup. *State of the Global Workplace: 2022 Report*. Retrieved from <https://www.gallup.com>, 2022.
3. Жуманов, К. *Корпоративтік мәдениет және этика*. Алматы: КазНУ баспасы, 2020.
4. Bowen, D. E., & Ostroff, C. Understanding HRM-performance linkages: The role of the “strength” of the HRM system. *Academy of Management Review*, 29(2), 203-221, 2004.
5. Robbins, S. P. *Organizational Behavior*. Pearson Education, 2020.
6. Adams, J. S. Inequity in social exchange. *Advances in Experimental Social Psychology*, 2, 267-299, 1965.
7. Goleman, D. *Leadership: The Power of Emotional Intelligence*. Harvard Business Review Press, 2013.
8. Vroom, V. H. *Work and Motivation*. New York: Wiley, 1964.
9. Herzberg, F. One more time: How do you motivate employees? *Harvard Business Review*, 1968.
10. Maslow, A. H. A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370-396, 1943.
11. Schein, E. H. *Organizational Culture and Leadership*. Jossey-Bass, 2010.
12. Hsieh, T. *Delivering Happiness: A Path to Profits, Passion, and Purpose*. Business Plus, 2010.
13. Liker, J. K. *The Toyota Way: 14 Management Principles from the World's Greatest Manufacturer*. McGraw-Hill, 2004.
14. Microsoft. *Annual Report*. Retrieved from <https://www.microsoft.com>, 2022.
15. Google. *Sustainability Report*. Retrieved from <https://sustainability.google>, 2022.
16. "Самұрық-Қазына". *Корпоративтік есен*. Retrieved from <https://www.sk.kz>, 2023.
17. Kaspi.kz. *Компанияның әлеуметтік жауапкершілік саясаты*. Retrieved from <https://kaspi.kz>, 2023.
18. Intel Official Website. *Employee Loyalty Programs*. Retrieved from www.intel.com, 2023.
19. Харламова, Н. Д. Современные методы формирования и повышения лояльности персонала. *Профессиональная ориентация. Электронный научный журнал*, №1, 2018.
20. Химич, Ю. С. Как повысить лояльность персонала к своей компании? *Российское предпринимательство*, №1 (199), 2012.

Авторлар туралы мәліметтер

Бегулиев Бекжан - Каспий Қоғамдық университетінің 4 курс студенті, email: bekzhan.beguliev@gmail.com

Даржанова М.Ш. - э.ғ.к., ассоц. профессор, Каспий Қоғамдық университеті

ӘОЖ 614.1

ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУДЫ ДАМЫТУДЫ БАСҚАРУ

Бейсенова А. М.¹, Отарбаева А.Б.²

^{1,2} Каспий қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа

Бұл мақалада Қазақстандағы денсаулық сақтауды басқару мәселелері мен оның дамуын жетілдіру жолдары қарастырылады. Денсаулық сақтау жүйесінің қазіргі жағдайы,

оның қаржылық, кадрлық және инфрақұрылымдық аспектілері жан-жақты талданған. Сонымен қатар, аймақтық деңгейдегі басқару ерекшеліктері мен урбанизацияның әсері сипатталған. Мақалада цифрландыру, инновациялар енгізу және медициналық қызмет көрсету сапасын арттыру арқылы саланы дамыту бойынша нақты ұсыныстар беріледі. Халықтың денсаулығын жақсарту мен медициналық қызметтердің қолжетімділігін қамтамасыз ету жолдары да қарастырылған. Мақала денсаулық сақтау жүйесін тиімді басқарудың экономикалық және әлеуметтік нәтижелеріне назар аударады.

Кілтті сөздер: Денсаулық сақтау, аймақтық ерекшеліктер, цифрландыру, медициналық қызмет көрсету, инфрақұрылым, кадрлық қамтамасыз ету, мемлекеттік-жекеменшік серіктестік, реформалар, әлеуметтік тиімділік.

Аннотация

В данной статье рассматриваются вопросы управления здравоохранением в Казахстане и пути совершенствования его развития. Всесторонне проанализировано современное состояние системы здравоохранения, ее финансовые, кадровые и инфраструктурные аспекты. Кроме того, описаны особенности управления на региональном уровне и влияние урбанизации. В статье даются конкретные рекомендации по развитию отрасли через цифровизацию, внедрение инноваций и повышение качества медицинских услуг. Также предусмотрены пути улучшения здоровья населения и обеспечения доступности медицинских услуг. В статье основное внимание уделяется экономическим и социальным результатам эффективного управления системой здравоохранения.

Ключевые слова: Здравоохранение, региональные особенности, цифровизация, медицинское обслуживание, инфраструктура, кадровое обеспечение, государственно-частное партнерство, реформы, социальная эффективность.

Annotation

This article discusses the issues of healthcare management in Kazakhstan and ways to improve its development. The current state of the healthcare system, its financial, personnel and infrastructural aspects have been comprehensively analyzed. In addition, the features of management at the regional level and the impact of urbanization are described. The article provides specific recommendations for the development of the industry through digitalization, innovation and improvement of the quality of medical services. There are also ways to improve public health and ensure the availability of medical services. The article focuses on the economic and social results of effective management of the healthcare system.

Keywords: Healthcare, regional peculiarities, digitalization, medical care, infrastructure, staffing, public-private partnership, reforms, social efficiency.

Денсаулық сақтау жүйесі – қоғамның әлеуметтік және экономикалық тұрақтылығын қамтамасыз ететін ең маңызды салалардың бірі. Халықтың денсаулығы елдің даму деңгейін, еңбек ресурстарының сапасын және өмір сүру ұзақтығын айқындайтын басты фактор. Қазақстанда денсаулық сақтау жүйесінің стратегиялық маңызы ерекше, себебі бұл сала ұлттық қауіпсіздікті қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады.

Елдегі халық санының өсуі, урбанизация және созылмалы аурулардың артуы денсаулық сақтау жүйесіне қойылатын талаптарды күшейтуде. Сонымен қатар, әлемде жүріп жатқан ғаламдық процестер, мысалы, пандемиялар мен денсаулық сақтау саласына әсер ететін экономикалық өзгерістер, бұл жүйенің тұрақтылығын қажет етеді.

Қазақстанның денсаулық сақтау жүйесі соңғы жылдары айтарлықтай дамып, халыққа медициналық қызмет көрсету сапасы жақсаруда. Ұлттық бағдарламалар, мысалы, "Саламатты Қазақстан" және "Денсаулық" мемлекеттік бағдарламалары, медициналық қызметтердің қолжетімділігі мен тиімділігін арттыруға бағытталған. Алайда, бұл жүйенің

дамуын тежейтін мәселелер де бар, соның ішінде кадр тапшылығы, аймақтық теңсіздік және заманауи технологияларға қолжетімділіктің төмендігі.

Денсаулық сақтау жүйесінің тұрақты дамуы үшін оны тиімді басқару өте маңызды. Басқару тетіктерінің сапасы медициналық қызмет көрсетудің деңгейіне, халықтың денсаулық көрсеткіштеріне және жалпы саланың экономикалық тиімділігіне тікелей әсер етеді.

Қазақстанның денсаулық сақтау жүйесін басқаруда бірнеше күрделі мәселелер байқалады. Ең алдымен, қаржылық ресурстарды тиімді пайдалану қажеттілігі туындайды. Қазіргі таңда денсаулық сақтау бюджетінің үлесі экономиканың жалпы көлемімен салыстырғанда төмен деңгейде. Бұл қаржыны дұрыс жоспарлау және аймақтарға теңдей бөлуді талап етеді.

Екіншіден, денсаулық сақтау саласында цифрлық технологияларды қолдану деңгейі жеткіліксіз. Бұл ақпараттың қолжетімділігі мен медициналық қызмет көрсету жылдамдығына кері әсер етеді. Цифрландыруды енгізу арқылы басқару тетіктерінің тиімділігін арттыруға болады. Мысалы, электронды денсаулық паспорттары және телемедицина жүйелерін кеңейту медициналық көмек көрсету сапасын айтарлықтай жақсартуы мүмкін.

Сонымен қатар, кадрлық саясатты жетілдіру қажет. Қазақстанда білікті медицина мамандарының тапшылығы байқалуда. Жас мамандарды тарту және оларды ел ішінде тұрақты ұстау үшін жұмыс жағдайын жақсарту, еңбекақыны көбейту және оқыту бағдарламаларын жетілдіру қажет.

Аймақтық деңгейде басқару да маңызды рөл атқарады. Әрбір аймақтың әлеуметтік-экономикалық жағдайына байланысты ерекше тәсілдерді қолдану қажет. Мысалы, ауылдық жерлерде инфрақұрылымды дамыту және медициналық қызметтердің қолжетімділігін арттыру үшін арнайы шаралар қабылдау керек.

Қазақстандағы денсаулық сақтау жүйесінің қаржыландыру деңгейі соңғы жылдары айтарлықтай жақсарғанымен, әлі де әлемдік стандарттармен салыстырғанда төмен деңгейде. Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымының (ДДҰ) мәліметтері бойынша, елдің жалпы ішкі өнімінен (ЖІӨ) денсаулық сақтау жүйесіне бөлінетін үлесі кемінде 5%-ды құрауы қажет, ал Қазақстанда бұл көрсеткіш 3-4% деңгейінде. Бұл қаржыландырудың жеткіліксіздігін көрсетеді және саланың көптеген мәселелерін ушықтырады.

Қаржыландыру деңгейінің төмендігі медициналық қызметтердің қолжетімділігі мен сапасына әсер етеді. Атап айтқанда:

Ауылдық жерлерде медициналық мекемелердің жетіспеушілігі байқалады.

Қызмет көрсетуге қажет жабдықтардың заманауилығы төмен.

Жекеменшік сектордың үлесі әлі де аз, бұл мемлекеттік секторға жүктемені арттырады.

Мемлекеттік-жекеменшік серіктестікті (МЖӨ) дамыту арқылы қаржыландыру деңгейін арттыруға мүмкіндік бар. Бұл тетік жеке инвесторларды тартып, жаңа медициналық мекемелердің ашылуына ықпал етеді.

Медицина кадрларының тапшылығы

Қазақстандағы денсаулық сақтау жүйесінің тағы бір басты мәселесі – білікті медицина кадрларының жетіспеушілігі. Денсаулық сақтау министрлігінің мәліметтері бойынша, дәрігерлердің жалпы саны елдің қажеттілігін толық қамти алмайды, әсіресе ауылдық аймақтарда.

Тапшылықтың себептері:

Еңбекақының төмендігі. Бұл жас мамандардың басқа салаларға кетуіне немесе шетелге қоныс аударуына әкеледі.

Жұмыс жағдайының ауырлығы. Көптеген медициналық қызметкерлер ұзақ жұмыс уақыты мен жұмыс орнындағы жоғары жүктемеге тап болады.

Кәсіби даярлықтың жеткіліксіздігі. Кейбір оқу орындарындағы білім беру сапасы әлемдік стандарттарға сай келмейді.

Бұл мәселені шешу үшін:

Медициналық кадрларды даярлау және біліктілігін арттыру бағдарламаларын күшейту қажет.

Ауылдық жерлерде жұмыс істейтін дәрігерлерге қосымша жеңілдіктер қарастыру ұсынылады (тұрғын үй беру, жалақыны көбейту).

Медицина қызметкерлерінің жалақысын арттыру арқылы жас мамандарды ел ішінде тұрақтандыру мүмкін.

Инфрақұрылымдық және технологиялық мәселелер

Денсаулық сақтау жүйесінің инфрақұрылымы мен технологиялық жабдықталуы Қазақстанда әлі де дамытуды қажет етеді. Қала мен ауыл арасындағы медициналық инфрақұрылымдағы теңсіздік айқын байқалады. Ауылдық жерлердегі ауруханалар мен емханалар заманауи жабдықтармен қамтамасыз етілмеген, кейбір елді мекендерде медициналық мекемелер мүлдем жоқ.

Сонымен қатар, технологиялық мәселелер де маңызды:

Заманауи медициналық жабдықтардың жетіспеушілігі.

Кейбір ауруханаларда диагностика мен емдеудің ескірген әдістері қолданылады.

Цифрлық денсаулық сақтау жүйесінің жеткілікті деңгейде дамымауы, соның ішінде пациенттердің денсаулық жағдайын бақылауға арналған электронды жүйелердің әлсіздігі.

Бұл проблемаларды шешу үшін:

Мемлекеттік бағдарламалар аясында жаңа ауруханалар салу және қолданыстағы мекемелерді жаңарту қажет.

Жабдықтарды жаңғырту үшін халықаралық серіктестік пен инвестиция тарту ұсынылады.

Цифрлық технологияларды, оның ішінде телемедицинаны енгізу арқылы медициналық қызметтерді қолжетімді ету керек.

Қазақстанның денсаулық сақтау жүйесі халықтың денсаулығын жақсартуға және медициналық қызметтердің қолжетімділігін арттыруға бағытталған ұлттық стратегияларды жүзеге асырады. Бұл стратегиялар мемлекеттік бағдарламалар мен жоспарлар арқылы анықталады.

Мысалы:

"Саламатты Қазақстан" бағдарламасы – 2011-2015 жылдары жүзеге асырылып, алдын алу медицинасына, созылмалы ауруларды емдеуге және халық арасында салауатты өмір салтын насихаттауға басымдық берді.

"Денсаулық" бағдарламасы – 2016-2019 жылдар аралығында іске асырылып, негізгі мақсаты халық денсаулығын нығайту және денсаулық сақтау саласындағы инновациялық технологияларды енгізу болды.

"Әлеуметтік медициналық сақтандыру" жүйесі – 2020 жылдан бастап енгізіліп, медициналық қызмет көрсету жүйесін жаңғыртуда маңызды рөл атқаруда.

Ұлттық стратегиялардың негізгі міндеттері:

Медициналық қызметтердің сапасын арттыру.

Алдын алу шараларын күшейту.

Тиімді басқару тетіктерін енгізу арқылы денсаулық сақтау жүйесінің тұрақтылығын қамтамасыз ету.

Экономикалық ресурстарды оңтайлы пайдалану.

