



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



DEVELOPMENT OF A MASTER PROGRAMME IN THE MANAGEMENT OF
INDUSTRIAL ENTREPRENEURSHIP FOR TRANSITION COUNTRIES
610198-EPP-1-2019-1-ES-EPPKA2-CBHE-JP

КАРАГАНДИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КАЗПОТРЕБСОЮЗА
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ГОСУДАРСТВЕННОГО И МЕСТНОГО
УПРАВЛЕНИЯ

**«Ғылым, білім және бизнестің интеграция жағдайындағы
заманауи экономиканың перспективалары мен
мүмкіндіктері»**

**Халықаралық ғылыми-практикалық конференция
31 мамыр 2022 жылы**

**«Перспективы и возможности современной экономики в
условиях интеграции науки, образования и бизнеса»**

**Международная научно-практическая конференция
31 мая 2022 года**

**Prospects and opportunities of modern economy in the conditions of
integration of science, education and business"**

**International Scientific and Practical Conference
May 31, 2022**

Қарағанды, 2022

УДК 338:378

ББК 65.05

П 27

Организационный комитет:

Аймагамбетов Е.Б., д.э.н., профессор, ректор Карагандинского университета Казпотребсоюза

Накипова Г.Е., д.э.н., профессор, проректор по науно-исследовательской и интеграционной деятельности

Алимбаев А.А. д.э.н., профессор кафедры «Экономика и предпринимательство»

Абдикаримова А.Т., к.э.н., доцент, заведующая кафедрой «Экономика и предпринимательство»

Ставбуник Е.А. PhD, доцент, заведующая кафедрой «Экономическая теория и государственное местное управление»

Кенешева Г.А. PhD, старший преподаватель кафедры «Экономика и предпринимательство»

Ибраева А.Р. магистр, старший преподаватель кафедры «Экономика и предпринимательство»

Букатов Е.Б. магистр, старший преподаватель кафедры «Экономика и предпринимательство»

Перспективы и возможности современной экономики в условиях интеграции науки, образования и бизнеса: Международная научно-практическая конференция, 31 мая 2022 года. - Карағанды: КарУК, 2022. - 210 с.

ISBN 978-601-235-585-7

В сборнике опубликованы материалы, представленные на Международную научно-практическую конференцию на тему: «Перспективы и возможности современной экономики в условиях интеграции науки, образования и бизнеса», которая состоялась 31 мая 2022 года в онлайн и офлайн формате на базе Карагандинского университета Казпотребсоюза.

Отпечатано с авторских оригиналов, за содержание статей ответственность несет автор

ISBN 978-601-235-585-7

© Карагандинский университет Казпотребсоюза, 2022.

© Коллектив авторов, 2022.

**Данный проект финансируется при поддержке Европейской комиссии. Содержание является предметом ответственности автора и может не отражать точку зрения Европейской комиссии. Европейская Комиссия не несет ответственность за содержание данной страницы.*

Научная школа д.э.н., профессора Аймагамбетова Е.Б.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ КӨЛІК-ЛОГИСТИКА ЖҮЙЕСІН ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ НЕГІЗДЕ ДАМУ

Айғожин Б.Е. МГМУ-51 тобының магистранты
Ержанова С.К.э.ғ.к., профессор,
Академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация: Қазақстанның көлік саласына талдау жүргізу. Автомобиль жолдарының сапасын арттыру және жол бойындағы көрсетілетін қызметтерді дамыту. Халықаралық көлік дәліздерінің өткізу қабілетін арттыру. Институттарды үйлестіру және экспорттаушылар үшін «бір терезе» құру. Көліктік көрсетілетін қызметтерді дамыту.

Түйінді сөздер: Қазақстан Республикасы, көліктік-логистика, экономика, талдау, кемшіліктер, дамыту.

Қазақстанның транзиттік әлеуетін іске асыру, сондай-ақ экономикалық өсуді қолдау көлік-логистика жүйесінен негізгі халықаралық көлік дәліздеріне белсенді интеграциялануды талап етеді. Көлік саласындағы көрсетілетін қызметтердің сапасы ең жоғары деңгейге шығарылуы, сондай-ақ жүктердің тасымалдануын оңтайландыруға және жеткізу мерзімдері мен құнын қысқартуға негізделуі қажет. Бұл негізгі транзиттік бағыттардың дамуын қамтамасыз етуге, қолданыстағы көлік инфрақұрылымының «тар жерлерін» жоюға және олардың өткізу қабілетін ұлғайтуға мүмкіндік береді.

Экономиканың жекелеген секторларында (атап айтқанда ауыл шаруашылығында) делдалдардың көп болуына байланысты шығасыларды азайту мақсатында көтерме саудатарату орталықтарын және электрондық сауданы дамыту үшін жағдай жасалады [1].

1 кесте

Қазақстанның көлік саласын PESTEL-талдау

	Факторлар топтары	Әсері
(P) – Politics	1. Өңірлік интеграция және жаңа үкіметаралық келісімдерге қосылу	Одан әрі өңірлік интеграция Қазақстанның көлік жүйесінің өткізу қабілеті мен сервистік деңгейін арттыруды талап ете отырып, жүк ағындарының өсуіне ықпал ететін болады.
	2. Халықаралық сауда қақтығыстары	Энергия тасығыштарға бағалардың күрт ауытқуы ұлттық валютаның жоғары құбылмалылығын және Қазақстанның көлік жүйесінің қызметтеріне сұраныс көлемдеріндегі елеулі ауытқуларды негіздейді, бұл бизнес-ортаның тұрақсыздығына және көлік нарығының көптеген ірі ойыншыларының қаржылық жағдайына алып келеді.
	3. Азия мен Еуропа арасындағы сауданың өсуі	Азия-Еуропа өңірлік көлік дәлізінде маңызды буын болып табылатын Қазақстанның көлік жүйесі үшін бұл фактор бір мезгілде транзиттік жүк ағындарын одан әрі арттыру үшін сын-тегеурін мен мүмкіндікті білдіреді.
	4. Электрондық коммерцияның одан әрі өсуі	Интернет пен электрондық гаджеттердің жаппай қолжетімділігінің арқасында көлік және логистика саласындағы коммерциялық мәмілелердің едәуір үлесі электрондық форматта

		жасалатын және орындалатын болады.
(E) – Economic	5. Мегакорпорациялар мен трансұлттық көлік-логистикалық компанияларды дамыту	Көлік-логистикалық қызметтер нарығындағы өсіп келе жатқан бәсекелестік ойыншылардың экономикалық тиімділігі мен бағалық бәсекеге қабілеттілігіне жаңа талаптар қояды, бұл өз кезегінде "ірі ойыншыларды біріктіру және сіңіру арқылы ауқымды экономиканың" одан әрі дамуына ықпал етеді.
	6. Нарықты материалдық-техникалық базаны бірлесіп пайдалану жағына ауыстыру	Бизнестің тиімділігін арттыру және қызметтің бейінді емес бағыттарына қатысуды төмендету мақсатында көлік-логистикалық компаниялар жалдау және операциялық лизинг тетіктері негізінде қойма алаңдарын, терминалдарды, сондай-ақ жылжымалы құрамды бірлесіп пайдалану саласындағы ынтымақтастықты кеңейтетін болады.
	7. Энергия тасымалдаушыларға бағаны болжаудың күрделенуі	"Жасыл технологияларды" қарқынды енгізу және мұнай өнімдерін тұтынудың төмендеуі энергия тасығыштарға және олардан жасалатын ресурстар мен материалдарға сұраныс пен ұсыныстың көлемі мен құрылымына елеулі өзгерістер енгізеді, бұл баға мен валюта бағамдарының ауытқуының болжамсыздығының өсуіне алып келеді.
(S) – Social	8. Тұтынушылардың мінез-құлқы мен күтулеріндегі өзгерістер	Жүктер мен сапарларды жеткізудің сенімділігі мен жылдамдығына қатысты тұтынушылардың артып келе жатқан үміттері көлік-логистикалық компаниялар үшін де, көлік инфрақұрылымының меншік иелері үшін де жаңа сын-қатерлер туғызады. Бұл үміттерге ұлттық ауқымда сәйкес келмеу экономика үшін көлік шығындарының өсуіне және халық арасындағы әлеуметтік шиеленіске әкеп соғады. Халықаралық аспектіде мұндай сәйкессіздік сөзсіз транзиттік жүк ағындарының кетуіне және Елдің көлік жүйесінің өңірлік бәсекеге қабілеттілігінің төмендеуіне әкеледі.
	9. Ерекше қажеттіліктері бар халықтың өсуі	Өмір сүру ұзақтығының өсуіне байланысты егде жастағы халықтың үлесі, оның ішінде мамандандырылған көлік қызметін қажет ететін мүмкіндігі шектеулі адамдардың саны (азаматтардың бұл санатына әр түрлі жастағы адамдар кіреді) артады. Бұл мамандандырылған көлік шешімдері мен технологияларын қолдану аясын кеңейтуді талап етеді.
	10. Білікті кадрлардың тапшылығы	Көлік саласының ғылымды қажетсінетін және жоғары технологиялық салаларында мамандандырылған кадрлардың өткір тапшылығы бірқатар жаңа құзыреттер бойынша осындай білім беру бағдарламаларының болмауымен қатар цифрлық инновацияларды енгізу және еңбек өнімділігін арттыру үшін бұғаттаушы фактор болып табылады.
	11. Көлік терроризмі	Орталық Азия конгломератының шекараларына жақындаудың байқалып отырған үрдісі бар өңірлік террористік белсенділік әлеуетті террористік шабуылдар үшін аса осал сала болып табылатын көлік-логистикалық қызметтің қауіпсіздігін қамтамасыз ету жүйесін тұрақты жетілдіру қажеттілігін негіздейді. Сондай-ақ Антитеррор міндеттерін шешу кезінде жедел және озық ден қоюды қамтамасыз ететін жергілікті инфрақұрылымды дамыту қажеттілігі бар.