Мемлекеттік және жекеменшік сектордың рөлі

Қазақстанда денсаулық сақтау жүйесінде мемлекеттік және жекеменшік сектордың тығыз ынтымақтастығы маңызды орын алады. Мемлекеттік сектор елдің негізгі медициналық қызметтерін қамтамасыз етсе, жекеменшік сектор сапа мен инновацияларды арттыруда маңызды рөл атқарады.

Мемлекеттік сектордың рөлі:

Негізгі медициналық қызметтерді, әсіресе ауылдық жерлерде, тегін ұсыну.

Ұлттық бағдарламаларды қаржыландыру және іске асыру.

Халықтың әлсіз топтарына медициналық көмек көрсету.

Жекеменшік сектордың рөлі:

Заманауи технологиялар мен жабдықтарды енгізу.

Қызмет көрсету сапасын арттыру және бәсекелестікті нығайту.

Инвестицияларды тарту арқылы денсаулық сақтау инфрақұрылымын дамыту.

Мемлекеттік-жекеменшік серіктестік (МЖӘ) тетіктері арқылы көптеген жаңа медициналық мекемелер салынууда. Бұл тәсіл қаржылық жүктемені азайтып, инновацияларды жылдам енгізуге мүмкіндік береді.

Аймақтық және орталық деңгейдегі басқару

Қазақстанда денсаулық сақтау жүйесін басқару көпдеңгейлі құрылымға негізделген.

Аймақтық және орталық деңгейдегі басқару өзара байланысқан, бірақ әрқайсысының өз міндеттері мен ерекшеліктері бар.

Орталық деңгейдегі басқару:

Денсаулық сақтау министрлігі денсаулық сақтау жүйесінің негізгі стратегияларын әзірлейді және бақылайды.

Ұлттық бағдарламаларды іске асыру мен қаржыландыруды реттейді.

Зерттеу және талдау орталықтары арқылы шешім қабылдауға қажетті мәліметтерді жинақтайды.

Аймақтық деңгейдегі басқару:

Аймақтық әкімдіктер жергілікті медициналық мекемелердің жұмысын үйлестіреді.

Аймақтарға тән ерекшеліктерді ескере отырып, денсаулық сақтау саласын дамытуға бағытталған бағдарламаларды іске асырады.

Ауылдық жерлерде медициналық қызметтердің қолжетімділігін қамтамасыз етеді.

Аймақтық басқарудағы негізгі қиындық – ресурстардың тең бөлінбеуі. Қала мен ауыл арасындағы инфрақұрылымдық және кадрлық айырмашылықтарды жою үшін орталық және аймақтық деңгейдегі басқару органдарының тығыз ынтымақтастығы қажет.

Цифрландыру және инновациялық технологияларды енгізу

Денсаулық сақтау жүйесін дамытудың негізгі тетіктерінің бірі – цифрландыру және инновациялық технологияларды енгізу. Бұл процесс медициналық қызметтердің тиімділігін арттыруға, уақытты үнемдеуге және қателіктерді азайтуға мүмкіндік береді. Қазақстанда денсаулық сақтау саласында цифрландыруды енгізу бірнеше бағытта жүзеге асырылуда.

Электронды денсаулық паспорттары (ЭДП): Пациенттің барлық медициналық ақпаратын жинақтайтын және біртұтас жүйеге біріктіретін ЭДП арқылы дәрігерлер науқастың тарихын бірден көріп, дұрыс шешім қабылдай алады. Бұл әдіс медициналық қателіктердің алдын алып, емдеу процесін жеделдетеді.

Электронды медициналық карталар: Бұл жүйе арқылы дәрігерлер пациенттер туралы мәліметтерді электронды түрде сақтап, қажет болған жағдайда жүйеге қосылған әріптестермен мәліметтермен алмасып, тиімді шешімдер қабылдай алады.

Телемедицина: Қазіргі таңда Қазақстанда телемедицина жүйесі де дамуда. Бұл тәсіл ауылдық аймақтардағы пациенттерге қаладағы мамандармен кеңес алуға мүмкіндік береді. Телеоперациялар мен қашықтан диагностика жүргізу – бұл медициналық көмекке қолжетімділікті арттыратын инновациялық шешімдер.

Қолданбалы технологиялар мен жасанды интеллект (AI): Заманауи технологияларды, оның ішінде жасанды интеллект пен мәліметтерді өңдеу жүйелерін енгізу арқылы диагностика, емдеу мен алдын алу шараларының дәлдігін арттыруға болады. Мысалы, жасанды интеллект арқылы қатерлі ісіктерді ерте кезеңде анықтау мүмкіндігі бар.

Медициналық қызмет көрсету сапасын арттыру

Медициналық қызмет көрсету сапасын арттыру елдің денсаулық сақтау жүйесінің басты міндеттерінің бірі болып табылады. Қызмет көрсету сапасын жақсарту үшін бірнеше шаралар қажет:

Қызметкерлердің кәсіби деңгейін арттыру: Медициналық қызметкерлердің білімін арттыру, үнемі оқыту курстарын ұйымдастыру – емдеу сапасын жақсартудың негізі болып табылады. Қазақстанда білікті дәрігерлер мен мейіргерлердің саны жетіспейді, сондықтан олардың кәсіби даярлығын көтеру аса маңызды.

Қоғамдық денсаулық сақтау жүйесін күшейту: Қоғамдық денсаулық сақтауды дамыту арқылы ауруларды алдын алу, жұқпалы аурулардың таралуын азайту және салауатты өмір салтын насихаттау маңызды. Медициналық қызмет көрсетудің сапасын арттырудың бір жолы – профилактикалық шараларға көп көңіл бөлу.

Клиникалық хаттамалар мен стандарттарды жаңарту: Медициналық қызметтердің сапасын арттыру үшін клиникалық хаттамалар мен стандарттарды үнемі жаңартып отыру қажет. Бұл процесс қызметкерлердің емдеу процесінде қателіктерді азайтуға көмектеседі.

Құрал-жабдықтар мен заманауи технологияларды енгізу: Дәстүрлі медициналық әдістермен қатар жаңа технологияларды қолдану арқылы емдеу нәтижесін арттыруға болады. Заманауи диагностикалық құралдар мен хирургиялық әдістер арқылы операциялар мен диагноздарды дәл қою сапасы жақсарады.

Медициналық білім беруді реформалау

Қазақстанда медициналық білім беру жүйесі де реформалануда. Білім беру жүйесін жаңғырту арқылы еліміздің денсаулық сақтау жүйесіне қажетті жоғары білікті мамандарды даярлауға болады. Бұл процестің бірнеше маңызды бағыттары бар:

Медициналық оқу орындарының бағдарламаларын жаңарту: Оқу бағдарламаларының халықаралық стандарттарға сәйкес болуы өте маңызды. Студенттерге тек теориялық білім ғана емес, практикалық дағдылар да үйретілуі керек. Бұған қосымша, студенттердің клиникалық тәжірибе алу мүмкіндігі арттырылуы қажет.

Жаңа технологиялар мен инновацияларға назар аудару: Медициналық білім беру саласында жаңа технологияларды енгізу арқылы білім сапасын арттыруға болады. Мысалы, виртуалды оқыту, симуляциялық жаттығулар мен интернет арқылы білім беру әдістерін қолдану медициналық қызметкерлердің дағдыларын шыңдауға көмектеседі.

Халықаралық тәжірибені қолдану: Шетелдік медициналық білім беру жүйелерінің тәжірибесін енгізу арқылы елімізде медициналық білім беру сапасын жақсартуға болады. Бұл жүйе мамандардың біліктілігін халықаралық деңгейде арттыруға мүмкіндік береді.

Үздіксіз білім беру жүйесі: Медицина саласында білім алу тек оқу орындарында ғана емес, жұмыс барысында да жалғасуы керек. Медициналық қызметкерлердің үздіксіз білім алуын қамтамасыз ету, олардың жаңашылдыққа бейімделуін және кәсіби деңгейін арттыруды көздейді.

Қалалық және ауылдық аймақтардағы жағдайды салыстыру

Қазақстанда денсаулық сақтау жүйесін басқарудың аймақтық ерекшеліктері қалалық және ауылдық аймақтар арасында айтарлықтай айырмашылықтармен ерекшеленеді. Бұл айырмашылықтар денсаулық сақтау қызметтерінің қолжетімділігі, инфрақұрылым, медицина кадрларының жеткіліктілігі және әлеуметтік жағдайлардың әсерінен туындайды.

Қалалық аймақтардағы жағдай:

Қалаларда денсаулық сақтау қызметтері жоғары деңгейде дамыған, заманауи медициналық құрал-жабдықтар мен жоғары білікті мамандардың болуы байқалады.

Қалалық аймақтарда медициналық мекемелердің тығыздығы жоғары, бұл халықтың медициналық қызметтерге қолжетімділігін жеңілдетеді.

Қала тұрғындары үшін түрлі арнайы қызметтер мен емдеу әдістері қолжетімді. Алайда, қалада денсаулық сақтау жүйесінің үлкен ауқымымен байланысты басқару мәселелері бар, оның ішінде қызмет көрсету сапасын бақылау және пациенттер арасында теңсіздікті жою қажет.

Ауылдық аймақтардағы жағдай:

Ауылдық жерлерде медициналық қызметтердің сапасы мен қолжетімділігі әлдеқайда төмен. Мұнда инфрақұрылым мен медициналық мекемелердің жетіспеушілігі байқалады.

Ауылдарда медицина қызметкерлерінің тапшылығы байқалады, әсіресе дәрігерлер мен медбикелердің көпшілігі қалаға көшуге мәжбүр болады.

Қалаға қарағанда ауылдық аймақтарда халықтың денсаулығының төмендігі, аурулардың жоғары деңгейі және денсаулық сақтау қызметтеріне қол жеткізудің қиындығы көбірек кездеседі.

Аймақтарға тән әлеуметтік-экономикалық факторларды есепке алу

Аймақтық денсаулық сақтау жүйесін дамытуда әлеуметтік-экономикалық факторлар маңызды рөл атқарады. Әр аймақтың өзіндік ерекшеліктері мен даму деңгейі бар, бұл медициналық қызметтерді ұйымдастыру мен қаржыландыруға тікелей әсер етеді. Әлеуметтік-экономикалық факторларды ескере отырып, денсаулық сақтау басқаруын жақсартудың бірнеше бағыттары бар:

Экономикалық мүмкіндіктер:

Қала мен ауыл арасындағы экономикалық айырмашылықтар денсаулық сақтау жүйесінің дамуына ықпал етеді. Қалаларда жоғары табыс деңгейі мен кәсіпкерлік белсенділік дамыған сайын, медициналық қызмет көрсету саласында жеке инвестициялар тарту мүмкіндігі артады.

Ауылдық аймақтарда экономикалық ресурстардың шектеулілігі мен төмен табыс деңгейі денсаулық сақтау саласын дамытуға қиындық туғызады. Бұл жағдайда орталықтандырылған бюджет қаржыландыруы мен мемлекеттік қолдау өте маңызды.

Әлеуметтік жағдай:

Әлеуметтік жағдай да денсаулық сақтау жүйесінің жұмысын анықтайды. Қала тұрғындары үшін білім, ақпараттық қолдау мен қызмет көрсетуге қолжетімділік жоғары болғанымен, ауылдық аймақтарда халықтың денсаулығына байланысты саналы таңдау жасауға шектеулер бар.

Ауыл тұрғындары көбінесе медициналық көмек алу үшін қалаға баруды қажет етеді, ал бұл кейде ұзақ уақытты қажет етіп, қосымша қаржылық шығындармен бірге жүреді.

Жұмыссыздық пен халықтың әл-ауқаты:

Жұмыссыздық деңгейінің жоғары болуы ауылдық жерлерде медициналық сақтандыру мен басқа да әлеуметтік көмек түрлерін қолдануға мүмкіндік бермейді. Бұл ауылдық аймақтардағы адамдар үшін медициналық қызметтерге қолжетімділікті шектейді.

Қалалық аймақтарда жұмыс істейтін халықтың саны көп болғандықтан, медициналық сақтандыру мен әлеуметтік қолдау шаралары тиімді жұмыс істейді.

Медицина мекемелерінің ресурстарын оңтайландыру

Аймақтық деңгейде басқарудың маңызды аспектісі – медицина мекемелерінің ресурстарын тиімді пайдалану. Мекемелердің инфрақұрылымдық, кадрлық және қаржылық ресурстарын оңтайландыру арқылы денсаулық сақтау жүйесінің тиімділігін арттыруға болады. Бұл мақсатта бірнеше стратегиялар жүзеге асырылуы керек:

Инфрақұрылымды дамыту және оңтайландыру:

Қалалық аймақтарда медициналық мекемелердің қаржылық жағдайы мен ресурстары жақсы дамыған болса да, ауылдық аймақтарда бұл жағдай басқаша. Ауылдық жерлерде медициналық мекемелердің жаңартылуы, жаңа құрылғылармен жабдықталуы және қызметкерлердің біліктілігі жетілдірілуі қажет.

Оңтайлы инфрақұрылымды құру үшін жергілікті үкіметтер мен жеке сектор арасындағы серіктестіктерді күшейту керек. Мысалы, ауылдық аймақтарда жеке медициналық мекемелер ашу арқылы тұрғындар үшін қызмет көрсету сапасын арттыруға болады.

Медицина кадрларының тиімді бөлуі:

Қала мен ауыл арасындағы кадрлық теңсіздікті шешу үшін мемлекеттік бағдарламалар арқылы ауылдық аймақтарға мамандарды тарту қажет.

Ауылдық аймақтарға тартылатын мамандарға арнайы стипендиялар, тұрғын үй және басқа да қолдау шаралары ұсынылуы керек.

Кадрлық ресурстарды тиімді пайдалану үшін, денсаулық сақтау жүйесін автоматтандыру және медициналық қызметкерлердің жұмысын жеңілдететін технологияларды енгізу қажет.

Қаржылық ресурстарды оңтайландыру:

Әлеуметтік медициналық сақтандыру жүйесі мен мемлекеттік бағдарламалар арқылы қаржылық ресурстарды тиімді бөлу маңызды.

Аймақтар арасында қаржылық теңсіздікті азайту үшін арнайы бюджеттік субсидиялар мен трансферттер енгізу қажет.

Халықтың өмір сүру ұзақтығы мен сапасының артуы

Денсаулық сақтау жүйесін дамыту мен тиімді басқарудың негізгі көрсеткіштерінің бірі – халықтың өмір сүру ұзақтығы мен өмір сапасының артуы. Бұл көрсеткіштер денсаулық сақтау қызметтерінің сапасын және халықтың денсаулығын қамтамасыз етуге бағытталған саяси шаралардың тиімділігін айқындайды.

Өмір сүру ұзақтығы

Қазақстанда өмір сүру ұзақтығы соңғы жылдары біршама өскенін байқауға болады. Бұл медициналық көмек көрсету деңгейінің артуымен, профилактикалық шаралардың нәтижелілігінің жақсаруымен және халықтың салауатты өмір салтын ұстануымен байланысты.

Өмір сүру ұзақтығының арттыруы жүрек-қан тамырлары аурулары, қатерлі ісіктер мен басқа да аурулардың ерте кезеңде анықталуы мен тиімді емделуі нәтижесінде мүмкін болды.

Өмір сапасы:

Өмір сапасының жақсаруы тек ұзақ өмір сүрумен шектелмейді. Ол сонымен қатар халықтың физикалық, психикалық және әлеуметтік денсаулығын қамтиды. Денсаулық сақтау саласының тиімділігі адамдардың денсаулығын жақсартуға ғана емес, олардың өмір сүру жағдайларын да жақсартуға бағытталған.

Медициналық қызметтердің сапасын арттыру, аурулардың алдын алу және халықты денсаулықты сақтауға тарту осы саладағы негізгі мақсат болып табылады. Өмір сапасының артуына жәрдемдесу үшін көп салалы көзқарас қажет, оның ішінде медицина, әлеуметтік қолдау, экология және экономика мәселелері де маңызды рөл атқарады.

Әлеуметтік және экономикалық тиімділік

Денсаулық сақтау жүйесін дамыту тек медициналық қызмет көрсету сапасын арттырумен ғана шектелмейді, ол қоғамның әлеуметтік және экономикалық жағдайын да жақсартуға бағытталған.

Әлеуметтік тиімділік:

Денсаулық сақтау жүйесін дамыту халықтың әлеуметтік жағдайын жақсартуға ықпал етеді. Мұндай жүйе арқылы халыққа сапалы медициналық қызметтер көрсетіледі, денсаулық мәселелерімен айналысатын жұмысшылардың саны артады, әлеуметтік қорғаныс шаралары күшейтіледі.

Қоғамда денсаулықты сақтау мен алдын алуға деген қызығушылықтың артуы, сондай-ақ халықтың медициналық қызметке деген сенімі әлеуметтік тиімділікті арттырады. Халықтың денсаулығын жақсарту қоғамдағы жалпы әл-ауқаттың артуына, жұмыс өнімділігінің жоғарлауына, білім деңгейінің өсуіне және басқа да әлеуметтік көрсеткіштердің жақсаруына алып келеді.

Экономикалық тиімділік:

Денсаулық сақтау жүйесіне жасалатын инвестициялар экономикалық тұрғыдан да тиімді болып табылады. Егер денсаулық сақтау саласына тиісті қаражат бөлінсе, бұл халықтың еңбекке қабілеттілігін арттыруға және медициналық қызметтердің тиімділігін жақсартуға мүмкіндік береді.

Денсаулық сақтау қызметтерінің дамуының экономикалық нәтижелері ұзақ мерзімді перспективада байқалады. Әсіресе, алдын алу шаралары арқылы аурулардың және

мүгедектіктің азаюы, еңбекке қабілетті адамдардың санының өсуі экономикалық көрсеткіштерге оң әсер етеді.

Әлеуметтік медициналық сақтандыру жүйесін енгізу арқылы денсаулық сақтауды қаржыландыру мәселесі шешіледі, бұл медициналық қызметтердің барлығына қолжетімділігін қамтамасыз етеді және экономикалық тиімділікті арттырады.

Медициналық қызметтердің қолжетімділігі мен теңдігін қамтамасыз ету

Медициналық қызметтердің қолжетімділігі мен теңдігі – денсаулық сақтау жүйесінің дамуының маңызды нәтижесі. Бұл мақсатты жүзеге асыру үшін әртүрлі деңгейдегі мемлекеттік қолдау, инфрақұрылымның жетілдірілуі және әлеуметтік әділеттілік қағидаларын сақтау қажет.

Қолжетімділік:

Денсаулық сақтау қызметтері барлық әлеуметтік топтарға, әсіресе ауылдық жерлерде тұратын адамдарға қолжетімді болуы тиіс. Медицина қызметтерінің қолжетімділігі тек географиялық тұрғыда ғана емес, сонымен қатар экономикалық және әлеуметтік аспектілерге де байланысты.

Мемлекеттік денсаулық сақтау жүйесінің міндеті – медициналық көмек көрсету қызметтерін елдің барлық тұрғындарына, олардың тұрғылықты жеріне қарамастан тең дәрежеде ұсыну. Бұл үшін ауылдық аймақтардағы медициналық мекемелердің жағдайын жақсарту, мамандарды тарту, медициналық жабдықтарды жаңарту қажет.

Теңдік:

Денсаулық сақтау жүйесінің теңдігін қамтамасыз ету – әр адамға өз денсаулығын қорғауға тең құқық беру. Бұл тұста медициналық қызметтерді бөлу барысында әлеуметтік жағдайға, табыс деңгейіне, білімге немесе тұратын жеріне қарай кемсітушілік болмауы тиіс.

Әлеуметтік тұрғыдан осал топтарға, мысалы, зейнеткерлерге, мүгедектерге және көп балалы отбасыларға қосымша қолдау көрсету керек. Бұл топтарға медициналық қызметтерді тегін немесе жеңілдетілген шарттармен ұсыну денсаулық сақтау саласындағы теңдікті сақтауға мүмкіндік береді.

Қазақстандағы денсаулық сақтау жүйесін басқаруды жақсарту және тиімділігін арттыру – қазіргі заманның ең маңызды мәселелерінің бірі. Елде денсаулық сақтау саласында қыруар жұмыстар атқарылғанымен, әлі де шешілуі қажет мәселелер бар. Сондықтан жүйелі түрде басқаруды жетілдіру, инновациялар мен цифрландыруды енгізу, әлеуметтік теңдікті қамтамасыз ету және халықтың денсаулығын сақтау үшін жаңа тәсілдер мен реформалар қажет.

Қазақстанда денсаулық сақтауды басқаруды жақсарту бойынша ұсыныстар:

Медициналық кадрларды даярлау және тарту:

Денсаулық сақтау саласындағы мамандардың тапшылығын жою үшін медициналық білім беру жүйесін жетілдіру, ауылдық аймақтарға дәрігерлер мен медбикелерді тарту бағытында арнайы бағдарламалар әзірлеу керек. Бұған қоса, медициналық қызметкерлердің кәсіби біліктілігін арттыруды, сонымен қатар олардың еңбек жағдайларын жақсартуды қамтамасыз ету қажет.

Цифрландыру мен инновациялар:

Денсаулық сақтау жүйесін цифрландыру мен жаңа технологияларды енгізу арқылы медициналық қызметтердің сапасын арттыруға мүмкіндік береді. Элементтерді автоматтандыру, электрондық денсаулық паспорттары, телемедицина қызметтерін дамыту және мәліметтерді тиімді басқару жүйелерін енгізу осы саладағы басқаруды оңтайландыруға ықпал етеді. Бұл, әсіресе, шалғай аймақтардағы тұрғындар үшін маңызды.

Әлеуметтік медициналық сақтандыру жүйесін жетілдіру:

Әлеуметтік медициналық сақтандыру жүйесінің қолжетімділігі мен тиімділігін арттыру қажет. Сақтандыру жүйесіне қатысу деңгейін жоғарылату және әртүрлі

әлеуметтік топтардың медициналық қызметке қол жеткізу мүмкіндігін қамтамасыз ету үшін мемлекеттік қолдау шаралары мен субсидиялар жүйесін дамыту маңызды.

Аймақтық теңдікті қамтамасыз ету:

Қалалар мен ауылдар арасындағы денсаулық сақтау жүйесіндегі айырмашылықтарды азайту мақсатында ауылдық аймақтардағы медициналық мекемелерді жаңарту, оларды заманауи құрал-жабдықтармен қамтамасыз ету, сондай-ақ тұрғындарды медициналық қызметпен қамтамасыз ету үшін инфрақұрылымдық даму жоспарларын енгізу қажет.

Жеке және мемлекеттік сектордың ынтымақтастығы:

Мемлекеттік және жеке медициналық сектор арасындағы ынтымақтастықты нығайту қажет. Жеке медициналық мекемелердің тәжірибесін қолдана отырып, мемлекеттік денсаулық сақтау жүйесіне қосымша ресурстар тарту және сапалы қызмет көрсету деңгейін арттыру мүмкін.

Болашақта дамудың негізгі бағыттары:

Превентивті денсаулық сақтау және салауатты өмір салтын насихаттау:

Болашақта денсаулық сақтау жүйесінің басты бағыты алдын алу және профилактикалық шаралар болуы керек. Аурулардың алдын алу, халықты денсаулық сақтауға тарту, салауатты өмір салтын насихаттау маңызды болып табылады. Бұл үшін ақпараттық кампаниялар, мектептер мен жұмыс орындарында профилактикалық тексерулер ұйымдастыру және жеке денсаулыққа жауапкершілік деңгейін арттыру қажет.

Әлеуметтік жағдайларға және экологиялық мәселелерге әсер ету:

Денсаулық сақтау жүйесіне әсер ететін әлеуметтік факторларды зерттеу және экологиялық жағдайларды ескеру маңызды. Болашақта әлеуметтік жағдайларға, экология мен еңбек жағдайларына байланысты денсаулықты сақтау шаралары күшейтілуі керек. Әсіресе экологиялық таза орта қалыптастыру, ауылдық аймақтардағы экологиялық ахуалды жақсарту арқылы денсаулық сақтау жүйесіне қосымша қолдау көрсетуге болады.

Медициналық технологияларды жетілдіру:

Медицинадағы жаңа технологиялар мен инновациялық әдістердің қолданылуы болашақта медициналық қызметтердің сапасын арттыруға ықпал етеді. Генетика, биотехнология, робототехника және жасанды интеллект сияқты технологияларды медицинаға енгізу арқылы диагноз қою және емдеу процесін жеңілдетуге болады.

Медициналық зерттеулер мен инновациялық жобалар:

Денсаулық сақтау саласында ғылыми зерттеулер мен инновациялық жобаларға көп көңіл бөлінуі керек. Әсіресе ауруларды ерте кезеңде анықтау, емдеу әдістерін жетілдіру және жаңа медициналық құрылғыларды дамыту үшін ғылым мен технологияның күшін пайдалану қажет.

Қорытындысында, Қазақстандағы денсаулық сақтау жүйесін басқаруды жақсарту үшін кешенді және жүйелі тәсілдерді енгізу қажет. Бұл денсаулық сақтау саласының барлық аспектілерін қамтитын реформаларды жүргізу арқылы ғана мүмкін болады. Денсаулық сақтау жүйесін дамыту бағытында жасалған барлық шаралар халықтың денсаулығын сақтауға және өмір сүру сапасын жақсартуға септігін тигізетіні сөзсіз.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Нысанбаев, А. С. Денсаулық сақтауды басқару: теория және практика. – Алматы: Қазақ университеті, 2017.
2. Шоқыров, Ә. Е. Қазақстандағы денсаулық сақтау жүйесі және реформалар. – Алматы: Ғылым, 2016.
3. Сапарғали, Б. Ә. Денсаулық сақтау саласындағы мемлекеттік басқару және саясат. – Алматы: Экономика, 2018.
4. Жолдасова, Н. Н. Қазақстандағы медициналық қызметтердің сапасын бағалау. – Астана: Елорда, 2015.

5. Әбдірахманова, З. Қ. Денсаулық сақтау жүйесіндегі инновациялар мен жаңашылдық. – Алматы: ЖШС "Нұрлы әлем", 2020.

6. Құлмағанбетова, Ш. С. Денсаулық сақтау саласындағы әлеуметтік саясат. – Алматы: Қазақ университеті, 2014.

Авторлар туралы мәліметтер

***Бейсенова Асия Мейрамовна** – Каспий Қоғамдық университетінің «Мемлекеттік қызмет» мамандығының 4-ші курс студенті, alemmalikov232@gmail.com

****Отарбаева Айжан Базарбаевна** Экономика ғылымдарының магистрі, сеньор-лектор, e-mail: A-o777@mail.ru

Сведения об авторах

***Бейсенова Асия Мейрамовна** -студент 4 курса Каспийского общественного университета по специальности «Государственная служба», alemmalikov232@gmail.com

****Отарбаева Айжан Базарбаевна** Экономика обучение магистр, сеньор-лектор, e-mail: A-o777@mail.ru

Information about the authors

***Weisenova Asiya Meiramovna** is a 4th year student of the Caspian Public University with a degree in Public Service, alemmalikov232@gmail.com

Otarbayeva Aizhan Bazarbaevna Economics Master's degree, senior lecturer, e-mail: A-o777@mail.ru

ӘОЖ 81.11

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТЕРМИНДЕРДІ МАМАНДЫҚҚА ҚАТЫСТЫ МЕНГЕРУДІҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Берденова Г.Е.¹, Рыскелдиева Г.Д.², Итемирова А.С.³

^{1, 2, 3} Каспий қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Ұсынылып отырған мақалада білім алушының мамандықты жан-жақты ғылыми негізде игеруі мен экономика тілін кәсіби бағытта меңгеруі жайында айтылған.

Түйін сөздер: кәсіби біліктілік, бағдарлы үйрету, өмір талабы, нәтиже, ізденушілік әрекет, оқыту технологиясы, жүйелі пайдалану, нақты міндет, сапалы деңгей.