(T) – Technological	12. Ғылым мен техниканың озық жетістіктерін кеңінен енгізу үшін технологиялық базаны дамыту	Қазіргі заманғы технологиялық базаның кеңінен таралуы көлік-логистикалық кешеннің қызметін қамтамасыз ету үшін ультра инновациялық шешімдерді енгізудің қарқынды өсуіне әкелді. Жеткізу тізбегін оңтайландыру үшін жасанды интеллектті пайдалану, басқарушылық шешімдер қабылдау үшін "үлкен деректерді" талдауды пайдалану, "Заттар интернеті" негізінде технологиялық оңтайландырылған технологиялардың экожүйесін құру, электромобильдік көлікті қалалық логистика мен көлік жүйесінің маңызды бөлігі ретінде қалыптастыру сияқты инновациялар алдыңғы қатарға шығады. тұтастай алғанда, заманауи көлік технологияларын енгізу ұшқышсыз көлік және жөнелтімдерді адрестік жеткізу үшін дрондарды пайдалану.
	13. Логистикалық инфрақұрылымға сұраныстың өсуі	"Бір белдеу – бір жол" бастамасы шеңберінде Орталық Азия республикаларының, оның ішінде Қазақстанның аумағы арқылы өтетін "Қытай – Еуропа" халықаралық сауда маршруты бойындағы логистикалық инфрақұрылымды дамытуға сұраныстың одан әрі өсуі болжанып отыр. Бәсекелес ойыншылар тарапынан өңірлік көлік-логистикалық хабтардың жұмыс істеп тұрғандарын дамыту және жаңаларын салу процесі жеделдетіледі.
	14. Жасыл технологияларға көшу	Парниктік газдар шығарындыларына шектеулерді қатаңдата және барлық жерде енгізе отырып, жасыл технологияларға көшудің жаһандық үрдісі көлік-логистика кешенінің неғұрлым экологиялық достық және қауіпсіз шешімдер мен технологияларды ("жасыл логистика") пайдалануға еріксіз көшуіне байланысты өсе түсетін болады. Бұл ретте қолданыстағы технология бірте-бірте тыйым салынады және оларды жаңаларымен ауыстыруға мәжбүр болады.
(E) – Ecological	15. Жаһандық климаттың өзгеруі	Климаттың жаһандық өзгеруі жердің түрлі өңірлерінде, оның ішінде Қазақстанда тарихи қалыптасқан ауа райы аясының өзгеруіне алып келеді. Бұл үрдіс күшейе түседі, бұл көліктің әртүрлі салалары үшін әдеттегі пайдалану жағдайларының өзгеруіне әкеледі және ауа-райы жағдайлары бойынша белгіленген кестелер мен жеткізу тізбектерінде іркілістер тудыруы мүмкін.
	16. Табиғи ресурстар қорларының сарқылуы	Осы фактордың әсері Көлік құралдарын, компоненттерді, жабдықтарды, құрылыс материалдарын, отынды және т.б. өндіру кезінде пайдаланылатын үйреншікті табиғи ресурстардың қолжетімділігін қысқартудан көрінеді, бұл сөзсіз осындай ресурстарға нарықтық бағаның өсуіне алып келеді және қайта пайдалану (қайта өңдеу) мақсаттары үшін материалдарды кәдеге жарату мен қайта өңдеуге жаппай көшу қажеттілігін негіздейді.

(L) – Legal	17. Заңнаманың шектеулі әсері	Дербес деректерге қол жеткізуге негізделген жаңа ақпараттық-телекоммуникациялық технологияларды енгізу (мысалы, ұялы байланыс операторларының деректері негізінде жүк ағындарын қадағалау және болжау) дербес деректерді қорғау туралы заңнамада қойылатын шектеулерге тап болуы мүмкін. Әрбір нақты жағдайда Қазақстан азаматтарының кепілді құқықтары мен бостандықтарына нұқсан келтірмей, ұлттық деңгейде түзету шараларын әзірлей отырып, игіліктер мен қатерлерді бағалау қажет.
Ескерту: Қазақстан Республикасы Есеп комитетінің материалы [2]		

Автомобиль жолдарының сапасын арттыру және жол бойындағы көрсетілетін қызметтерді дамыту. Республикалық, сол сияқты жергілікті автомобиль жолдары желісінің жағдайын жақсарту үшін күтіп ұстауға, жөндеу мен реконструкциялауға арналған қаржыландыру көлемі ұлғайтылатын, сондай-ақ жол жөндеу жұмыстарымен қамту кеңейтіледі. Бұл ретте жолдарды күтіп ұстауға және жөндеуге жұмсалатын шығыстардың тиімділігін арттыру үшін автожолдарды ақаусыз күтіп ұстау жөніндегі, яғни тікелей нәтижеге бағдарланған келісімшарттардың жаңа нысандары енгізіледі. Аталған келісімшарттардың басты ерекшелігі жұмыс көлемін сандық есепке алудан - жол жағдайының сапалық көрсеткіштеріне ауысу болып табылады, бұл ретте мердігер жұмыстарды орындаудың сабақтастығы мен технологияларын өз бетінше таңдауға құқылы.

Бөлінетін бюджет қаражатын пайдаланудың тиімділігіне, автожолдарды салу мен күтіп ұстауға жұмсалатын шығыстарды төмендетуге назар аударатын отырып, жол желісінің (әсіресе жергілікті жолдардың) сапасын жақсарту жөніндегі жұмыстарды бағалау үшін нақты критерийлер мен сапалы индикаторлар әзірленетін болады.

Жол бойындағы сервисті дамыту мақсатында халықаралық және республикалық маңызы бар автомобиль жолдарының бойында қызмет көрсету объектілерін салу бойынша жұмыстар жүргізіледі. Объектілердің бір бөлігі желілік бизнес-құрылымдарды тарта отырып салынатын болады, кешенді сервис объектілері болып қайта құрылады немесе толық жарақтандырылады. Бұл ретте жеке сектордың мүдделілігін арттыру үшін перспективалы сервис объектілерін халықаралық және республикалық маңызы бар автомобиль жолдарының бойына орналастыру схемасы бекітіледі, сондай-ақ жергілікті атқарушы органдардың салынып жатқан және жоспарланып отырған сервис объектілеріне инженерлік коммуникацияларды тартуға рұқсат құжаттарын беру рәсімдерін жеңілдету мүмкіндігі қаралады.

Халықаралық көлік дәліздерінің өткізу қабілетін арттыру. Транзиттік жүк ағыны әлеуетін тұрақты талдау негізінде және «тар жерлерді» жою қағидаты негізге алына отырып, көлік инфрақұрылымының қуатын ұлғайту жүзеге асырылады. Мәселен, халықаралық дәліздердің өткізу қабілеттілігі ұлғаяды, оның ішінде Алматы қаласының айналма теміржол желісі, Достық-Мойынты учаскесінде екінші теміржол жолдары салынып, Жарық-Жезқазған және Қызылорда-Шалқар теміржол учаскелері жаңғыртылатын болады. Бұдан басқа, жылжымалы құрамның санын, атап айтқанда, жалғамалы платформаларды ұлғайту және автомобиль жүк көлік құралдарының паркін жаңарту үшін ынталандыру жасалатын болады.

Кедендік өткізу пункттерінің тиімділігін арттыру мақсатында «бір терезе» қағидаты бойынша жұмыс істейтін стандартталған түрдегі кедендік декларацияларды берудің және табыс етудің электрондық жүйесі – «Бірыңғай өткізу арнасы» енгізілетін болады. Тәуекелге бағдарланған жүктерді тексеріп қарау жүйесі енгізіледі және мемлекеттік қызметшілердің тексерулер кезіндегі жұмысын үйлестіру ұйымдастырылады. Қазақстандық өткізу пункттерінің инфрақұрылымы бірыңғай кешенді шешім негізінде жаңартылады.

Институттарды үйлестіру және экспорттаушылар үшін «бір терезе» құру. Процестердің қайталануын болдырмау және экспорттаушылардың қолдау алу процесінің айқындығын қамтамасыз ету үшін рөлдердің аражігін нақты бөлу жүргізіледі және экспортқа қолдау көрсететін ұйымдарды үйлестіру үшін тетіктер құрылады.

Бұдан басқа, Қазақстанда экспортты қолдау бойынша барлық көрсетілетін қызметтерді біріктіретін бірыңғай онлайн-платформа әзірленетін болады. Осы платформа базасында электрондық сервистер кешені, оның ішінде рұқсат беру құжаттарын алу, қолдау шараларын көрсету, көлік пен логистиканы басқару жөніндегі сервистер мен экспорттаушыларға консультациялар беруге арналған қосымша сервистер іске асырылады. Платформаның инфрақұрылымы кейін мүдделі мемлекеттік органдар мен даму институттары пайдалануы үшін экспорттаушыларға бірыңғай өткізу арнасы арқылы стандартталған түрде құжатты бір рет ұсынуға мүмкіндік береді.