ВАЖНОСТЬ ОВЛАДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ТЕРМИНАМИ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ

Берденова Г.Е.¹, Рыскелдиева Г.Д.², Итемирова А.С.³

^{1, 2, 3} Каспийский Общественный Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Резюме. В этой статье рассматривается значительность обучения профессиональному казахскому языку специалистов технических профилей.

Ключевые слова. Профессиональная квалификация, профильное обучение, требование жизни, результат, соискательное действие, технология обучения, системное использование, точные обязанности, качественный уровень.

THE IMPORTANCE OF MASTERING ECONOMIC TERMS BY PROFESSION

Berdenova G.E.¹, Ryskeldieva G.D.², Itemirova A.S.³

^{1, 2, 3} Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Summary. This article discusses the significance of the professional training to the Kazakh language of technical specialists.

Keywords. Professional qualifications, specialized education, a requirement of life, the result soiskatelnoe action, education technology, system use, the precise duty, high-quality level.

Кәсіби білікті мамандарды мемлекеттік тілде дайындаудың алғышарты – техникалық оқу орнында оқып жүрген студенттер өз мамандықтары саласындағы ғылыми терминологияны толық игеру тиіс. Егерде студент техникалық жоғары оқу орнында мамандық негіздерін ғылыми тұрғыда меңгермесе, онда нағыз біліктілік деңгейіне жете алмайды. Бұл – қазіргі тұрмыс шындығы.

Тіл үйрету кешені маманның кәсіби – дүниетанымдық бағыт-бағдарымен табиғи түрде үйлесу үшін мемлекеттік тілді кәсіби бағдарлы үйретудің мақсаты мен міндеттерін, мазмұнын айқындайтын факторларды, оның құрылымы мен жүйесін, оқыту технологиялары мен үйренушінің тілдік біліктілігіне қойылатын талаптарды анықтаудың жаңа заманға сай стратегиясы мен тактикасын ұстану қажет. Осы орайда тіл үйренуші студенттің немесе маманның өздігінен жұмыс жасауына, ізденушілік әрекетінің белсенді дамуына бағытталған оқыту технологиялары мен жүйелерін пайдалану тиімді. Атап айтқанда, мемлекеттік тілді үйретудің нәтижеге бағдарлануын, яғни кәсіби экономика тілін үйрету сапасының деңгейін көтеруге қатысты алғышарттарды қамтамасыз ететін оқыту технологиясын қолдануға аса мән берілуі қажет [1].

Бағдарламаның негізінде оқулықты жазатын автор біздің ойымызша, біріншіден, сол мамандықты жан-жақты ғылыми негізде игерген, мамандығының тарихын, қазіргі өмірдегі орнын, келешектегі рөлін толық жетік білгендігімен ерекшеленеді. өз ғылымының саласын теориялық және практикалық тұрғыда жетік білетін білікті автор ғана дайындаған еңбегі арқылы нағыз ұлттық мамандарға пайдасын тигізетін құрал жаза алады.

Ұлттық мамандықтарды дайындаудың жаңа бетбұрысы – оларды мемлекеттік тілде жазуға және сөйлеуге қалыптастыру. Ол үшін ұлттық мамандықтарды дайындауға арналған, ғылыми-техникалық жетістіктерге негізделген оқулықтар жазылуы тиіс. Сол бағдарламаны эксперименттік сынаулардан өткізу – қазіргі уақытымыздың өзекті мәселесі. Әрине, осындай бағдарламаларға негізделген оқулықтар жазылуы тиіс, олай жасалмаса мемлекеттік тілде жазатын, сөйлейтін мамандарды дайындау мүмкін емес.

Келешектегі ұлт маманының тек мемлекеттік тілді ғана жетік игеріп қоймай, қосымша бірнеше тілдерді игеру – қазіргі өмір талабы. Бірнеше тілдерді толық игерген ғана жас маман, біріншіден, күнкөрісіне қажетті еңбекке орналаса алады, екіншіден өз мамандығы бойынша кәсіби толысуға, кемелденуге мүмкіндік алады. Яғни, бірнеше тілді игерген маман өмір бойы кәсіби қалыптасуын жетілдіреді, дамытады, тереңдетеді. Техникалық жоғары оқу орындарындағы мамандықтар бойынша оқитын студенттер үшін кәсіби – ғылыми терминдер жүйесі ұсынылады. Осыдан келіп мемлекеттік тілдің негізінде мамандықтарды дайындайтын ғылыми тіл қалыптасады. Кәсіби терминологиялық жүйені игерудің өзіндік ерекшеліктері бар екенін ұмытпаған жөн, себебі сол ерекшеліктерді толық түсінбеген жағдайда оны толық игеру мүмкін емес, оған осы салада ғылыми ізденіс жасап жүрген ғалымдардың ғылыми-зерттеу жұмыстары толық дәлел бола алады. Кәсіби терминологиялық жүйедегі ғылыми тілді игеру сатылары мынадай ерекшеліктерден құралады [2]:

- ғылыми сөз тіркестерінен ғылыми терминдерді айыра білу;
- ғылыми терминдердің жасалу жолдары мен тәсілдерін игеру;
- ғылыми терминнің негізгі мағынасының, жаңа терең мағынаға айналатынына көз жеткізу;
- ғылыми тілдің тілдік жүйесін игеру;

- ғылыми тілдегі термин баламасының төл-тума терминге айналуы – мемлекеттік тілдің жоғары ғылыми сатыға көтерілгенінің дәлелі.

Жаратылыстану, техникалық ғылымдар саласындағы ғылыми тіл стилистикасын игеруде терминдердің көп мағыналығын түсінуге үлкен мән берілуі тиіс. Терминдік синонимдерді түсініп, орынды қолдана білу ғылыми тілде шыңдалудың негізі саласы болып табылады.

Кәсіби тілді меңгерудің ең жоғары сатысы – ғылыми әдебиеттің синтаксисін әдебиет тілінің синтаксисінен ажырата білу, оның ерекшелігін түсініп, ғылыми ойды ғылыми тілдің синтаксисіне негіздей білуді талап етеді. Ғылыми ойлау – ғылыми тіл жүйесіндегі терминдерді керек етеді.

Сондықтан ғылыми тілді игерудің шығар биігі – ғылыми ойлауды дамыту. Бұны ескермеген адамның сөйлеу тілі шолақ, түсініксіз, сөйлемдері шұбалыңқы, тұжырымдары күңгірт келетіні ақиқат.

Білім алушылардың терминдерді қолдануды игеру үшін, оларға арналған ғылыми – тәжірибелік конференциялар мемлекеттік тілде ұйымдастырылып, баяндама-хабарламаларын ана тілінде жасап үйренуге жағдай жасалуы тиіс.

Әр студент әр семестрде мемлекеттік тілде екі жазба жұмысын орындауы керек: біріншісі – келешек мамандығы бойынша ғылыми хабарлама, екіншісі - өзінің келешектегі мамандығы бойынша ана тілінде жазылған оқулықтарға талдау жасау. Мұндай жазба жұмыстары студенттердің келешектегі диплом жұмысын, техникалық жоғары оқу орнын бітіргеннен кейін ғылыми жұмысты мемлекеттік тілде жазуына негіз бола алады.

Ғылыми тілді жан-жақты игерген, оның сан-салалы ерекшеліктерін меңгерген адам қазақи ғылыми сананы қалыптастыруға, ғылыми тілдің ана тіліміздің төрінен лайықты өз орнын алуға үлесін қоса алатынына күмән келтірмейміз. Ғылыми тілді үйрену – ғылыми ойды дамыту, ғылыми ойды ана тілінде қалыптастыру деп ойлаймыз.

Техникалық жоғары оқу орындарындағы орыс тілді оқу топтарында оқитын мемлекеттік тілді үйрету сабақтарының негізгі мақсаты – тіл дамыту, себебі тіл дамыту жұмыстары бір жүйеге келмей, қазақша сөйлеп, жазып үйренулері мүмкін емес екендігін қазіргі тәжірибе дәлелдеп отыр.

Тіл дамыту – тек қазақша сөз байыту емес, сонымен қоса сол сөз қорын белсенді түрде (активті түрде) пайдаланып, бір-бірімен қарым-қатынаста болу.

Мемлекеттік тілде кеңінен сөйлесе білуді дамыту мынадай жүйеде болуы керектігі байқалады [3]:

- тілді практикалық түрде үйрену үшін, мемлекеттік тілді оқытудың өзіндік жүйесін құру;

- тілді практикалық түрде қолдана білу үшін, керекті оқу материалдарын іріктеп, тіл дамытуға ыңғайландыру, сәйкестендіру;

- жұмысына іріктеп алынған оқу материалдары тиімді және ең жаңа әдістемелерге негізделуі тиіс.

Тіл дамыту жұмысының негізгі бағыты – ауызекі сөйлеу болса, ал практикалық қолданыста болуы үшін, соған керекті жағдай туғызылуы керек. Тілдің іс жүзіндегі қолданысы – диалог. Ал, диалог белгілі бір жағдайға (ситуация) құрылады, онсыз тілдік қарым-қатынас жасау, сөйлесу, пікірлесу, ой алмасу мүмкін емес.

Диалогтық сабақтардың ұтымдылығы оның сұрақтарының түсініктілігінде, себебі қойылған сұрақта 60-70 пайызы дайын жауап болуы керек, сондықтан сұрақ қоюға үйретуде оның құрылымына, түсініктілігіне, дұрыстығына, сарынына-үніне (интонациясына) көңіл аудару қажет.

Тіл дамыту сабақтарында әңгімелесу әдісі – өте ұтымды әдіс, ол үшін:

- әңгіменің тақырыбын дұрыс таңдау керек;

- әңгімелесетін оқу материалдары студенттерге жақсы таныс және олар білетін болғаны дұрыс.

Әңгіменің тақырыбы алдын ала келісілген жағдайда, студенттер сабаққа белсенді қатысады да, әңгіме нәтижелі болып шығады.

Белгілі тақырып бойынша әңгіме сабағын өткізгенде, студенттерге сол тақырып бойынша өте жиі қолданылатын сөздер мен сөз тіркестерін тақтаға немесе олардың дәптерлеріне жазған дұрыс. Бірінші сөйлемді оқытушының өзі не оқытушының басқаруымен студенттер бастайды. Мұндай әдіс студенттердің жұмысын тездетуге мүмкіндік береді. Қиналған жағдайда, екінші сөйлемде де бірігіп құрастырған көп жағдайда ұтымды, нәтижелі болып келеді. Негізгі мақсат – студенттерді ойландыру, әңгімелесуге белсенді түрде қалыптастыру.

Тіл дамыту сабақтарында түрлі жаттығуларды ауызша және жазбаша орындау студенттердің қазақша үйренулеріне тікелей көмек тигізеді. Жаттығулардың түрлері [4]:

- өткен грамматикалық ережелерді тиянақтап, дағдыландыру үшін, сол ережелер жиі кездесетін мәтінді пайдалану, яғни грамматикаландырылған мәтін болуы керек;

- студенттердің белсенді сөз қорын (активті) қолдануға арналған жаттығуларды түрлі сипаттарда шығармашылық-әдістемелік тұрғыда қолдану;

- жүйесі бұзылған мәтінді қалыпты, тиянақты жүйеге келтірілген жаттығулар, яғни логикалық жаттығулар;

- хабарлы сөйлемдерді сұраулы сөйлемдерге айналдыру жаттығулары;

- синоним, антоним, омоним сөздерін ауызша, жазбаша қолдану жаттығулары, т.с.с.

Тіл дамыту сабақтарында, әсіресе ауызекі сөйлеуде зат пен көрнекілікті пайдалану өте ұтымды әдіс, сондықтан да студенттердің сөз қорын байытуға, өздерінің сөз тіркестерінен сөйлем құрастыруға көп жеңілдік жасайды. Түрлі картиналардың көшірмесін (репродукциясын) пайдалану көп тараған дидактикалық оқу-әдістемелік құралдың бірі екендігі мәлім.

Тіл дамыту үшін университеттің кітапханасындағы диафильмдерді, студенттердің негізгі кәсіби мамандықтарына арналған оқу фильмдерін пайдалану, солардың нәтижесінде қорытынды сабақ өткізу өте тиімді әдіс екендігін біздің тәжірибеміз дәлелдеп келеді. Кәсіби қазақ тілі сабақтарын студенттердің оқып жатқан қазіргі мамандықтарымен байланыстыру, біріншіден, оларды қызықтырса, екіншіден, өздеріне жақын, түсінікті тақырыпта сөйлеу – олардың белсенділігін арттырады. Студенттердің өзара пікір алмасуға сөздік қоры, сөйлеу мәдениеті дағдылары жеткілікті болса кәсіби мамандықтары бойынша жоғары білім иесі ретінде болашақта да әлеуметтік ортада ой бөлісуге, пікір таластыруға мүмкіндіктерінің мол болары анық.

Қорыта айтқанда, тәуелсіздік Қазақстан Республикасының өндірісі, өнеркәсібі, ғылыми-зерттеу мекемелері мен экономика салаларында еңбек ететін жоғары білімді мамандарды ұлттық, мемлекеттік тіл ықпалымен дайындау үздіксіз шығармашылық ізденістерімізбен дамытыла береді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Оразбаева Ф.Ш. Тілдің қатынас теориясы және әдістемесі. Алматы:РБК. 2021
2. Қадашева Қ. Қазақ тілі: оқытудың тиімді әдістемелері, Алматы, 2020, 167 б.
3. Байтұрсынов А. «Тіл тағылымы» Алматы. Ана тілі, 1992
4. Қазақша-орысша, орысша-қазақша терминологиялық сөздік. Кен ісі және металлургия. 5000-ға жуық термин. Қазақстан Республикасының Үкіметі жанындағы Мемлекеттік терминология комиссия бекіткен. «Рауан», 2000.

КӘСІПКЕРЛЕРГЕ МАРКЕТИНГ: ТЕОРИЯСЫ, ӘДІСТЕРІ ЖӘНЕ ҚАЗІРГІ ДАМУ БАҒЫТТАРЫ

Булатканова К.Р.¹, Кабылсеит Е.Г.².

^{1,2} «Маркетинг» мамандығының 3-ші курс студенті, Каспий қоғамдық университеті,
Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа

Бұл мақалада маркетингтің теориялық негіздері, әдістері және қазіргі заманғы даму бағыттары қарастырылады. Жұмыста маркетинг ұғымының мәні, оның негізгі функциялары мен стратегиялары талданады. Зерттеу барысында цифрлық технологиялардың маркетинг саласына ықпалы, соның ішінде интернет-маркетинг, әлеуметтік желілердегі жарнама және деректерге негізделген маркетинг құралдарының рөлі сипатталады.

Қазақстандағы маркетингтің ерекшеліктеріне жеке тоқталып, жергілікті нарықта кездесетін мәселелер мен оларды шешу жолдары ұсынылады. Сонымен қатар, маркетингтің тиімділігін арттырудың заманауи тәсілдері, атап айтқанда, автоматтандыру, жасанды интеллект және тұрақтылық қағидаттары талқыланады.

Мақала маркетингтің теориялық және практикалық аспектілерін біріктіре отырып, оның бизнес саласындағы маңыздылығын айқындауға бағытталған.

Кілтті сөздер: Маркетинг, инновация, технологиялық прогресс, табыстылық арттыру, бәсекеге қабілеттілік, автоматтандыру.

Аннотация

В данной статье рассматриваются теоретические основы, методы и современные направления развития маркетинга. В работе анализируется сущность понятия маркетинг, его основные функции и стратегии. В исследовании описывается влияние цифровых технологий на сферу маркетинга, включая интернет-маркетинг, рекламу в социальных сетях и роль инструментов маркетинга на основе данных.

Отдельно остановимся на особенностях маркетинга в Казахстане и предложим проблемы, с которыми мы сталкиваемся на местном рынке, и пути их решения. Кроме того, обсуждаются современные подходы к повышению эффективности маркетинга, в частности, принципы автоматизации, искусственного интеллекта и устойчивости.

Статья направлена на выявление его значимости в сфере бизнеса, объединив теоретические и практические аспекты маркетинга.

Ключевые слова: : Маркетинг, инновации, технологический прогресс, повышение прибыльности, конкурентоспособность, автоматизация.

Abstract

In this article, the theoretical foundations, methods and directions of modern development of marketing are considered. The paper analyzes the essence of the concept of marketing, its main functions and strategies. The study describes the impact of digital technologies on the field of marketing, including Internet Marketing, Advertising in social networks, and the role of data-based marketing tools.

Separately, we will focus on the specifics of marketing in Kazakhstan, present the problems encountered in the local market and ways to solve them. In addition, modern approaches to improving marketing efficiency will be discussed, in particular, the principles of automation, artificial intelligence and sustainability.

The article is aimed at identifying the importance of marketing in the business sphere, combining theoretical and practical aspects.

Key words: : Marketing, innovation, technological progress, increasing profitability, competitiveness, automation.

Маркетингтің анықтамасы және мәні: Маркетингтің жалпы түсінігі, оның нарықтық экономикадағы рөлі. Маркетингтің басты принциптері: 4P (өнім, баға, орын, жарнама) немесе 7P (қызмет көрсету саласындағы маркетингтің ерекшеліктері) сияқты маркетинг тұжырымдамалары. Нарық сегменті және тұтынушыларды талдау: Нарық сегменттеу және тұтынушылардың қажеттіліктерін анықтау. Маркетинг стратегиясы: Ұйымның мақсаттарына жету үшін қолданылатын стратегиялар мен әдістер.

Маркетингтік зерттеулер: Нарықтық ақпаратты жинау және талдау әдістері.

Цифрлық маркетинг және оның құралдары:

- Интернет-маркетинг (SEO, контекстік жарнама).
- Әлеуметтік желілердегі маркетинг (SMM).
- Контент-маркетинг және email-маркетинг.

Деректерге негізделген маркетинг: Big Data және аналитика.

Персонализация және тұтынушы тәжірибесін жақсарту.

Курстық жобаның практикалық бөлімінде белгілі бір компанияның маркетингтік стратегиясын талдауға болады.

Мысалы:

- “Kaspi.kz” компаниясының маркетингтік әдістерін зерттеу.
- Шағын және орта бизнес үшін интернет-маркетингтің тиімділігі.
- Әлеуметтік желілердегі жарнаманың тұтынушы шешіміне әсерін талдау.

Зерттеу объектісін таңдау: Сіздің курстық жұмысыңыздың практикалық бөлімі қандай ұйымды немесе нарық сегментін зерттейтінін анықтау.

• Маркетингтік зерттеулер: Нарықтың ағымдағы жағдайын, бәсекелестерді, тұтынушы сұранысын талдау.

• SWOT талдау: Ұйымның күшті және әлсіз жақтары, мүмкіндіктер мен қауіптерді талдау.

• Маркетинг стратегиясы: Таңдаған ұйымның маркетингтік стратегиясын, қолданылатын әдістерін талқылау.

• Ұсыныстар мен шешімдер: Зерттеулер нәтижесінде қандай ұсыныстар жасауға болатынын көрсету (жарнама стратегиясы, өнім немесе қызметті жаңарту, нарыққа кіру әдістері).

Қазақстандағы маркетинг саласында бірнеше маңызды мәселелер мен қиындықтар бар. Бұл мәселелер экономика, инфрақұрылым, тұтынушылардың мінез-құлқы мен маркетингтік стратегиялардың дамуына тікелей әсер етеді. Олардың негізгісін атап өтсек:

1. Тұтынушылардың сандық сауаттылығының төмендігі: Қазақстанда сандық технологиялар мен интернет кеңінен таралғанымен, көп адамдар әлі де цифрлық құралдар мен платформаларды толыққанды пайдалана алмайды. Бұл маркетингтік стратегияларға онлайн-өткізу каналдарын тиімді пайдалану мен аудиторияны дұрыс сегменттеу мәселесін туғызады.

2. Деректерді жинау және талдау мәселелері: Деректерді дұрыс жинау және талдау әлі де толыққанды дамымаған. Бұл маркетингтік стратегияларды жоспарлау мен орындауға қиындықтар тудырады. Қазақстанда үлкен деректерді тиімді пайдаланудың мүмкіндіктері шектеулі, ал көптеген бизнес өкілдері оларды толыққанды қолдануға дайын емес.

3. Кеңінен қолданылатын әдістердің жетіспеушілігі: Технологиялық инновациялар мен жаңа маркетингтік құралдардың қолданылуы, мысалы, жасанды интеллект, автоматизация, контент маркетингінің тиімді әдістері, Қазақстанда толыққанды

дамымаған. Брендтер көбіне дәстүрлі жарнама тәсілдеріне сүйенеді, бұл нарықта бәсекеге қабілеттілікті төмендетеді.

4. Тұтынушы мінез-құлқының өзгеруі: Қазақстанда тұтынушылардың қалауы мен мінез-құлқы әлемдегі басқа нарықтармен салыстырғанда жылдам өзгермейді. Сонымен қатар, жастардың тұтыну әдеттері мен құндылықтары дамып келе жатқанына қарамастан, көптеген компаниялар өздерінің өнімдері мен қызметтерін жеткізу тәсілдерін жаңартып үлгермеген.

5. Инфрақұрылымның дамымауы: Қалалар мен ауылдар арасындағы инфрақұрылымдық айырмашылықтар маркетингтің тиімділігін төмендетеді. Мысалы, интернет жылдамдығы немесе төлем жүйелерінің дамуы жағынан өңірлерде бірдей жағдай жасалмаған.

6. Заңнамалық кедергілер: Қазақстандағы маркетинг саласында кейбір заңнамалық шектеулер мен жарнамалық ережелер бизнес жүргізуді қиындатуы мүмкін. Мысалы, кейбір шектеулер әлеуметтік желілерде жарнама жасауды қиындатса, кейбір өнімдерге қатысты заңнамалар маркетингтік әрекеттерді шектейді.

7. Сенімсіздік пен бұрмаланған ақпарат: Қазіргі таңда көптеген қазақстандықтар жарнамаларға және маркетингтік коммуникацияларға сенімсіздікпен қарайды. Бұл ақпараттың шынайылығы мен дәлдігіне қатысты мәселелерге байланысты. Әсіресе, фейк жаңалықтар мен алаяқтық әрекеттердің таралуы маркетингтік брендті мен өнімдеріне деген сенімді жоғалтуы мүмкін.

8. Бәсекенің күшеюі: Қазақстан нарығында көптеген жаңа брендтер мен халықаралық компаниялар пайда болды, бұл жергілікті кәсіпорындарға үлкен бәсеке туғызады. Сондықтан маркетингтік тұтынушылардың назарын өздеріне аудару үшін инновациялық және креативті стратегиялар қолдануға мәжбүр.

9. Көптілділік және мәдени ерекшеліктер: Қазақстанның көпэтникалық және көптілді қоғамында маркетингтік коммуникацияны тиімді жүргізу үшін әртүрлі мәдениеттер мен тілдерді ескеру қажет. Бұл контенттің дұрыс бейімделуін және әр түрлі топтар арасында теңгерімді коммуникацияны қамтамасыз етуді талап етеді.

Бұл мәселелердің шешімі, ең алдымен, маркетингтік білім мен тәжірибені арттыру, жаңа технологияларды енгізу, тұтынушылармен тиімді байланыс орнату және қоғамдағы өзгерістерге жауап беру арқылы мүмкін болады.

Маркетингтің болашағы сандық технологиялардың дамуымен тығыз байланысты. Бұдан басқа, тұтынушылардың мінез-құлқы мен қажеттіліктерінің өзгеруі де маркетингтің эволюциясына әсер етуде. Болашақта бірнеше негізгі трендтер байқалуда:

1. Деректер мен жасанды интеллект: Үлкен деректер (Big Data) және жасанды интеллект (AI) маркетингте тұтынушыларды талдау, болжау және жеке ұсыныстар жасау үшін кеңінен қолданылатын болады. AI алгоритмдері тұтынушының мінез-құлқын болжап, маркетинг стратегияларын тиімді жоспарлауға мүмкіндік береді.

2. Жеке тәжірибе: Тұтынушылардың талаптары мен қажеттіліктері артып келеді, сондықтан жеке ұсыныстар мен қызметтер маркетингтің маңызды бөлігіне айналады. Персонализация жасау үшін деректер мен технологиялар белсенді түрде қолданылмақ.

3. Әлеуметтік медиа және контент маркетинг: Әлеуметтік медианың ықпалы артып келеді. Маркетингтік тұтынушылармен тікелей байланыс орнату үшін әлеуметтік медиа платформаларын пайдаланады, ал контент маркетинг (блогтар, видео, инфографика және т.б.) маңызды рөл атқарады.

4. Бейнемазмұн: Видео контент көбейіп, визуалды құралдардың әсері жоғары болады. Тікелей эфирлер, қысқа бейнемазмұн және интерактивті видеолар маркетингте үлкен ықпалға ие болады.

5. Экологиялық және әлеуметтік жауапкершілік: Тұтынушылар экологиялық таза және әлеуметтік жауапты брендтерді бағалайтын болады. Бұл тренд маркетингтік стратегияларда тұрақты даму мен әлеуметтік жауапкершілікті көрсетуге бағытталады.

6. Автоматизация және чат-боттар: Маркетингтің автоматизациясы және чат-боттардың қолданылуы тұтынушылармен байланыс орнату және қызмет көрсету процесін жеңілдетеді. Чат-боттар арқылы сұраныстарды жылдам жауап беру, сатып алу тәжірибесін жақсарту және брендке деген адалдықты арттыруға болады.

7. Виртуалды және кеңейтілген шындық (AR/VR): Виртуалды және кеңейтілген шындық технологиялары брендтерге тұтынушыларды жаңа тәжірибелермен таныстыруға мүмкіндік береді. Мысалы, виртуалды дүкендер, өнімдерді 3D форматында көрсету немесе AR арқылы сатып алу процесін жеңілдету.

Маркетингтің болашағы тұтынушылардың өзгеріп жатқан талаптарына икемделген, технологиялармен бірігіп жұмыс істейтін және қоғамдағы құндылықтарға жауап беретін тәсілдерді қабылдайтын болады.

Қазақстанда маркетинг саласының соңғы жылдардағы жетістіктері экономика мен нарықтық инфрақұрылымның дамуына байланысты айтарлықтай өсіп келеді. Елдегі кәсіпорындар маркетингтік стратегияларды жетілдіріп, заманауи тәсілдер мен технологияларды қолдануға бет бұрып жатыр. Қазақстандағы маркетингтің маңызды жетістіктері мыналар:

1. Цифрлық маркетингтің дамуы: Интернеттің таралуы мен әлеуметтік медиа платформаларының танымал болуы маркетингтің цифрлық түрлерін дамытуға ықпал етті. Қазақстандағы көптеген компаниялар әлеуметтік желілер мен онлайн жарнаманы тиімді пайдалана отырып, өз өнімдері мен қызметтерін тұтынушыларға таныстыруда. Facebook, Instagram, TikTok сияқты платформаларда мақсатты аудиторияны таргеттеу үшін алгоритмдер мен аналитикалық құралдарды қолдану кеңейіп жатыр.

2. E-commerce және онлайн сауда: Қазақстанда онлайн сауданың өсуі байқалады. 2020 жылдан кейін интернет-дүкендер мен маркетплейстердің саны көбейді, бұл кәсіпкерлерге жаңа клиенттерге қол жеткізуге мүмкіндік берді. «Kaspi.kz», «Satu.kz», «Olx.kz», «Chosofamily» сияқты платформалар нарықта кеңінен танылды, олар өнімдер мен қызметтерді тұтынушыларға тиімді түрде ұсынуда маркетингтік мүмкіндіктерді кеңейтті.

3. Контент маркетингінің танымалдылығы: Брендтер тұтынушыларға қызықты және пайдалы ақпарат ұсыну арқылы олардың назарын аударуда. Қазақстанда блогерлер, әлеуметтік медиа тұлғалары мен ықпалды тұлғалар арқылы контент маркетингінің тиімділігі артып келеді. Брендтер түрлі мақсатты аудиторияға бағытталған контент жасап, олардың мүдделеріне сәйкес өнімдер мен қызметтерді ұсынуға тырысуда.