Көліктік көрсетілетін қызметтерді дамыту. «Нұрлы жол» бағдарламасында көзделген қазіргі заманғы логистикалық хаб құру «Бір белдеу, бір жол» мемлекетаралық жобасы шеңберінде Қазақстанның транзиттік-көліктік әлеуетін тиімді пайдалануға және транзиттен пайданы ұлғайтуға мүмкіндік береді. Ол үшін отандық көлік-логистикалық инфрақұрылымды жаңғырту, логистикалық орталықтар құру мен сауда-саттық рәсімдерін оңайлату саясаты жалғастырылады.

Азия даму банкінің Орталық Азия өңірлік экономикалық ынтымақтастығы бағдарламасы шеңберінде көлік-логистикалық бағыттарды дамыту бөлігінде одан әрі шаралар қолға алынатын болады.

Кедендік операцияларды орындау, жүктердің онлайн-режимінде қозғалысын қадағалау, жүк- және жолаушылар тасымалын жоспарлау мен құрудың зияткерлік жүйелер енгізіледі (оның ішінде «ауқымды деректер» қолдана отырып блокчейн технологиясы негізінде), бұл логистиканы Қытай мен Оңтүстік-Шығыс Азиядан Еуропаға дейін тартуға, мультимодальды тасымалдауды жүзеге асыру үшін халықаралық деңгейдегі сервистік инфрақұрылымды және сауда-логистикалық орталықтар желісін қалыптастыруға, инфрақұрылымды әрі қарай дамыту қажеттілігін анықтауға, авиахабтарды дамытуға мүмкіндік береді.

«Ашық аспан» саясаты іске асырылатын болады, бұл авиалогистиканың құнын төмендетуге, туристік және жүк ағындарын арттыруға мүмкіндік береді.

Әлемнің тораптық транзиттік нүктелерінде көлік-логистикалық объектілер құру бойынша шаралар қабылданатын болады. Қазақстан үшін халықаралық теңіз порттарына қолжетімділікті кеңейту мен әртарапандыру маңызды басымдық болып табылады. 1

2 кесте

Түйінді ұлттық индикаторлары

Сала	ТҰИ деңгейі	Индикатор	Өлшем бірлігі	Мәндері			
				2016 жыл	2021 жыл	2025 жыл	2050 жыл
Инфрақұрылым		КТ дамыту индексі (БҰҰ)	Орны	52	34	25	15
		Логистика тиімділігінің индексі (Дүниежүзілік Банк)	Орны	77	40	38	30
Ескерту: Түйінді нысаналы индикаторлар [1]							

Күтілетін нәтижелер. Жеке сектордың экономикалық белсенділігі айтарлықтай өседі, шағын және орта кәсіпкерліктің ЖІӨ-гі үлесі 35%-ға дейін ұлғаяды. 2020 жылға қарай

мемлекеттің экономикаға қатысу үлесінің ЖІӨ-де ЖҚҚ 15%-ға дейін төмендейді. Әкімшілік кедергілердің әлсіреуі және реттеуді оңтайландыру ЭЫДҰ-ның бәсекелі ортасының индексі бойынша 2,2 балл деңгейіне қол жеткізуге мүмкіндік береді. Көлік-логистика және сауда инфрақұрылымын дамыту логистика тиімділігінің индексі бойынша 38-орынға қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстан Республикасы Президентінің 2018 жылғы 15 ақпандағы №636 Жарлығымен Бекітілген Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспары.

2. Государственная программа инфраструктурного развития Республики Казахстан на 2020-2025 гг., Нур-Султан, 2019.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА В МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММАХ В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ

Акпаева А.М., магистр гуманитарных наук по специальности Международные отношения

Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Қияш Н.Ш., бакалавр экономики и бизнеса по специальности Менеджмент

Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Нургазина А.М., научный руководитель, к.э.н., доцент, IPMA C

Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. В статье рассмотрены особенности применения проектного менеджмента в развитии высшего образования через участие в международных программах. В рамках глобального тренда перехода от традиционного управления организациями к проектному вузы применяют проектный подход на всех уровнях операционной, научно-педагогической и стратегической деятельности. В статье изучено влияние методов проектного управления на эффективность реализации проектов.

Ключевые слова: высшее образование, проектный подход, международные проекты и программы, Agile, Waterfall, гибридное управление.

Развитие современного высшего образования связано с внедрением ведущей международной практики, признанных стандартов и интеграцией глобальных трендов в деятельность учебных заведений. При этом национальные особенности и комплаенс в сфере образования обуславливают необходимость апробирования тех или иных направлений в действующую практику с целью повышения эффективности их применения, а также определения жизнеспособности и рациональности предлагаемых изменений. В ходе проводимого анализа трансформации и реформирования как учебных заведений в целом, так и их отдельных процессов, зачастую выявляется необходимость применения проектного подхода, позволяющего внедрять и адаптировать нововведения в текущую деятельность. С учетом особенностей регулирования среды, а также необходимости масштабирования нововведений наряду с классическим управлением проектами применяются гибкие технологии, которые позволяют адаптировать соответствующие модели и проводить экспериментальный запуск проектов.

При этом использование концепции ведения проектов относится не только к текущей научно-исследовательской деятельности, а также к реформированию и улучшению в академической и институциональной сферах, что применимо и к области цифровизации, интернационализации, программам превосходства, стратегическому развитию вузов, департаментов, центров и других отдельных институциональных единиц.

Университеты сталкиваются с потребностью внедрения проектного управления в образовательную деятельность, в т.ч. в части академических вопросов, научно-исследовательской деятельности, администрирования образовательных учреждений.

Изученность темы отображается в трудах и работах таких экспертов и исследователей в области образования, как Michael M. Crow (США), Yang Min Jong (Южная Корея), L. Eger (Чехия), N. Hall (США), J. Salmi (Марокко), M. Shah (Великобритания), G. Weybrecht (Австралия), И. Фрумин (РФ), М. Хусаинова (РК), С. Жанбырбаева (РК) и других. Также в написании статьи были использованы материалы выступлений экспертов А. Кожаметова и Г. Куренкеевой, итоговые отчеты по деятельности и проектах в области образования таких международных организаций, как World Economic Forum, World Bank, American Councils, European Commission.

Согласно материалам World Economic Forum образование является фактором динамичного, инклюзивного и процветающего общества, определяя важность формирования холистических навыков и применения инновационной педагогики в обучении для создания более инклюзивной парадигмы, тесно связанной с потребностями рынка труда и общества в целом [1]. Именно данные тренды являются одними из приоритетов развития национальной системы высшего образования и отечественных учебных заведений. По мнению исследователей из Мексики Adriana Rojas Molina и Juvenal Rodriguez управление проектами является определяющим фактором успеха в реализации совместных проектов в области инноваций и технологических разработок, осуществляемых университетами совместно с частными компаниями [2].

По мнению Доктора философских наук, профессора УрФУ Хомякова М.Б., процессы нынешней академической неолиберальной революции в высшем образовании (массификация, коммерциализация, глобализация и интернационализация) происходят под влиянием неолиберального мира транснациональных корпораций, мира пост-колониального и нео-империалистического. Под влиянием трендов в мировом высшем образовании образуются различные масштабные сети, университетские консорциумы и университетские ассоциации, альянсы.

Одни создаются для достаточно равномерной передачи и обмена знаниями и опытом (сетевой университет БРИКС, сетевой университет ШОС, сетевой университет СНГ, Евразийский сетевой университет), другие же представляют собой продажу образовательных моделей, программ и других ресурсов от более развитых участников (т.н. Глобальный Север) менее развитым участникам сети (т.н. Глобальный Юг, Babson Collaborative, Cintana Alliance). Третьи объединяются в консорциумы для осуществления какого-то международного проекта (например, проекты Erasmus+) [3]. Указанные объединения проводят исследования, публикуют результаты реализованных проектов и кейсов.

Исследования, проведенные зарубежными и отечественными исследователями, демонстрируют преимущества и эффективность внедрения управления проектами в части реализации реформ и технических улучшений образовательной деятельности.

Большой вклад в исследование интеграции инструментария проектного управления в ИТ-образование внесли исследователи из региона APAC, в том числе Оакландского Университета в Новой Зеландии. В своей работе профессора Kirk и Luxton-Reilly дают практический кейс по применению жестких методов управления проектами при оценке студенческих ИТ-проектов, делая вывод о том, что применения проектного управления позволяет комплексно подойти к процессу оценки и мониторинга в образовании [4].

Особое место занимает категория «качество». Согласно стандартам РМВОК: «Управление качеством проекта включает в себя процессы, необходимые для применения политики организации в области качества относительно планирования, управления и контроля проекта, а также требований к качеству продукта с целью удовлетворения ожиданий заинтересованных сторон.

Управление качеством проекта также обеспечивает непрерывную деятельность по

совершенствованию процессов, выполняемых по поручению исполняющей организации». Принимая во внимание BANI-мир, возможным представляется заблаговременное планирование преобразований, однако реализация планов осуществляется уже не так структурированно и своевременно, как по методологии Waterfall, (каскадная модель), а более гибко и итеративно, чтобы результаты планов не потеряли своей актуальности и оставались ценными для получателей результатов.

Согласно IPMA ISB4 качество основывается на двух ключевых драйверах, а именно:

- качество процессов;
- качество продукта и результата проекта.

Развитие высшего образования в мире и в Казахстане характеризуется непрерывным обновлением содержания и пересмотром подходов к управлению качеством в университетах. Программы развития образования предусматривают расширение академической, управленческой и финансовой самостоятельности вузов для эффективного реагирования на запросы рынка и повышения конкурентоспособности внутри страны и на международном уровне. Современные реалии трансформируют среду и экосистему вузов, в которых они функционируют. Необходимо учитывать особенности перехода от VUCA к BANI реальности в постпандемийном мире. В сложных экономических и политических условиях мы осознаем важность 1) повестки изменений через оценку влияния (Impact) и вовлеченности вузов (Engagement); а также 2) осмысления роли современного университета для достижения целей устойчивого развития общества.

Трансформаторами изменений являются – топ-менеджмент вузов, АУП и ППС вузов, ассоциации выпускников, советы работодателей, студенческие союзы, международные и региональные образовательные ассоциации и организации. Повышается роль менеджеров-управленцев, которые должны обладать гибким и открытым мышлением, гибкостью и готовностью к трансформациям, способностью к адаптивности и изменениям. С каждым днем университеты оказываются все более вовлеченными в решение социальных задач конкретной территории и связанных с ней сообществ, как опосредованно через исследования и подготовку (переподготовку) кадров, так и непосредственно через широкий спектр волонтерской, благотворительной, просветительской, социально-культурной деятельности.

В этом качестве “имплементация” контекста ESG (Environmental, Social, and Corporate Governance; Экологическое, социальное и корпоративное управление) основывается на том, что именно вузы во многих случаях выполняют роль системообразующих организаций, оказываясь в центре инфраструктуры, обеспечивающей развитие отдельных регионов и городов. Реализация указанных выше направлений практически невозможна без использования технологий управления проектами.

Экспериментальное внедрение новых направлений, которые являются актуальными для вузов, основывается на векторах ESG, в то же время такие направления могут учитывать следующие приоритеты:

- устойчивые программы, учебные планы и результаты обучения;
- программы превосходства;
- региональное и глобальное партнерство;
- устойчивый кампус;
- влияние и воздействие вузов;
- корпоративное управление, социальная ответственность и устойчивая внутренняя политика;
- концепция как непрерывного образования, так и гражданского общества (особенно для развивающихся экономик).

Международное сотрудничество по различным направлениям так или иначе требует применение проектного подхода для реализации трансформации университетов, для

внедрения мировых практик и стандартов, опыта и обмена ресурсами между участниками мирового образовательного пространства.

Обзор моделей трансформации, международных программ и инициатив академического превосходства представляют важный опыт, основанный на внедрении передового опыта в деятельность учебных заведений посредством реализации проектов – единичных, в виде портфеля проектов или программы проектов. В таблице приводится обзор примеров проектов, финансируемых международными организациями.

Таблица 1
Международные программы

Программы	Охват	Кол-во проектов в реализации	Объем портфеля
Erasmus+	ок. 640 000 чел в год 126 000 организаций [5]	20 400	€3,8 млрд
American Councils for International Education (2017)	NA	NA	\$71 млн [6]
UniCEN	100+ вузов	70 (~ 8-10 проектов в мес.)*	~ \$40 тыс/проект [7]
World Bank	432 млн студентов с 2000 г.	177	\$14,5 млрд [8]

* по данным декабря 2021 и января 2022 гг.

Проектная деятельность указанных выше и прочих международных организаций имеет важное значение для развития и трансформации учебных заведений, а также приобретения опыта и повышения их потенциала.

С другой стороны реализация проектов невозможна без активного привлечения заинтересованных сторон и стейкхолдеров. Как университеты подотчетны стейкхолдерам, так и в проектном менеджменте идет четкая ориентация на клиента (клиентоориентированность) и на заинтересованные стороны. Эффективное взаимодействие со стейкхолдерами является одним из принципов проектного управления (PMI, PMBOK 7th Edition). Стандарт предусматривает активное вовлечение заинтересованных стороны активно и в той мере и степени, в которой это необходимо для обеспечения успеха проекта и удовлетворенности клиентов. Если рассматривать аспекты взаимодействия с заинтересованными сторонами через призму процессов управления проектами, то сотрудничество происходит и на стадии управления интеграции, и в управлении содержанием, и в процессе постоянной работы по управлению стейкхолдерами.

Академическая свобода и институциональная автономия не освобождают высшие учебные учреждения от подотчетности государству, управляющим органам, стейкхолдерам и обществу. Через подотчетность и прозрачность учебные учреждения дают гарантии, что они соответствуют ожиданиям государства и национальной образовательной политики в целом. Это повышает значимость управленческих ценностей и норм в вузах, происходит ориентация на политику и практику управления, ранее присущую коммерческим организациям.

В Agile приверженность идеям открытости к стейкхолдерам неизменна и чаще всего представлена в прямом привлечении стейкхолдеров в процесс управления, тестирования продукта проекта и оценки.

Проектное управление в образовании позволяет децентрализовать право на создание образовательных программ, программ повышения конкурентоспособности учебных заведений, форматы обучения и т.д. Проектный подход, согласно исследованию профессора al Lily департамента учебных программ и методов обучения Университета

Фейсала в Саудовской Аравии, повышает внимание к ученым и исследователям на «периферии образования». Автор считает, что проектный менеджмент создает пространство для бенчмаркинга между учреждениями образования, которые отличаются по характеристикам [9]. Данная идея с применением жестких методов проектного менеджмента представлена в корейской системе образования, где региональные вузы Кореи апробируют методологию и образовательный контент тройки университетов SKY, адаптируя их под собственный ресурсный капитал. С применением гибких технологий идея децентрализации образования с применением проектного подхода представлена в США и Канаде, где предложения по совершенствованию системы образования поднимаются из малых учебных заведений на уровень штатов и крупных государственных университетов.

Применение проектного подхода с использованием гибридных технологий позволяет обеспечить сбалансированный переход от жесткого планирования к гибкому, которое необходимо при нынешних реалиях BANI-времен и для успешной имплементации передового международного опыта. Актуальность организационных процессов, образовательного контента, целей институтов сферы образования, и их научно-исследовательских изысканий ставится под сомнение в мире BANI. Ведение международных проектов строится на жесткой и гибридной проектной методологии и находится в ведении проектных офисов и центров учебных учреждений, которым нужны кадры с навыками в области проектного менеджмента для эффективного управления проектами, для использования методологий, технологий и инструментов управления проектами, которые обеспечивают успешное достижение целей международных программ и оптимизацию ресурсов [10].

Список литературы:

1. World Economic Forum. (n.d.). Accelerating Education 4.0. Retrieved May 13, 2022, from <https://www.weforum.org/platforms/centre-for-the-new-economy-and-society/projects/learning-4-0>
2. Rojas Molina, Adriana & Toledano-Ayala, M. & Rodriguez, Juvenal & Rivas-Araiza, E. & Herrera-Ruiz, G.. (2018). Project management in higher education institutions in Mexico: A case study. *International Journal of Engineering Education*. 34. 1335-1346.
3. Хомяков Максим Борисович Сети интернационализации: программы академического превосходства и сетевые университеты // Университетское управление: практика и анализ. 2016. №6 (106). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/seti-internatsionalizatsii-programmy-akademicheskogo-prevoshodstva-i-setevye-universitety> (дата обращения: 13.05.2022).
4. Kirk, D., Luxton-Reilly, A., & Tempero, E. (2022). Risks in student projects. Paper presented at the ACM International Conference Proceeding Series, 143-152. doi:10.1145/3511861.3511877 Retrieved from www.scopus.com
5. Factsheets and statistics on Erasmus+. (2021). Erasmus+. Retrieved May 13, 2022, from <https://erasmus-plus.ec.europa.eu/resources-and-tools/statistics-and-factsheets>
6. American Councils for International Education. (2017). Return of Organization Exempt from Income Tax. American Councils. Retrieved May 13, 2022, from <https://www.americancouncils.org/sites/default/files/documents/pages/2018-05/American%20Councils%20Public%20Disclosure%20Copy.PDF>
7. Central Asia University Partnerships Program (UniCEN). (2020, November 4). Current Partnerships. UniCEN. Retrieved May 13, 2022, from <https://unicen.americancouncils.org/current-partnerships/>
8. World Bank. (2022). Education Fact Sheet. Retrieved May 13, 2022, from <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/60c58f5afbc4775130ae784a17baeac9-0200022022/original/WB-factSheet-04-25-22.pdf>
9. Al Lily, Abdul & Alhazmi, Ahmed & Alsubaie, Merfat & Alzahrani, Saleh &

Bukhamseen, Amani & الدوغان, ایمان & Almudhafar, Fuad & Maher, Eman & Al-Abdullatif, Ahlam & Kotb, Ahmed & Amira, Mostafa & Khateeb, Ebrahim & Alshehri, Layla & Aldoomi, Raed & Dafar, Awatef & Alarfaj, Maher & Alholiby, Mossab & Mahgoub, Yassir & Boreqqah, Abeer & Koshiry, Amr. (2019). Crowd-reflecting: a counterproductive experience of Arab adult learning via technology.

10. Весманов С. В., Весманов Д. С. Методы и инструменты проектного менеджмента в управлении образовательными системами // Вестник Московской государственной академии делового администрирования. № 6 (18). URL: <https://www.mgpu.ru/wp-content/uploads/2019/05/Statya-Metody-i-instrumenty-proektnogo-menedzhmenta-v-upravlenii-obrazovatelnyimi-sistemami.pdf> (дата обращения: 13.05.2022).

11. Лисицинская Александра Викторовна Проектное управление развитием образовательной организации, как профессиональная компетентность современного руководителя // Проблемы современного педагогического образования. 2018. №61-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/proektnoe-upravlenie-razvitiem-obrazovatelnoy-organizatsii-kak-professionalnaya-kompetentnost-sovremennogo-rukovoditelya> (дата обращения: 13.05.2022).

12. Седых Е.П Особенности проектного управления образовательными системами // Вестник Мининского университета. 2018. Том 6, № 4. URL: <https://vestnik.mininuniver.ru/jour/article/view/885> (дата обращения: 13.05.2022).