4. Брендтердің әлеуметтік жауапкершілігі: Әлеуметтік жауапкершілік маркетингінің танымалдылығы артты. Қазақстандық компаниялар әлеуметтік мәселелер мен экологиялық тұрақтылыққа назар аударып, тұтынушылардың сеніміне ие болуға тырысады. Мысалы, компаниялар қоршаған ортаны қорғау, білім беру және денсаулық сақтау салаларындағы жобаларға қатысу арқылы өз имидждерін жақсартуға үлес қосуда.

5. Маркетингтік автоматизация және жаңа технологиялар: Қазақстандағы ірі компаниялар мен брендтер маркетингті автоматтандыру үшін жаңа құралдар мен платформаларды белсенді түрде қолдана бастады. CRM жүйелері, электронды пошта маркетингі, чат-боттар және тұтынушыны тарту үшін AI технологияларын пайдалану кеңінен таралуда.

6. Персонализация және мақсатты жарнама: Тұтынушылардың жеке қажеттіліктеріне бағытталған маркетинг стратегияларының тиімділігі артты. Мысалы, электрондық коммерция мен әлеуметтік желілер арқылы тұтынушылардың мінез-құлқын талдап, олардың қызығушылықтары мен талаптарына сәйкес жарнамалар ұсыну табысты маркетингтің басты құралына айналды.

7. Жастардың маркетингті қабылдауы: Қазақстанның жас ұрпағы маркетингтік трендтер мен цифрлық жарнамаларға өте ашық. Жастар арасында мобильді қосымшалар мен онлайн ойындар арқылы маркетинг жүргізу нәтижесінде көптеген брендтер үлкен аудиторияға жетіп, олардың қажеттіліктерін қанағаттандыруда.

8. Халықаралық брендтердің нарыққа енуі: Қазақстанның нарығы әлемдік деңгейдегі көптеген брендтер үшін тартымды болды. Халықаралық компаниялар маркетингтік стратегияларын жергілікті ерекшеліктер мен мәдениетке бейімдеп, Қазақстанда сәтті әрекет етуде. Мысалы, McDonald's, KFC, Starbucks сияқты компаниялар өздерінің маркетингтік шараларын тиімді жүргізіп, брендтің танымалдылығын арттырды.

9. Маркетингтік зерттеулер мен аналитика: Қазақстанда маркетингтік зерттеулердің кеңеюі байқалады. Кәсіпорындар тұтынушылардың қажеттіліктерін зерттеп, нарықтағы өзгерістерге икемделу үшін түрлі аналитикалық құралдарды қолдануда. Бұл маркетингшілерге нарықтағы жағдайды жақсы түсініп, стратегиялық шешімдер қабылдауға көмектеседі.

Қазақстандағы маркетинг саласының жетістіктері көп жағдайда цифрлық трансформация, тұтынушылармен байланыс орнату, және әлеуметтік жауапкершілікті дамыту арқылы жүзеге асырылды. Бұл үрдіс алдағы уақытта да жалғасып, Қазақстанда маркетингтің инновациялық тәсілдерінің кеңеюіне ықпал ететін болады.

«Маркетинг: теориясы, әдістері және қазіргі даму бағыттары» тақырыбында жүргізілген зерттеу нәтижесінде маркетингтің заманауи экономикадағы стратегиялық маңызы мен ролі айқындалды. Теориялық негіздер мен әдістерді зерттеу арқылы маркетингтің бизнесті дамытудағы басты құрал екені дәлелденді.

Қазіргі уақытта маркетинг тек өнім мен қызметті жылжыту тәсілі емес, ол тұтынушылармен сенімді қарым-қатынас орнату, нарықты терең түсіну және бизнестің ұзақмерзімді тұрақтылығын қамтамасыз ету құралына айналды.

Зерттеу барысында мынадай қорытындылар жасалды:

1. Цифрлық технологиялардың дамуымен маркетингтің жаңа бағыттары, әсіресе интернет-маркетинг, SMM, контент-маркетинг және деректерге негізделген маркетинг кең таралды.

2. Қазақстан нарығы үшін жергілікті ерекшеліктерді ескеретін, сонымен қатар жаһандық тәжірибеге бейімделген маркетингтік стратегияларды қолдану маңызды.

3. Тұтынушының жеке қажеттіліктеріне бағытталған персонализация мен инновациялық технологияларды қолдану компанияларға нарықта бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді.

Маркетингтің дамуындағы басты бағыттар — автоматтандыру, жасанды интеллекттің енгізілуі және тұрақты даму қағидаттарын ұстану. Бұл факторлар маркетингті болашақта да бизнес үшін маңызды сала ретінде сақтап қалатынын көрсетеді.

Жұмыста жасалған талдаулар мен ұсыныстар маркетингті тиімді ұйымдастыруға және оның бизнесті дамытудағы әлеуетін толықтай пайдалануға мүмкіндік береді.

Бұл жұмыс сізге маркетингтің теориясы мен практикасын тереңірек түсінуге және нақты ұсыныстар жасауға мүмкіндік береді.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Ғылыми және әдістемелік әдебиеттер: Маркетинг теориясы мен практикасы бойынша пайдаланылған кітаптар, мақалалар, ғылыми зерттеулер..

2. <https://stud.kz/referat/show/43725>

3. <https://youtu.be/Cc5MvFX0bhA>

4. «100+ хаков для интернет-маркетологов. Как получить трафик и конвертировать его в продажи», Денис Савельев, Евгения Крюкова

5. «Взлом маркетинга. Наука о том, почему мы покупаем», Фил Барден

Авторлар туралы мәліметтер

*Булатканова Камила Ринатовна – Каспий Қоғамдық университетінің «Маркетинг» мамандығының 3-ші курс студенті, e-mail: bulatkanova_kamila@mail.ru

****Кабылсеит Еркежан Галымовна** - – Каспий Қоғамдық университетінің «Маркетинг» мамандығының 3-ші курс студенті, e-mail: erkezhkab@gmail.com

Сведения об авторах

* **Булатканова Камила Ринатовна** - студентка 3 курса Каспийского общественного университета по специальности «Маркетинг», e-mail: bulatkanova_kamila@mail.ru

** **Кабылсеит Еркежан Галымовна** - студентка 3-го курса Каспийского общественного университета по специальности «Маркетинг», e-mail: erkezhkab@gmail.com

Information about the authors

* **Bulatkanova Kamila Rinatovna** - 3rd year student of the Caspian public university, specialty "marketing", e-mail: bulatkanova_kamila@mail.ru

** **Kabylseit Yerkezhan Galymovna** - 3rd year student of the Caspian public university, specialty "marketing", e-mail: erkezhkab@gmail.com

УДК 336.7

АҚША ҚАРАЖАТТАРЫНЫҢ ЕСЕБІ МЕН АУДИТІН ҰЙЫМДАСТЫРУ

Джексенбаева Г.М. ¹, Умитбаева Ж.А. ²

^{1,2} Каспий қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа

Қаржылық есеп пен аудит тақырыбы бухгалтерлік есеп пен қаржылық менеджменттегі ең маңызды тақырыптардың бірі болып табылады, өйткені кәсіпорынның ақшалай қаражатын тиімді басқару оның қаржылық жағдайы мен қызметіне тікелей әсер етеді. Қолма-қол ақшаны есепке алу кәсіпорынның әртүрлі шоттарындағы ақша қаражаттарының қозғалысын есепке алу, ұйымдастыру және бақылау процестерін қамтиды, бұл қаржылық есеп берудің дұрыстығын қамтамасыз ету үшін қажет. Қолма-қол ақшаның аудиті олардың есебінің дұрыстығын тексеруге, сондай-ақ құжаттарды бұрмалау, заңсыз операциялар немесе активтерді ұрлаудан жеткіліксіз қорғау сияқты ықтимал тәуекелдер мен бұзушылықтарды анықтауға бағытталған.

Кілтті сөздер: Қаражаттардың есебі және аудиті, қаржылық жағдайы, бухгалтерлік есеп, ақша қозғалысы.

Аннотация

Тема учета и аудита денежных средств является одной из наиболее важных в бухгалтерском и финансовом менеджменте, поскольку эффективное управление денежными средствами компании напрямую влияет на её финансовое состояние и результативность деятельности. Учет денежных средств включает в себя процессы регистрации, систематизации и контроля за движением средств на различных счетах предприятия, что необходимо для обеспечения точности финансовой отчетности. В рамках аудита денежных средств основное внимание уделяется проверке правильности их учета, а также выявлению возможных рисков и нарушений, таких как фальсификация документов, неправомерные операции или недостаточная защита активов от хищений.

Ключевые слова: Учет и аудит денежных средств, финансовое состояние, бухгалтерский учет, движение денежных средств.

Abstract

The topic of accounting and auditing of cash is one of the most important in accounting and financial management, since effective management of a company's cash directly affects its

financial condition and performance. Accounting of cash includes the processes of recording, systematization and control over the movement of funds in various accounts of the enterprise, which is necessary to ensure the accuracy of financial reporting. As part of the audit of cash, the main focus is on checking the correctness of their accounting, as well as identifying possible risks and violations, such as falsification of documents, illegal transactions or insufficient protection of assets from theft.

Key words: Accounting and audit of cash, financial condition, accounting, cash flow.

Ақша қаражаттары кәсіпорындардың қаржылық тұрақтылығы мен тиімділігін көрсететін маңызды көрсеткіш болып табылады. Олар өндіріс процесін, бизнестің операциялық және қаржылық қызметін жүзеге асыруға қажетті негізгі ресурстар болып табылады. Сондықтан ақша қаражаттарының есебі мен аудиті дұрыс ұйымдастырылуы тиіс, себебі олар кәсіпорынның қаржылық жағдайын анықтауға және басқаруға үлкен ықпал етеді.

Ақша қаражаттарының есебі мен аудитін ұйымдастыру

Ақша қаражаттары — бұл кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын, төлем қабілеттілігін және оперативтілігіне негіз болатын маңызды активтердің бірі. Ақша қаражаттарының есебі мен аудиті қаржы есептілігінің дұрыстығы мен толықтығын қамтамасыз ету, сондай-ақ кәсіпорынның қаржылық операцияларын тиімді басқару мақсатында жүргізіледі. Бұл процесс көптеген аспектілерді қамтиды, соның ішінде есепке алу әдістемесі, бақылау шаралары және аудиттің стандарттары.

Ақша қаражаттарының есебі

Ақша қаражаттары есебі — кәсіпорынның қаржылық активтерін және міндеттемелерін дұрыс есепке алу, сондай-ақ олардың қозғалысы туралы толық мәлімет беру үшін қажетті қаржылық процедураларды жүзеге асыруды білдіреді. Бұл есептің мақсаты кәсіпорынның қаржы жағдайын дұрыс бағалау және қолдағы қаражаттарды тиімді басқару болып табылады.

Ақша қаражаттарының түрлері

Ақша қаражаттарының есебінде бірнеше түрі қарастырылады:

1. Қолма-қол ақша — кассадағы ақшалай қаражаттар.

2. Банктік шоттардағы ақша қаражаттары — ағымдық және арнайы банктік шоттардағы ақшалар.

3. Қолма-қол ақшасыз есеп айырысулар — тауарлар мен қызметтерді төлеу үшін қолданылатын банк карточкалары, чектер және басқа да төлем құралдары.

Ақша қаражаттарының қозғалысы

Ақша қаражаттарының қозғалысы — кәсіпорынның ақша қаражаттарының кірісі мен шығысы арасындағы айырмашылықты білдіреді. Бұл қозғалысты бақылау үшін кәсіпорын бухгалтериясы ағымдағы есептерді жүргізеді. Сонымен қатар, ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп беру кәсіпорынның қаржылық жағдайын нақты бағалауға мүмкіндік береді. Есепті кезеңде қолма-қол ақшаның және шоттардағы қаражаттардың қозғалысы үш негізгі категорияға бөлінеді:

1. Операциялық қызмет — негізгі қызметтерді жүргізу барысында пайда болатын ақша қаражаттары.

2. Инвестициялық қызмет — ұзақ мерзімді активтерді сатып алу немесе сату нәтижесінде пайда болатын ақша қаражаттары.

3. Қаржылық қызмет — кәсіпорынның қаржылық міндеттемелерін орындау немесе акциялар мен облигациялар шығару арқылы алынатын ақша қаражаттары.

Ақша қаражаттарының есебін жүргізудің әдістемесі

Ақша қаражаттарын есепке алу үшін кәсіпорындар бухгалтерлік есептің халықаралық стандарттарына сәйкес әдістемені қолданады. Бұл әдістердің ішінде кассалық әдіс және ақшалай есеп әдісі ең көп таралған.

Кассалық әдіс бойынша ақша қаражаттарының қозғалысы тек түскен немесе шығарылған ақша қаражаттары бойынша тіркеледі, яғни ақшаның қозғалысы нақты жүзеге асқан кезде ғана есепке алынады.

Ақшалай есеп әдісі бойынша ақша қаражаттарының қозғалысы тек ақша қаражаттарының түсуі немесе шығуына байланысты емес, сонымен қатар міндеттемелердің орындалуы кезінде де тіркеледі.

Ақша қаражаттарының аудиті

Ақша қаражаттарының аудиті — бұл ақша қаражаттарының есебі мен қозғалысына байланысты барлық операциялардың дұрыстығын тексеру процесі. Аудиттің мақсаты — есептіліктің толықтығы мен дұрыстығын қамтамасыз ету, қаржылық ақпараттардың сенімділігін тексеру және тәуекелдерді анықтау.

Аудиттің мақсаты мен міндеттері

Ақша қаражаттарының аудиті мынадай міндеттерді қамтиды:

1. Есептік құжаттардың дұрыстығын тексеру — бухгалтерлік есептің дұрыс жүргізілгендігін және қаржылық операциялардың заңдылыққа сай орындалғандығын тексеру.

2. Қаржылық тұрақтылықты бағалау — кәсіпорынның қаржылық жағдайын зерттеу, оның төлем қабілеттілігі мен тұрақтылығын анықтау.