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В РК И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ

Букатов Е.Б., старший преподаватель
КарУ Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан
Алтымбаев Д.К., руководитель отдела недропользования и лицензирования
Управление промышленности и индустриально-инновационного развития
Карагандинской области
Туленова М.Б., студентка гр. ГМУ-21-2
КарУ Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. На заседании «Высшего совета по реформам» Президент Республики Казахстан Касым-Жомарт Токаев, отметил об важности системы государственного стратегического управления. Новой системе государственного управления и планирования необходимо выстроить универсальную систему программных документов, повысить связь между стратегическим и бюджетным планированием. Без решения основных системных проблем государственного управления невозможно достичь поставленных индикаторов прописанных в стратегии «Казахстан – 2050», поэтому необходимо оперативно решать возникающие проблемы.

Ключевые слова. Стратегическое управление, государственный контроль, меритократия, коррупция, государственная служба.

Государственное стратегическое управление включает в себя три стадии:

Во-первых, это государственное стратегическое планирование, на которое стоит обратить особое внимание по нескольким причинам. Эффективное планирование позволяет правильно ставить цели и миссию для государства, определять стратегии и во многом предопределяет возможность перехода к новой модели экономики, в основе которой главными факторами являются человеческий капитал и институциональная среда.

Во-вторых, это государственный контроль, который играет немаловажную роль. В зависимости от субъектов, его можно подразделить на общественный и политический, которые в свою очередь основываются на системе показателей.

В третьих, это реализация государственной стратегии, предполагающая мониторинг, оценку эффективности, внесение корректировок и многое другое [1].

В целом в Республике Казахстан разрабатываются идеальные государственные программы, стратегии и т.д. На бумаге все выглядит хорошо, но когда дело касается стадии реализации, то механизмы не работают, потому что не соблюдается последовательность, ставятся невыполнимые цели, исполнители некомпетентны, не хватает ресурсов и многое другое.

Анализируя первую стадию, можно заметить не реалистичность некоторых государственных программ, а также не реалистичность в стратегии управления. Например, если мы рассмотрим «Стратегию-2050» по вхождению в 30-ку наиболее развитых стран мира, то данная стратегия нереализуемая в ближайшее время. Мы не войдем в тридцатку, по многим причинам, главная из которых является коррупция. Поэтому, необходимо ставить четкие цели и задачи, которые можно выполнить, а не рисовать красивые цифры в случае невыполнения. Необходимо правильно ставить задачи, должна быть научная обоснованность, должен проводиться анализ, просчитываться эффективность и самое главное, мы должны понимать, какой будет итог выполнения каких либо стратегических целей [2].

Вторая стадия связана с оценкой результатов и эффективностью стратегии. Отсутствует система оценки. Можно рассмотреть пример строительства кремниевого завода «Силициум Казахстан», который так долго и мучительно строился, в итоге завод не работает на полную мощность, к тому же в городе Экибастуз собираются строить такой же аналогичный завод. Отсюда вытекает логичный вопрос, кто проводил анализ необходимости данных заводов, кто просчитывал эффективность и экономическую обоснованность. Создается впечатление популизма и громких лозунгов, когда хотят открыть с большой помпезностью какое-либо производство, запускают его и на этом миссия считается выполненной. А как этот завод будет работать, уже никого не касается. Поэтому необходимо на стадии разработки, давать объективную оценку, проводить анализ, определять исполнителей и ответственных [3].

Затрагивая проблему исполнителей и ответственных, мы плавно переходим к третьей стадии, где важным элементом является человеческие ресурсы. Приходит на мысль фраза «кадры решают все», ведь не секрет, какая бы не была у нас современная стратегия или система государственного управления, без компетентных кадров она малоэффективна. Принцип меритократии должен строго соблюдаться в государственном управлении, именно лучшие кадры должны приходить на государственную службу для выполнения миссии государства. Вопрос кадров в государственном управлении на данный момент один из обсуждаемых и актуальных. Связь эффективности работы государственного служащего с выполнением государственных программ, достижением индикаторов и показателей стратегических документов должна быть прямой. К сожалению, отсутствие принципов меритократии и постоянное стремление к росту бюрократического аппарата не дает положительных результатов. В пример можно взять количество государственных служащих в РК и в Японии. На 19 млн. населения Казахстана приходится около 90 тысячи государственных служащих (доля государственных служащих в общей численности работающего населения Казахстана составляет 21%), на 121 млн. населения Японии приходится 8% государственных служащих в общей численности работающего населения. Поэтому только лучшие кадры должны работать на государственной службе, чтобы каждый чиновник отвечал за свою работу и за свои ошибки [4].

Возможные пути решения:

1) Борьба с коррупцией (в 2017 году РК заняло 94 место набрав 38 баллов согласно «Индексу восприятия коррупции»);

2) Соблюдение принципов меритократии (только достойные и способные граждане должны работать на государственной службе и представлять интересы государства);

3) Принцип компактного правительства и компактности государственного управления (сократить несвойственные функции, дублирующие функции и количество государственных слушающих, тем самым получить возможность увеличить заработную плату за счет освобождения средств, соблюдать концепции государственного управления «New Public Management», «Good Governance»);

4) При разработке различных государственных программ и стратегий необходимо внедрить процедуру обязательного анализа, расчета эффективности, мониторинга и оценки результативности;

5) Необходимо внедрить персональную ответственность за результативность и исполнение в системе государственного стратегического управления;

6) Необходимо внедрять новые подходы в стратегическом управлении согласно мировым стандартам;

7) Необходимо менять сознание государственного служащего. Каждый служащий должен четко понимать цель, задачи и миссию своей работы [5].

Таким образом, система государственного стратегического управления играет важную роль в функционировании государства. Новые вызовы, возникающие в результате пандемии «Covid-19» и санкции против России и Белоруссии ставят серьезные задачи для стратегического государственного управления Республики Казахстан. От того как эти задачи будут решаться, зависит дальнейшее развитие страны и населения.

Список литературы:

1. Кари М. Методологические проблемы оценки реализации стратегических и программных документов в государственном управлении экономикой Республики Казахстан / М. Қари // Экономика: стратегия и практика. – 2015. – № 3(35). – С. 111-118.

2. Constitutional priorities in the organization of forms of public administration / Т. А. Agdarbekov, А. К. Isabekov, G. Sh. Bitursyn, А. К. Musabekova // Journal of Actual Problems of Jurisprudence. – 2020. – Vol. 94. – № 2. – P. 52-58.

3. Ювица Н. В. Модернизация государственного управления в Республике Казахстан на многовекторной основе / Н. В. Ювица // The Europe and the Turkic World: Science, Engineering and Technology: Materials of the III International Scientific-Practical Conference, Alanya, Turkey, 02–04 мая 2018 года. – Alanya, Turkey: Общественный фонд "Региональная Академия Менеджмента", 2018. – С. 91-101.

4. Strategic planning as an instrument of the State planning system in the Republic of Kazakhstan / А. Soltangazinov, S. Simonov, M. Amirova [et al.] // Bulletin of Karaganda University. Economy Series. – 2019. – Vol. 93. – № 1. – P. 199-207.

5. Strategic planning as an instrument of the State planning system in the Republic of Kazakhstan / А. Soltangazinov, S. Simonov, M. Amirova [et al.] // Bulletin of Karaganda University. Economy Series. – 2019. – Vol. 93. – № 1. – P. 199-207.

МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ В КЫШТОВСКОМ РАЙОНЕ

Дальчанина В.Д.

Студентка СПО, Сибирский Университет потребительской кооперации(СИБУПК), г. Новосибирск, Российская Федерация

В статье рассмотрены факты о Кыштовском районе и его местном самоуправлении.

Ключевые слова – Кыштовский район, местное самоуправление, Администрация Кыштовского района Новосибирской области.

Местное самоуправление – это управление, при котором населенный пункт наделен правами и способностью регулировать внутреннюю часть общественных дел и править ими в интересах населения, в рамках закона.

Кыштовский район – это структурная единица Новосибирской области, численность населения, которой равняется 9819 чел. (2021). Кыштовский район занимает 3 место по территории, среди всех районов Новосибирской области, и его площадь составляет 11 101 км².



В район входит 17 территориальных единиц со статусом сельских поселений

№	Сельские поселения	Административный центр	Количество населённых пунктов	Население (чел.)	Площадь (км ²)
11	Берёзовский сельсовет	село Берёзовка	4	↘221	129,38
22	Большереченский сельсовет	село Большеречье	2	↘337	181,52
33	Вараксинский сельсовет	село Вараксино	4	↗469	1026,07
44	Верх-Майзасский сельсовет	село Верх-Майзас	6	↘381	459,26
55	Верх-Таркский сельсовет	село Верх-Тарка	3	↗570	416,05
66	Ерёминский сельсовет	деревня Ерёмино	3	↘304	274,82
77	Заливинский сельсовет	деревня Заливино	2	↘218	217,02
88	Колбасинский сельсовет	деревня Колбаса	3	↘182	408,19
99	Крутихинский сельсовет	село Крутиха	2	↘122	4367,58
110	Кулябинский сельсовет	деревня Куляба	4	↘361	537,39

н №	Сельские поселения	Административный центр	Количество населённых пунктов	Население (чел.)	Площадь (км ²)
111	Кыштовский сельсовет	село Кыштовка	3	↘4864	75,33
112	Малокрасноярский сельсовет	село Малокрасноярка	3	↘421	197,55
113	Новомайзасский сельсовет	деревня Новый Майзас	4	↘340	398,44
114	Новочекинский сельсовет	село Новоложниково	4	↘175	175,13
115	Орловский сельсовет	деревня Орловка	1	↗321	1612,48
116	Сергеевский сельсовет	село Сергеевка	4	↘352	388,00
117	Черновский сельсовет	село Черновка	2	↘181	237,07

Компания АДМИНИСТРАЦИЯ КЫШТОВСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ зарегистрирована 20. 2005 г. Краткое наименование: АДМИНИСТРАЦИЯ КЫШТОВСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ. Администрация располагается по адресу : ОБЛАСТЬ НОВОСИБИРСКАЯ РАЙОН КЫШТОВСКИЙ СЕЛО КЫШТОВКА УЛИЦА ЛЕНИНА 38. Главой Кыштовского района представляется Кузнецов Николай Владимирович

В соответствии с данными ЕГРЮЛ, главный вид деятельности компании АДМИНИСТРАЦИЯ КЫШТОВСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ по ОКВЭД: 3 Ведущим видом деятельности является - работа органов регионального самоуправления по управлению вопросами корпоративного характера. Общее число направлений деятельности — 2.

Список литературы:

1. свободная энциклопедия - Википедия
2. официальный сайт администрации Кыштовского района (<https://companies.rbc.ru/id/1055469000091-administratsiya-kyishtovskogo-rajona-novosibirskoj-oblasti/>)

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Журавлёв Е.В., студент гр. О-21-2
 КарУ Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан
 Гимранова Г.И., к.э.н., профессор
 КарУ Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассматривается государственная поддержка в аграрном секторе. Цель статьи - выявить проблемы государственного регулирования и поддержки в аграрном секторе. Указывается, что в государственной поддержке нуждается малый бизнес, который не может самостоятельно найти решение сложившихся

проблем. При этом отмечается, что уровень финансовой поддержки отечественных товаропроизводителей недостаточен, а институциональное развитие носит ограниченный характер.

Ключевые слова: Государственная поддержка, сельское хозяйство, товаропроизводитель, малый бизнес, продовольственная безопасность.

Казахстан является аграрной страной, наш агропромышленный сектор с легкостью обеспечивает потребности страны, а также имеет крепкую позицию на внешнем рынке. Работает большое количество предприятий в разных отраслях сельского хозяйства.

Таблица 1

Количество предприятий по отраслям по итогам 2021 г.

Выращивание сезонных культур	7450
Животноводство	4153
Смешанное сельское хозяйство	3722
Вспомогательные виды деятельности в области выращивания.	1708
Выращивание многолетних культур	406
Охота, отлов и услуги в этой области	140
Производство продукции питомников	90
Примечание – данные Бюро национальной статистики [1]	

Государственная программа развития агропромышленного комплекса за 2017 – 2021 годы: общие расходы, предусмотренные в республиканском и местных бюджетах на реализацию Госпрограммы в 2017 – 2021 годах, составили всего 2774,6 млрд. тенге, в том числе:

2017 год: 372,7 млрд. тенге.

2018 год: 454,4 млрд. тенге.

2019 год: 507,6 млрд. тенге.

2020 год: 660,2 млрд. тенге.

2021 год: 779,5 млрд. тенге.

По этим данным мы можем видеть, что государство выделяет немалые деньги на развитие агропромышленного комплекса.

Основные цели программы:

- увеличить производительность труда в 2,5 раза до 4,0 млн. тенге на одного занятого в сельском хозяйстве;
- увеличить экспорт переработанной продукции в 2,5 раза до 2,7 млрд. долл. США;
- увеличить объем валовой продукции сельского хозяйства в 2 раза;
- увеличить приток инвестиций в основной капитал в отрасль в 3 раза;
- увеличить объем привлекаемых кредитных средств в 9 раз к 2021 году к уровню 2017 года [2].

Поддержка сельского хозяйства и её виды:

- субвенции;
- бюджетные кредиты;
- гранты;
- разовые субсидии;
- помощь при лизинге;
- денежные средства.

Поддержка от государства осуществляется посредством выдачи денежных средств разными способами и на разных условиях. Субвенции являются межбюджетным трансфером, который имеет конкретные цели, если цели не исполняются, отзываются обратно. Лизинг простыми словами это аренда на определённый срок. Грант это

бездвозмездная субсидия, предоставляемая на какие-либо цели с последующим отчётом об их использовании. Субсидия это помощь от государства в виде денежных выплат.

Агропромышленный комплекс в условиях рынка.

Главная задача АПК это полное само-обеспечение основными продуктами питания, но сейчас многие страны не справляются с этой задачей. Как мы уже поняли, государство пытается раскрыть потенциал АПК различными способами, но этого пока недостаточно. Сейчас введены запрет и квоты на экспорт сельхоз товаров, что наносит удар по фермерам. Нужно взять под контроль само производство, так как объёмы производства некоторой продукции превышают потребности внутреннего рынка, а другой наоборот недостаёт. Нужно разработать механизм действий госорганов по обеспечению продовольственной безопасности, наше государство решает проблемы по мере их поступления, но будет куда проще, если увидеть и решить их заранее, что им мешает это сделать, недостаток кадров или профессионализма, ответить трудно.

Во всех развитых странах эти вопросы уже давно отрегулированы, но мы не можем сравнивать себя с той же Англией образованной в 927 году, когда нашему государству нет и 100 лет, но мы стремимся к развитию и стабильности и преуспеваем в этом. С субсидиями тоже не все хорошо, в последнее время это просто раздача бюджетных средств, нужно донести сельхоз товаропроизводителям что субсидии выдаются не для их личной помощи а для того чтобы увеличить объемы производства продукции, снизить ее цены, а также выступать одним из основных сдерживающих факторов инфляции. Так же не стоит говорить о стабильности, пока фермеры не будут иметь постоянные рынки сбыта. Можно сказать, что государству приходится работать в слепую, так как несовершенства и искажения в сельхоз статистике это обычная практика. Есть и проблемы в аграрной науке, не развивали мы ее, потому что думали, что все можем купить за границей, итог, 70% сортов семян зерновых, а по ряду культур 100% завозим из-за границы, в этом году из-за закрытия границ с Россией наши фермеры чуть не остались без семян. В аграрной науке у нас две основные проблемы, нехватка ученых и недофинансирование.

Тот факт, что без аграрной науки сельское хозяйство сегодня неэффективно – неоспорим. То сельское хозяйство, которое было ещё 50 лет назад, сегодня нерентабельно. Те методы и технологии, которыми пользовались наши предки, в большинстве своём неконкурентоспособны. Вот и получается, что мы имеем огромный потенциал, но используем его менее чем наполовину. Имеем возможности огромного роста для АПК и увеличения его рентабельности, но не хотим вкладывать в эффективность. Сидим на бочке с золотом, а сами живём впроголодь. Другое дело, что для обычного фермера сотрудничество с аграрной наукой – непозволительная роскошь, но ведь есть мировой опыт по кооперации, вскладчину ведь всегда легче [3].

Золотые времена сельского хозяйства в Казахстане уже прошли, конечно, если вспомнить времена, когда по просторам Казахской степи бороздили бесчисленные отары овец и лошадей, экспорт только баранины составлял 6 тыс. тонн при населении в 1.5 млн. человек. Если взять условный показатель экспорта на душу населения, то получается 4 килограмма мяса на 1 жителя страны, сейчас же эта цифра 17 граммов мяса на 1 казахстанца.

Казахстанский и советский государственный и политический деятель Сергей Терещенко отметил: у нас есть прекрасное продовольствие, удовлетворяющее международным стандартам. Все это нужно продавать, сейчас, когда цены на нефть опустились, нам нужно посмотреть, чем мы можем заменить экспорт сырья. Мы можем заменить его продукцией сельского хозяйства. Для этого нам нужно в ближайшие два-три года построить стройную систему сбыта, переработки и хранения. Стратегия выживания Казахстана в новых условиях - это превращение в Агро индустриальную державу, которая кормит и себя, и соседей [4].

Казахстан богатое государство, но у нас присутствует острый недостаток профессиональных кадров, выделяются огромные деньги на сельское хозяйство и на

другие отрасли, но результатов нет. Деньги есть, только вот куда их вкладывать руководство точно определить не может, кому помогать, а кому нет тоже сложный вопрос, потому что, имея такой немалый бюджет все равно всех выручить, не получится. В первую очередь нужно начинать с корня, то есть с образования, и управленцев, и фермеров. Во вторых, прежде чем вкладывать добрую половину бюджета страны в определенную отрасль, нужно точно определить проблему, чем помочь и как помочь. Ставить конкретные цели и задачи перед исполнителями. В третьих как мы поняли, у страны должны быть свои технологии, не всегда есть возможность купить, что то иностранное, поэтому в руках наших ученых будущее агропромышленного комплекса. Главная проблема это коррупция, Казахстан занимает 94 место по индексу восприятия коррупции в государственном секторе. Хорошо если до исполнителя доходит половина выделяемого бюджета.

Мы считаем, что у нашего сельского хозяйства есть будущее. Имея такую большую территорию, с плодородными землями и пастбищами, огромное количество технологий и многолетний опыт мы сможем вывести наш агропромышленный комплекс в мировые лидеры.