3. Қаржылық бақылаудың жүйесін бағалау — ішкі бақылаудың тиімділігін бағалау, қаржылық операциялардың дұрыс жүргізілуін қамтамасыз ету.

4. Тәуекелдерді анықтау — ақша қаражаттарының қолды болу немесе қателік жасау тәуекелдерін анықтау.

Ақша қаражаттарының аудитін жүргізу процесі

Ақша қаражаттарының аудиті бірнеше кезеңнен тұрады:

1. Алдын ала жоспарлау — аудиттің мақсатын, міндеттерін және жоспарланған уақытты анықтау. Бұл кезеңде аудитор кәсіпорынның қаржылық есептілігі мен ішкі бақылау жүйесін зерттейді.

2. Аудиттің негізгі кезеңі — қаржылық құжаттарды тексеру, ақша қаражаттарының қозғалысын бақылау, заңды және нормативтік талаптардың орындалуын анықтау.

3. Қорытынды кезең — аудиттің нәтижелерін қорытындылау, кемшіліктер мен бұзушылықтарды анықтау және аудиторлық пікір қалыптастыру.

Ақша қаражаттарының аудитін ұйымдастырудағы маңызды аспектілер

Аудиттің тиімділігі ұйымның ішкі бақылау жүйесіне байланысты. Ақша қаражаттарын бақылау үшін ұйымдастырылған ішкі бақылау жүйесі кәсіпорынның қаржылық операцияларын тиімді басқаруға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, аудиторлар есептіліктің дұрыстығын тексеруде заманауи технологиялар мен автоматтандырылған жүйелерді қолданады, бұл аудиттің тиімділігін арттырады.

Ақша қаражаттарының есебі мен аудитін ұйымдастырудағы қиындықтар мен мәселелер

Ақша қаражаттарының есебі мен аудитін ұйымдастыру барысында бірнеше қиындықтар туындайды:

1. Есептік құжаттардың толық болмауы — кейде кәсіпорындар есеп жүргізу барысында барлық қажетті құжаттарды жинақтамайды, бұл аудиттің дәлдігі мен сапасына теріс әсер етеді.

2. Қолданылатын технологиялардың жетіспеушілігі — көптеген кәсіпорындар әлі де қолмен есеп жүргізуді қолданады, бұл есептің дәлдігіне күмән келтіреді.

3. Құқықтық мәселелер — заңнамадағы өзгерістер мен талаптардың жиі өзгеруі бухгалтерлік есепті жүргізу мен аудитті қиындатуы мүмкін.

Ақша қаражаттарын сақтау үшін және заңды тұлғалар арасында есеп айырысу үшін Қазақстан Республикасының банк мекемелерінде банк шоттарын ашады. Банк

шоттары – бұл банк пен клиенттер арасындағы келісім шарттың қатынастарын көрсететін әдіс. Банк шоттары теңге мен де, шетелдік валютамен де жүргізіледі және ол ағымдық, жинақтық және корреспонденттік болып бөлінеді.

– Есеп айырысу шоттары - шаруашылық есепте тұрған, дербес балансы бар, Қазақстан Республикасы Әділет министрлігінің органдарына тіркеуден өткен заңды тұлғаларға;

– Ағымдағы шоттар – жергілікті бюджеттегі мекемелерге, бюджеттік мекемелерге олардың бюджеттен тыс қаражаты бойынша, өндірістік және коммерциялық қызметпен айналысатын қоғамдық ұйымдар мен жеке тұлғаларға;

– Бюджеттік шоттар – Қазақстан Республикасының Республикалық бюджетіндегі мекемелерге;

– Корреспонденттік шоттар – банк шоттары, бұл да банктік шоттар, бірақ олар жеке және заңды тұлғалар үшін, содай-ақ заңды тұлғаның ақшаланған бөлімшелері үшін де ашылады.

Шетелдік валютадағы қаражаттардың қолда бары мен қозғалысын есептеу үшін субъектіге арнап ағымдағы (есеп айырысу) шоттар ашылу мүмкін. Аккредитивтер, чек кітапшаларының шоттарын және басқаларын субъектілер ақша қаражаттарын оқшалап сақтау үшін және тиісті операцияларын жүргізу үшін ашады.

Қазақстан Республикасының аймағында ақшаны төлеу мен аударуды жүзеге асыруда келесі әдістерді: қолма-қол ақшаны аударуды; төлем тапсырманы ұсынуды; чектерді беруді; векселдерді немесе олардың индосаменттері арқылы беруді; төлем карточкасын пайдалануды; тікелей дебеттік банк шоттарына аударуды; төлем тапсырмаларын ұсынуды; инкассалық жарлығын ұсынуды; республикалық заң актілерімен белгіленген басқа да әдістерін пайдаланады. Ақшасыз есеп айырысудың негізгі нысандары: төлем тапсырма; чек; вексель; тапсырма талап төлемдері, кеден мен салық қызметі органдарының инкассалық жабдықтары болып табылады.

Бұл Заң Қазақстан Республикасында бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік жүйесін реттейді, бухгалтерлік есепті жүргізу мен қаржылық есептілікті жасаудың принциптерін, негізгі сапалық сипаттамалары мен ережелерін белгілейді.

Осы Заңның мақсаттары үшін мынадай негізгі ұғымдар пайдаланылады:

1) аккредиттеу – уәкілетті органның осы Заңда көзделген, рұқсаттар және хабарламалар саласындағы уәкілетті органмен және ақпараттандыру саласындағы уәкілетті органмен келісу бойынша уәкілетті орган бекіткен нысан бойынша куәлікпен расталған бухгалтерлердің кәсіби ұйымдарының және бухгалтерлерді кәсіби сертификаттау жөніндегі ұйымдардың құқықтылығын тануы;

2) бастапқы есепке алу құжаттары (бұдан әрі - бастапқы құжаттар) - бухгалтерлік есеп жүргізуге негіз болатын, операцияның немесе оқиғаның жасалу фактісінің және оны жасауға берілген құқықтың қағаз және электрондық жеткізгіштегі құжаттық растамасы;

3) бухгалтерлерді кәсіби сертификаттау жөніндегі аккредиттелген ұйым (бұдан әрі – сертификаттау жөніндегі ұйым) – кәсіби бухгалтерлерге кандидаттарды сертификаттауды жүзеге асыратын, кәсіби ұйымдарды, сертификаттау жөніндегі ұйымдарды аккредиттеу қағидаларына (бұдан әрі – аккредиттеу қағидалары) сәйкес аккредиттелген заңды тұлға;

4) бухгалтерлердің аккредиттелген кәсіби ұйымы (бұдан әрі – кәсіби ұйым) – бухгалтерлердің және (немесе) бухгалтерлік ұйымдардың бірлестігі болып табылатын, аккредиттеу қағидаларына сәйкес аккредиттелген коммерциялық емес ұйым;

5) бухгалтерлік есепке алу тіркелімдері - бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік жүйесінде көрсету үшін есепке алуға қабылданған бастапқы құжаттардағы ақпаратты қорытуға, жүйелеуге және жинақтауға арналған нысандар;

б) бухгалтерлік ұйым - бухгалтерлік есеп саласында қызмет көрсететін, кәсіби ұйымның мүшесі болып табылатын ұйым;

Қорытынды

Ақша қаражаттарының есебі мен аудитін ұйымдастыру — кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін маңызды процесс. Ақша қаражаттарын тиімді басқару және олардың есебін дұрыс жүргізу кәсіпорынның дамуындағы маңызды фактор болып табылады. Аудит арқылы қаржылық операциялар тексеріліп, ішкі бақылау жүйесінің тиімділігі бағаланады. Бұл өз кезегінде кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етуге және тәуекелдерді азайтуға мүмкіндік береді.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Е.И. Ладаненко, Н.Ж.Алимова ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕП 1: ПРАКТИКУМ Оқу-әдістемелік құрал;
2. Таштанова Н.Н., Сапарбаева С.С., Жаппасова Р.Е. "Основы бух. учета";
3. Ақша қаражаттарының есебі мен аудитін жүргізуді жетілдіру жолдары туралы – <https://www.zharar.com/kz/kurs/17167-p.html>
4. Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы - https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z070000234_

Авторлар туралы мәліметтер

***Джексенбаева Гульбану Махамбетовна** – Каспий Қоғамдық университетінің «Есеп және аудит» мамандығының 4-ші курс студенті, e-mail: gulbanuzheksenbaeva@mail.ru

****Умитбаева Жазира Айткурмашевна**- экономика ғылымдарының магистрі, «Экономика және менеджмент» кафедрасының сеньор-лектор Каспий Қоғамдық университетінің оқытушысы

Сведения об авторах

***Джексенбаева Гульбану Махамбетовна** - студент 4 курса Каспийского общественного университета по специальности «Учет и аудит», e-mail: gulbanuzheksenbaeva@mail.ru

****Умитбаева Жазира Айткурмашевна** - магистр экономических наук, сеньор-лектор кафедры «Экономика и менеджмент» Каспийского общественного университета

Information about the authors

***Dzheksenbaeva Gulbanu Makhambetovna** - 4th year student of the Caspian Public University, specialty "Management", e-mail: gulbanuzheksenbaeva@mail.ru

** **Umitbaeva Zhazira Aitkurmashевна** - master of economics, senior lecturer of the department of Economics and Management of the Caspian Public University,

УДК 657

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АУДИТА В ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЯХ КАЗАХСТАНА: СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ И ПРАКТИКИ

Дуз-Оглы А.П.¹, Калиакпарова Г.Ш.²

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности учета и аудита в транспортных организациях Казахстана, их влияние на операционную эффективность и соответствие требованиям нормативно-правовой базы Республики Казахстан. Целью работы является выявление ключевых аспектов бухгалтерского учета и аудиторских процедур, а также анализ современных вызовов и новых трендов в учете и аудите, с которыми сталкиваются транспортные компании в условиях глобальных и региональных изменений. Приведены основные методы учета, виды аудита, а также обсуждаются новые тенденции, такие как цифровизация и устойчивое развитие, которые требуют адаптации учетных и аудиторских процессов в Казахстане.

Ключевые слова: учет, аудит, транспортные организации, Казахстан, цифровизация, устойчивое развитие.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ КӨЛІК КОМПАНИЯЛАРЫНДАҒЫ ЕСЕП ЖӘНЕ АУДИТ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ: ЗАМАНАУИ ТРЕНДТЕР МЕН ТӘЖІРИБЕЛЕР

Дуз-Оглы А.П.¹, Калиакпарова Г.Ш.²

Каспий Қоғамдық университет, Алматы қ., Қазақстан Республикасы

Андатпа. Бұл мақалада Қазақстанның көлік ұйымдарындағы есеп пен аудиттің ерекшеліктері, олардың операциялық тиімділікке әсері және Қазақстан Республикасының нормативтік-құқықтық базасының талаптарына сәйкестігі қарастырылады. Жұмыстың мақсаты бухгалтерлік есеп пен аудиторлық процедуралардың негізгі аспектілерін анықтау, сондай-ақ жаһандық және аймақтық өзгерістер жағдайында көлік компаниялары кездесетін есеп пен аудиттегі заманауи сын-қатерлер мен жаңа трендтерді талдау болып табылады. Есепке алудың негізгі әдістері, аудит түрлері келтірілген, сондай-ақ Қазақстандағы есепке алу және аудиторлық процестерді бейімдеуді талап ететін цифрландыру және орнықты даму сияқты жаңа үрдістер талқыланады.

Түйін сөздер: есеп, аудит, көлік ұйымдары, Қазақстан, цифрландыру, орнықты даму.

FEATURES OF ACCOUNTING AND AUDITING IN TRANSPORT COMPANIES IN KAZAKHSTAN: CURRENT TRENDS AND PRACTICES

Duz-Ogly A.P.¹, Kaliakparova G.Sh.²

Caspian Public University, Almaty, Republic of Kazakhstan

Summary. This article discusses the features of accounting and auditing in transport organizations in Kazakhstan, their impact on operational efficiency and compliance with the requirements of the regulatory framework of the Republic of Kazakhstan. The purpose of the work is to identify key aspects of accounting and audit procedures, as well as to analyze current challenges and new trends in accounting and auditing faced by transport companies in the context of global and regional changes. The main accounting methods, types of audit are presented, as well as new trends such as digitalization and sustainable development, which require adaptation of accounting and auditing processes in Kazakhstan, are discussed.

Keywords: accounting, auditing, transport organizations, Kazakhstan, digitalization, sustainable development.

Транспортная отрасль является важным компонентом экономики Казахстана, способствуя развитию международной торговли и интеграции в глобальные рынки. В

условиях усиливающейся глобализации транспортные компании сталкиваются с требованиями к прозрачности и точности финансовых данных, соблюдению стандартов бухгалтерского учета и аудита, а также адаптации к новым технологическим и экологическим стандартам. Это особенно актуально в Казахстане, где большое внимание уделяется цифровизации и внедрению международных стандартов финансовой отчетности.

Цель данной статьи — рассмотреть особенности учета и аудита в транспортных организациях Казахстана, оценить их влияние на экономическую устойчивость и проанализировать, как современные тренды, такие как цифровизация и устойчивое развитие, влияют на учетные и аудиторские процессы.

Рассмотрим особенности транспортной отрасли и их влияние на учет и аудит. Транспортная отрасль – это сектор экономики, связанный с перемещением людей и грузов. В нее входят все виды транспорта, включая автомобильный, железнодорожный, воздушный, водный и трубопроводный. Транспортная отрасль имеет огромное экономическое значение и влияние на различные аспекты общества. Она способствует развитию экономики, улучшению доступности товаров и услуг, облегчению международной торговли и укреплению связей между различными регионами и странами [1].

Транспортные компании – это предприятия, которые предоставляют услуги по перевозке грузов и пассажиров. В Республике Казахстан существует большое количество таких компаний, их точное число может меняться из-за экономической ситуации, рыночных условий и государственных инициатив.