Список литературы:

1. Бюро национальной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://stat.gov.kz/>. - (Дата обращения: 18.04.2022).
2. Smagulova Sh. A. Improvement measures of state regulation agriculture of Kazakhstan / Sh. A. Smagulova // Narxoz Law and Public Policy. – 2020. – № 1 (1). – P. 79-87.
3. Сигарев М.И. Повышение экспортного потенциала АПК Казахстана на основе инновационного развития / М. И. Сигарев, Ж. М. Нуркужаев, Г. А. Джамбаева // Горное сельское хозяйство. – 2019. – № 4. – С. 10-13.
4. Карабасов Р. А. Проблемы продвижения сельскохозяйственной продукции в АПК Казахстана / Р. А. Карабасов, Д. М. Досанова // Наука и мир. – 2017. – № 10-2(50). – С. 10-11.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ОБРАЗОВАНИЯ

Исина Д. К., магистрант
НАО «Торайгыров университет»
г. Павлодар, Республика Казахстан

Аннотация. Бухгалтерский учет в бюджетных организациях образования имеет некоторые особенности, начиная с отдельных нормативно-правовых актов, регулирующих его, и заканчивая планом счетов для государственных учреждений. В данной статье рассмотрим понятия, применимые к бюджетным организациям образования, а также коснемся основных правил ведения учета.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная организация, бухгалтерский учет, 1С:Бухгалтерия

Бюджетная организация – организация, финансируемая преимущественно или полностью из средств государственного или местного бюджетов. К бюджетным организациям относятся органы власти, армия, суды, прокуратура, социальные учреждения, учреждения сферы науки, образования и здравоохранения.

В сфере образования бюджетополучателями являются:

- 1) дошкольное воспитание и обучение;
- 2) начальное, основное среднее и общее среднее образование, включая вечернюю

форму обучения;

3) приобретение и доставка учебников или учебно-методических комплексов для организаций образования;

4) дополнительное образование для детей;

5) подготовка специалистов с техническим и профессиональным, послесредним, высшим и послевузовским образованием, за исключением финансируемых из республиканского бюджета;

6) обучение детей по специальным общеобразовательным учебным программам;

7) обучение одаренных детей;

8) техническое и профессиональное, послесреднее образование;

9) проведение школьных олимпиад;

10) повышение квалификации и переподготовка работников государственных организаций;

11) медицинское обследование здоровья детей;

13) реабилитация и социальная адаптация детей и подростков с проблемами в развитии;

14) материально-техническое обеспечение государственных организаций образования;

15) государственное обеспечение детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, их обязательное трудоустройство и обеспечение жильем;

16) бесплатное и льготное питание;

17) методическая работа;

18) функционирование центров адаптации несовершеннолетних;

19) медицинское обслуживание обучающихся и воспитанников;

20) организация бесплатного подвоза учащихся [1, с. 90].

Доля расходов бюджета на образование составляет около 5 % от ВВП. Расходы государственного бюджета на образование по итогам 12 месяцев 2021 года достигли 3,7 трлн тенге – на 17,2 % больше, чем год назад. Доля образовательного сектора составила 20,5 % от всех расходов бюджета.

Бюджетные, межбюджетные отношения, установку основных положений, принципов и механизмов деятельности бюджетной системы, образования и использования бюджетных средств, а также формирование и использование Национального фонда РК, регулирует Бюджетный кодекс. Бюджетные организации образования при ведении БУ также руководствуются следующими НПА:

1) МСФО и НСФО;

2) Бюджетный кодекс РК от 4 декабря 2008 года № 95-IV (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.03.2022 г.).

3) Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.03.2022 г.).

4) Приказ Министра финансов РК от 3 августа 2010 года № 393 «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета в государственных учреждениях»;

5) Приказ Министра образования и науки РК от 11 мая 2020 года № 191 «Правила исчисления заработной платы педагогов государственных организаций образования»;

6) Постановление Правительства РК от 3 июня 2020 года № 346 «О внесении изменений и дополнения в постановление Правительства РК от 30 января 2008 года № 77 «Об утверждении Типовых штатов работников государственных организаций образования и перечня должностей педагогических работников и приравненных к ним лиц»;

7) Приказ Министра финансов РК от 23 мая 2007 года № 185 «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета»;

8) Приказ Министра финансов РК от 15 июня 2010 года № 281 «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета государственных учреждений» и другие.

В таблице 1 рассмотрим существующие платформы для автоматизации бизнес-

процессов и ведения БУ государственных учреждений образования в Казахстане.

Таблица 1

Программы для ведения бухгалтерского учета и контроля деятельности для государственных учреждений образования

Программа	Описание
1С:Бухгалтерия для государственных предприятий Казахстана	Универсальное решение для автоматизации БУ в государственных предприятиях. Предусмотрен учет родительской платы для детских садов, колледжей, лицеев, высших учебных заведений, учет медикаментов для больниц, поликлиник, учет ГСМ, отображение учета заборных и путевых листов, учет питания [2]
USU Управление учебным центром	Основные возможности программы: формирование базы клиентов; расписание занятий; анализы продаж, рекламы, сотрудников; учет товаров; расчеты с поставщиками и подрядчиками; расчеты по оплате труда; складской учет; контроль расходов; анализ прибыли; связь с платежными терминалами и т.д. [3]
1С:Дошкольное питание	Программный продукт предназначен для бухгалтерского, технологического и диетологического учета питания в дошкольном образовательном учреждении, государственном или частном (независимо от системы бухгалтерского учета)
1С:Комбинат планового питания	Специализированное решение для учета питания в высших учебных заведениях, промышленных комбинатах питания, обеспечивающих поставку питания многим организациям-потребителям
1С:Реестр кадров	Решение предназначено для контроля кадровой политики подведомственных учреждений и повышения эффективности использования кадрового ресурса и сокращения бюджетных затрат
1С:Колледж ПРОФ	Комплексное решение для управления деятельностью учреждений среднего профессионального образования. Продукт охватывает все уровни управленческой деятельности основных подразделений колледжа и интегрируется с типовыми решениями фирмы «1С» для бухгалтерии и отдела кадров
1С:Университет ПРОФ	Комплексное решение для автоматизации управления вузом, включающее контуры: приемная, учебный процесс, расписание, контингент, трудоустройство, оплата обучения, научно-исследовательская часть, аспирантура, диссертационные советы, довузовское и дополнительное образование, университетский кампус
1С:Школьное питание	Продукт предназначен для автоматизации процесса управления питанием в образовательных учреждениях
1С:Школьный буфет ПРОФ	Программный продукт предназначен для учета продаж в столовых образовательных учреждениях на основе персональных лицевых счетов. Программа позволяет организовать безналичный расчет с возможностью использования средств персональной идентификации (электронные карты оплаты, QR платежи и другие)

В январе 2021 г. для государственных школ на подушевом финансировании появилась возможность перехода на облачную версию бухгалтерии. Постепенно будет выполнен поэтапный переход во всех других учреждениях образования.

Автоматизация бухгалтерии позволит обеспечить прозрачность бюджетных процессов в школах. В частности, снизит коррупционные риски и поборы. Станет

прозрачным полный объем финансирования в каждой организации образования, будет видно, на какие цели предусматриваются расходы. Кроме того, использование облачной версии в высших учебных заведениях и других учреждениях образования позволит сэкономить бюджетные средства.

В рамках пилотного проекта в 2020 г. на облачную версию бухгалтерии перешли 530 школ, из которых: 213 в Нур-Султане, 236 в Павлодарской области, 81 в ВКО. Руководители управлений образования и директора школ положительно оценили пилотный проект, во время которого только в столице Казахстана сэкономили несколько миллиардов тенге. Улучшилась работа финансовой службы организаций образования. В большой степени сократилось число нарушений при БУ и НУ, были минимизированы риски неконтролируемых затрат.

Облачную версию бухгалтерии в образовательных учреждениях удобно вести в 1С:Fresh в специальном приложении 1С:Бухгалтерия для государственных предприятий или 1С:Бухгалтерия для государственных учреждений [4].

В облачной версии можно вести:

- 1) Учет питания;
- 2) Учет расчетов по зарплате и родительской платы;
- 3) Учет источников финансирования и программ;
- 4) Учет запасов, ГСМ, услуг, оказанных сторонними организациями;
- 5) Формирование регламентированной бухгалтерской, налоговой и статотчетности;
- 6) Учет ОС и НМА;
- 7) Единый план счетов БУ в соответствии с приказом Министра финансов РК от 15 июня 2010 года № 281;
- 8) Интеграция с государственной информационной системой «Казначейство-клиент».

Таким образом, бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях имеет свои особенности. К ним можно отнести:

- организация учета в разрезе статей бюджетной классификации;
- контроль исполнения сметы доходов и расходов;
- переход на казначейскую систему исполнения бюджетов;
- выделение в учете кассовых и фактических расходов;
- отраслевые особенности учета в учреждениях бюджетной сферы;
- строгая государственная учетная политика;
- тесное переплетение классификатора доходов и расходов с планом счетов для государственных учреждений;
- форма ведения бюджетного учета (журналы операций, мемориальные ордера);
- программы для автоматизации бухгалтерского учета и контроля, предназначенные для государственных учреждений в сфере образования.

Список литературы:

1 Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года № 95-IV (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.03.2022 г.).

2 Электронный ресурс : <https://www.1cbit.kz/1csoft/1s-bukhgalteria-dlya-gosudarstvennykh-predpriatii-kz/> (дата обращения 05.04.2022 г.)

3 Электронный ресурс : http://usu.kz/app_ucheba.php#link_voz (дата обращения 10.04.2022 г.)

4 Электронный ресурс : <https://www.1cbit.kz/blog/v-2021-godu-shkoly-kolledzhi-i-vuzy-kazahstana-pereydot-na-oblachu-yu-bukhgalteriyu/> (дата обращения 15.04.2022 г.)