Транспортная отрасль Казахстана имеет ряд особенностей, которые влияют на бухгалтерский учет и аудит. Во-первых, транспортные компании имеют значительные капитальные вложения в транспортные средства, оборудование и инфраструктуру. Эти активы требуют регулярного учета амортизации, оценки износа и планового списания, что влечет за собой высокие требования к учетной политике компании. Во-вторых, высокие эксплуатационные расходы, такие как затраты на топливо, ремонт и техническое обслуживание, требуют точного учета для рационального управления затратами и анализа себестоимости перевозок.

Кроме того, транспортные компании часто сталкиваются с валютными рисками, вызванными международной деятельностью, а также сезонными колебаниями спроса на перевозки. Эти факторы требуют комплексного подхода к учету и составлению отчетности, включая использование специальных методов учета и контроль валютных операций.

В соответствии со статьей 6 закона РК “О бухгалтерском учете и финансовой отчетности”, бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации об операциях и событиях индивидуальных предпринимателей и организаций, регламентированную законодательством Республики Казахстан о бухгалтерском учете и финансовой отчетности, а также учетной политикой [2]. Бухгалтерский учет включает в себя несколько методов, которые направлены на обеспечение точности данных и соответствие национальным и международным стандартам, таким как МСФО.

Основные аспекты учета включают:

1. Учет затрат на эксплуатацию и содержание транспортных средств. При ведении бухгалтерского учета транспортных средств следует руководствоваться МСФО (IAS) 16 «Основные средства» [3], МСФО (IFRS) 17 «Аренда» [4]. Так как транспорт признается как основное средство, являющееся собственностью компании, либо приобретенное в аренду. Расходы в процессе эксплуатации автотранспортных средств списываются на соответствующие статьи затрат, в случае если компания оказывает транспортные услуги – 7110 «Расходы по реализации продукции и оказанию услуг», с кредита соответствующих счетов, согласно статьям затрат. Расходы на топливо, запасные части и ремонт

учитываются как переменные издержки, что требует регулярного анализа для определения себестоимости транспортных услуг. Покупка транспортного средства будет иметь следующую корреспонденцию счетов - Дт 2410 "Основные средства", Кт 3310 "Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам", при перечислении денежных средств поставщику - Дт 3310, Кт 1030 "Денежные средства на текущих банковских счетах". В случае если транспортное средство приобретено в аренду - Дт 7450 "Расходы по операционной аренде", Кт 3360 "Краткосрочная задолженность по аренде".

2. Учет доходов и расходов, связанных с перевозками. Доходы зависят от объема перевозок и спроса на транспортные услуги. Учет доходов и расходов ведется на основе договоров с клиентами и нормативных требований, изложенных в Налоговом кодексе РК и Законе РК "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности". В транспортной отрасли доходы компаний зависят от объема перевозок, расстояния, типа грузов или пассажиров, а также от уровня спроса на транспортные услуги. Доходы формируются за счет оплаты клиентами услуг перевозки и различных дополнительных услуг, таких как складские услуги, страхование и экспедирование. Для точного учета доходов и расходов в этой сфере необходим строгий контроль и документальное оформление всех операций в соответствии с требованиями законодательства РК.

Для правильного признания в бухгалтерском учете доходов и расходов по транспортной экспедиции необходимо руководствоваться положениями учетной политики, разрабатываемой согласно МСФО или НСФО и условиями договора транспортной экспедиции [4]. Учет доходов осуществляется в момент выполнения обязательств по договору, то есть по мере оказания услуг перевозки. Если перевозка длится более одного отчетного периода, доходы могут учитываться по мере выполнения этапов работ. При определении доходов транспортные компании используют данные о фактически выполненном объеме перевозок и километраже, тарифах, грузоподъемности транспорта и дополнительных услугах. В случае изменения объема перевозок или условий, могут вноситься корректировки в расчеты доходов по договорам.

При перевозке проводка будет иметь следующий вид - Дт 1210 "Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков", Кт 6010 "Доход от реализации".

Расходы в свою очередь включают в себя затраты на топливо, оплату труда водителей и персонала, амортизацию транспортных средств, затраты на ремонт и техническое обслуживание. Также учитываются расходы на страхование, дорожные сборы, налоги и пошлины, связанные с перевозками. Расходы на перевозку могут быть как прямыми (связанными непосредственно с выполнением транспортных услуг), так и косвенными (например, общехозяйственные расходы на административные нужды компании).

При расходах на топливо или ТМЗ необходимых для транспортного средства, проводки будут иметь следующий вид - Дт 7110, Кт 1310 "Сырье и материалы" (если используется собственное топливо) или 3310 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" (если топливо приобретено).

При начислении налога на транспорт - Дт 7210 «Административные расходы», Кт 3170 "Налог на транспорт".

К расходам также относится оплата труда - Дт 7210, Кт 3350, страхование транспортных средств - Дт 7110, Кт 3310.

Учет доходов и расходов ведется с учетом нормативных требований, изложенных в Налоговом кодексе РК и Законе РК "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности". Эти документы регулируют порядок отражения доходов и расходов, что позволяет правильно исчислять налог на прибыль и другие обязательные платежи. Транспортные компании обязаны составлять первичную документацию, такую как акты выполненных работ, накладные, путевые листы и счета-фактуры, чтобы подтвердить фактическое выполнение услуг и связанных с ними расходов.

3. Учет активов и обязательств. Транспортные компании используют амортизационные методы, которые позволяют корректно распределить стоимость активов. Это необходимо для точной оценки прибыли и соблюдения требований по раскрытию информации согласно МСФО.

Для транспортных компаний учет активов и обязательств играет важную роль в точной оценке их финансового состояния, рентабельности и устойчивости. Основные активы таких компаний включают транспортные средства, оборудование, склады и другую инфраструктуру, необходимую для осуществления перевозок. Учет этих активов требует грамотного использования амортизационных методов, что позволяет распределить их стоимость на протяжении срока службы.

Транспортные компании применяют амортизацию для равномерного распределения стоимости активов на протяжении их срока службы. Наиболее распространенные методы амортизации включают: линейный метод – равномерное списание стоимости актива в течение срока службы; метод уменьшаемого остатка – предполагает большие списания в первые годы эксплуатации, что позволяет учесть более интенсивный износ транспорта в начале его использования; метод производственного объема – применяется для транспортных средств, где амортизация рассчитывается на основе пробега или объема работы (например, километража). В учетной политике должен указываться выбранный метод начисления амортизации. При начислении амортизации ОС используется проводка - Дт 7110, Кт 2420 “Амортизация основных средств”. Списание суммы накопленной амортизации по выбывшим основным средствам - Дт 2420, Кт 2410 “Основные средства”.

Основные обязательства транспортных компаний включают кредиты, лизинговые обязательства, обязательства перед поставщиками и персоналом. Приобретение транспортных средств часто осуществляется на условиях лизинга или кредитования, что требует учета обязательств по выплатам и раскрытия соответствующей информации.

Аудит в транспортных организациях Казахстана направлен на обеспечение соответствия учетной политики требованиям нормативной базы и стандартам аудиторской деятельности. Основные направления аудита включают:

1. Обязательный аудит - это проверка финансовой отчетности организации, проводимая независимым аудитором в соответствии с требованиями законодательства. Обязательный аудит проводится, чтобы подтвердить достоверность финансовой отчетности компании, а также ее соответствие требованиям бухгалтерских стандартов и нормативной базы.

2. Инициативный аудит. Проводится по инициативе аудируемого субъекта либо его участника с учетом конкретных задач, сроков и объемов аудита, предусмотренных договором на проведение аудита между инициатором и аудиторской организацией [5].

3. Внутренний и внешний аудит: внутренний аудит обеспечивает мониторинг выполнения внутренней учетной политики, а внешний аудит подтверждает достоверность отчетности для акционеров, инвесторов и регулирующих органов, таких как Комитет государственного дохода.

Современные вызовы и новые тренды в учете и аудите транспорта. Современные вызовы требуют от транспортных компаний Казахстана адаптации методов учета и аудита в ответ на изменяющиеся внешние условия и новые стандарты. Основные тенденции включают:

1. Цифровизация. В условиях глобализации торговли товаров и услуг открываются новые и наиболее емкие рынки. Решающим фактором в создании компаниями новых стратегий является глобализация конкуренции [6, с. 2]. Для успешного роста и удержания позиций в таких условиях важна высокая эффективность внутренних процессов. Современные системы управления ресурсами предприятия (ERP-системы) позволяют транспортным компаниям автоматизировать учетные и управленческие процессы, улучшить точность данных и снизить операционные затраты. Системы ERP объединяют

информацию по всем подразделениям, позволяя комплексно управлять ресурсами, финансами и логистикой. В Казахстане цифровизация также подразумевает интеграцию с государственными информационными системами, такими как информационные системы Министерства финансов РК и порталы налоговой отчетности. Это обеспечивает прозрачность, оперативность отчетности и позволяет эффективно взаимодействовать с госорганами.

2. Экологические и социальные стандарты. В рамках глобальной концепции устойчивого развития, транспортные компании в Казахстане сталкиваются с повышенным вниманием к экологическим показателям. Крупные компании все чаще учитывают выбросы CO₂, использование топлива и прочие экологические аспекты, особенно при международных перевозках и транзитных операциях. Аудит теперь включает оценку воздействия на окружающую среду и соблюдение экологических стандартов, что становится важной частью корпоративной отчетности. В некоторых случаях компании внедряют системы учета и контроля выбросов, переходят на использование более экологичных транспортных средств и оптимизируют логистику для снижения экологического следа. Социальные стандарты также требуют обеспечения безопасности сотрудников, контроля условий труда и обеспечения гендерного равенства в кадровой политике, что отражается в отчетах и может влиять на имидж и доступ к международным инвестициям.

3. Нормативные изменения. В последние годы Казахстан активно обновляет законодательные акты, такие как Налоговый кодекс РК, законы о бухгалтерском учете и аудиторской деятельности. Эти изменения включают новые требования к раскрытию информации, амортизации, а также более строгие правила по налоговому учету. Актуализация законодательства часто требует от компаний пересмотра учетной политики и внутреннего контроля, адаптации методик амортизации и анализа затрат.

Для улучшения качества и эффективности своей работы, компаниям можно дать следующие рекомендации. Применение цифровых технологий, внедрение цифровых инструментов, таких как ERP-системы, аналитические платформы и системы для мониторинга расходов и выбросов, поможет транспортным компаниям автоматизировать учет, и повысить точность данных. Использование цифровых технологий также улучшит прозрачность данных, что повышает доверие со стороны клиентов, партнеров и инвесторов. Например, автоматизация учета доходов и расходов, связанных с перевозками, позволит получить оперативный доступ к аналитике по рентабельности маршрутов, затратам на обслуживание техники и другим ключевым показателям.

Учет и аудит обеспечивают надежность и точность финансовых данных, на основе которых строятся стратегические и операционные решения. В транспортной отрасли, где большая часть активов подвержена амортизации, корректный учет активов позволяет точно оценивать прибыль, рентабельность и потребности в инвестициях. Аудит помогает выявить слабые места и ошибки в учетных данных, что повышает доверие со стороны акционеров, клиентов и кредиторов. Это особенно важно для крупных логистических операторов, работающих с международными партнерами.

Учет и аудит в управлении транспортными компаниями Казахстана играют ключевую роль в обеспечении финансовой устойчивости и соблюдении нормативных требований. Эти процессы помогают транспортным компаниям формировать достоверные финансовые отчеты, что важно для принятия обоснованных решений, привлечения инвестиций и выполнения обязательств перед налоговыми и другими государственными органами. В условиях глобальных изменений, таких как растущая цифровизация и переход к стандартам устойчивого развития, транспортные компании Казахстана сталкиваются с необходимостью адаптировать свои методы учета и аудита. Законодательство Казахстана, включая Налоговый кодекс и Законы о бухгалтерском учете и финансовой отчетности, регулирует порядок учета и отчетности транспортных компаний. Аудит позволяет компании следить за соблюдением всех актуальных норм и

правил. Выполнение нормативных требований также помогает компании избежать штрафов и санкций со стороны государственных органов, минимизировать налоговые риски и улучшить свою репутацию на рынке.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Транспортная отрасль: ИННОТЕР. [Электронный ресурс] - URL: Транспортная инфраструктура – Иннотер
2. Закон РК “О бухгалтерском учете и финансовой отчетности” от 28 февраля 2007 года № 234.
3. МСФО (IAS) 16 «Основные средства». [Электронный ресурс] - URL: Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» (2015 год)
4. МСФО (IAS) 17 «Аренда». [Электронный ресурс] - URL: МСФО (IAS) 17 «Аренда»
5. Транспортная экспедиция: учет и налогообложение // Центральный дом бухгалтера. [Электронный ресурс] - URL: Транспортная экспедиция: учет и налогообложение
6. Закон РК “Об аудиторской деятельности” от 20 ноября 1998 года № 304-I (с изменениями и дополнениями).
7. Алимбетов У. С., Ларичкин Ф. Д., Краузе Н. В. Внешние и внутренние факторы инновационного развития экономики // Вестник национальной инженерной академии РК. — 2024. — № 2 (92). - С. 2.

Сведения об авторах

¹ Дуз-Оглы Амина Павловна - студентка 4 курса, группы УиА-21-2р, Каспийский Общественный Университет, e-mail: aminaduzogly1602@mail.ru

² Калиакпарова Гульнар Шаймардановна - научный руководитель, PhD., ассоц. профессор, Каспийский Общественный Университет, e-mail: GK_2003@mail.ru

Авторлар туралы мәлметтер

¹ Дуз-Оглы Амина Павловна - 4 курс студенті, УиА-21-2р топтары, Каспий Қоғамдық университет, e-mail: aminaduzogly1602@mail.ru

² Калиакпарова Гүлнәр Шаймарданқызы - ғылыми жетекші, PhD., қауым. профессор, Каспий Қоғамдық университет, e-mail: GK_2003@mail.ru

Information about the authors

¹Duz-Ogly Amina Pavlovna - 4th year student, УиА-21-2р groups, Caspian Public University, e-mail: aminaduzogly1602@mail.ru

²Kaliakparova Gulnar Shaimardanovna - scientific supervisor, PhD., associate professor, Caspian Public University, e-mail: GK_2003@mail.ru