СУЖДЕНИЕ БУХГАЛТЕРА О ВЛИЯНИИ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА ОРГАНИЗАЦИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Медведева А.М., д.э.н., профессор Березюк В.И.
КарУ Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: роль профессионального суждения бухгалтера начинает приобретать большую значимость в современном мире, когда инновационные технологии являются неотъемлемой частью жизни современного общества, тем самым оказывая большое влияние на цифровизацию экономики, формируя в ней качественные структурные изменения, оказывающие воздействие и на учетные процессы.

Ключевые слова: финансовая отчетность, цифровая экономика, профессиональное суждение, МСФО, Концептуальные основы финансовой отчетности, прогнозирование, модернизация.

Пятов М.Л. утверждал: «Профессиональное суждение бухгалтера определяется уровнем его знаний, опытом профессиональной деятельности, следованием принципам профессиональной этики, а также осознанием ответственности перед обществом за представляемую информацию» [1], а Соколов Я.В. считал: «Добросовестно высказанное профессиональным бухгалтером мнение о хозяйственной ситуации, полезное как для ее описания, так и для принятия действенных управленческих решений» [2].

Таким образом, перед бухгалтером открываются новые задачи по обеспечению, формированию качественной, и достоверной учетной информации, которая является базой для пользователей при принятии ими эффективных управленческих решений.

Актуальность темы статьи определяется тем, что в настоящее время выдвигаются на передний план проблемные аспекты при формировании финансовой отчетности в условиях цифровизации учета.

За последние десятилетия, в Казахстане, традиционные подходы к бухгалтерскому учету и финансовой отчетности организации претерпевает значительные изменения. Казахстанский учет подвергается таким изменениям как: развитие электронных форм расчетов, формирование отчетов в электронной форме и другое. В связи с чем предъявляются новые требования к предоставлению учетных данных и формированию финансовой отчетности.

В таблице 1 представлены наиболее значимые аспекты влияния цифровизации на финансовую отчетность [3].

Таблица 1- Влияние цифровизации экономики на финансовую отчетность организации

Аспекты формирования и использования финансовой отчетности	Результаты влияния цифровизации экономики
Оперативная информация, используемая при работе с финансовой отчетностью	Использование локальных компьютерных сетей для обмена информацией внутри организации. Использование Интернет-сервиса для обмена информацией внутри организации. Использование Интернета для обмена информацией с юридическими или физическими лицами, с которыми взаимодействует организация.
Входная информация, необходимая для составления форм финансовой отчетности	Автоматизация принятия входной информации при использовании программных средств ведения учета
Процесс составления	Применение компьютерных программ для обработки

финансовой отчетности	информации, необходимой для составления финансовой отчетности.
Показатели финансовой отчетности	Возможность появления показателей отчетности в связи с появлением новых видов объектов учета под влиянием цифровой экономики (например, криптовалюты). Повышение значимости показателей, связанных с использованием электронных баз данных (например, существенное расширение клиентских баз, электронных справочников и др.).
Выходная информация, содержащая отчетные формы финансовой отчетности	Получение в электронном виде форм финансовой отчетности: а) электронная версия печатного аналога; б) публикуемая финансовая отчетность, размещенная на сайтах организаций; в) модифицированная электронная информация (например, XBRL отчетность).
Процесс анализа и контроля отчетной информации	Применение компьютерных программ для обработки информации, содержащейся в финансовой отчетности.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что цифровизация экономики оказывает значительное влияние при формировании финансовой отчетности организации - от ее составления до обработки показателей.

В результате значительных технических достижений в области компьютерного оборудования и средств коммуникации, существенно увеличились возможности обмена оперативной информацией, используемой при составлении финансовой отчетности. Данные возможности способствуют, по нашему мнению, повышению скорости обработки данных и обеспечивают организацию необходимой информацией, что, в свою очередь, позволяет достичь детализации информации, предоставляемой в финансовой отчетности. Вместе с тем актуальным становится вопрос, связанный с разработкой новых программ для работы с информационным потоком, а также увязкой этих программ, применяемых в сферах деятельности организации.

Наряду с этим, считаем необходимым обратить внимание на то, что интеграция Казахстана в рыночную экономику, и переход казахстанской системы бухгалтерского учета на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), способствовала совершенствованию системы национальных стандартов финансовой отчетности, которые систематически реформируются и модернизируются.

Немаловажным, положительным аспектом условий цифровизации экономики связано со способностью применения учетных программ для реализации сложных методик при формировании финансовой отчетности. То есть, при формировании финансовой отчетности организации в случае обесценения некоторых видов активов бухгалтеру требуется рассчитать показатель возмещаемой стоимости обесцененного актива, для исчисления которого необходимо применение достаточно сложных методик расчета. Таким показателем является определение величины справедливой стоимости, которая постепенно становится все более распространенной в учете оценок.

В таких ситуациях программные средства, для бухгалтера, выступают неким помощником, однако их использование ни в коем случае не уменьшает важности применения профессионального суждения бухгалтера, поскольку только на основе бухгалтерского суждения можно выбрать оптимальный метод учета.

Кроме того, можно отметить, влияние цифровизации экономики и на качественные характеристики, предъявляемые к финансовой отчетности согласно регламентам МСФО.

Качественными характеристиками финансовой отчетности в соответствии с Концептуальными основами ФО МСФО являются [4]: уместность, сопоставимость,

своевременность, понятность, достоверность. Для данных характеристик применение программных средств может увеличить их роль в финансовой отчетности. Например, «полнота» обеспечивает необходимой информацией (описания и пояснения) для пользователя финансовой отчетности. Аналогичные суждения применяются и для таких характеристик, как отсутствие искажений, достоверность, своевременность, понятность.

На практике, особенностью использования цифровой финансовой отчетности является повышенный интерес пользователей к прогнозированию. На основании информации в финансовой отчетности имеется возможность произвести необходимые расчеты для определения прогнозов.

Вместе с тем следует подчеркнуть, что при всем своем влиянии на экономику, цифровизация не может заменить компетентного бухгалтера и его способность сформировать качественную информацию для заинтересованных пользователей организации. А увеличение стоимости программных средств, применяемых в учете, за счет усовершенствования программных функций, безусловно, на наш взгляд, приведет к дополнительным финансовым затратам организации.

Резюмируя вышесказанное, можно отметить, что цифровая экономика безусловно положительно влияет на качество предоставляемой информации при формировании финансовой отчетности организации. Однако возникают и проблемы, связанные с определенными аспектами, которые в процессе развития и реконструкции учета постепенно решаются.

Процесс экономической глобализации оказывает большое воздействие на развитие цифровой экономики, которая в свою очередь предоставляет большие возможности для повышения качества финансовой отчетности всем заинтересованным пользователям организации.

Список литературы:

1. Пятов М. Л. Профессиональное суждение в современной практике учета // Бухгалтерский учет. № 24. 2008 - С. 51-55.
2. Соколов Я.В. Профессиональное суждение - новый инструмент современной бухгалтерии // Бухгалтерский учет. № 21. 2005 - С. 45 - 48.
3. Дружиловская Т.Ю., Дружиловская Э.С. Модернизация финансовой отчетности организаций в условиях цифровой экономики. // Методики и технологии. № 1. 2019 - С. 50
4. Концептуальные основы финансовой отчетности. URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31504194.
5. Куликова Л. И., Губайдуллина А. Р. Профессиональное суждение бухгалтера как инструмент формирования финансовой отчетности. 2016 - С.128
6. Мельник М.В. Модернизация учетно-контрольных и аналитических процессов в условиях цифровой экономики // Учет. Анализ. Аудит. 2018 - С. 129-130
7. Рожнова О.В. Гармонизация учета, аудита и анализа в условиях цифровой экономики // Учет. Анализ. Аудит. 2018 - С. 16–23.

ABC-XYZ-АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Гусева Е. А., Липатова О. В.

Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель, Республика Беларусь

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы эффективного управления производственными запасами организации с целью снижения текущих затрат на их

хранение, высвобождения финансовых средств для реинвестирования их в другие активы.

Ключевые слова: производственные запасы, управление, контроль, ABC-анализ, XYZ-анализ.

Главная цель логистического анализа – это классификация используемых ресурсов по различным параметрам для увеличения точности планирования, организации контроля, регулирования и сокращения логистических издержек. Все системы пополнения запасов связаны с определенным порядком контроля их фактического уровня на складах, что требует, особенно для многономенклатурных запасов, финансовых, трудовых и информационных затрат.

Группировка товарных позиций и последующий анализ выделенных групп позволяют выбрать оптимальные технологии планирования и управления запасами для всего ассортимента товаров. Разделение товаров на группы должно учитывать долю запасов по каждой позиции в общем объеме товарных запасов, а также степень неравномерности спроса по каждой ассортиментной позиции.

Управление производственными запасами можно представить в виде баланса между двумя противоположными явлениями: сокращением суммы затрат на содержание запасов и обеспечением запасов, наличие которых достаточно для полноценного производства продукции. То есть эффективное управление производственными запасами позволяет снизить продолжительность производственного и операционного циклов, а также снизить текущие затраты на их хранение, высвободить из текущего производственного оборота часть финансовых средств, вкладывая их в другие активы.

Основной задачей управления запасами является оптимизация их общего размера и структуры при минимизации затрат на приобретение, а также хранение. В связи с этим возникает вопрос как организации осуществлять оперативный контроль, а также как управлять производственными запасами.

Чтобы решить возникшую проблему, стоит внедрить автоматизированную систему в организацию. Данная система организует правильное движение производственных запасов в организации, а также с её помощью можно будет получить информацию о фактическом наличии производственных запасов на складах организации и степени их соответствия установленным нормам. Эта система позволит осуществлять непрерывный контроль величины производственных запасов, своевременно и оперативно находить излишки остатков, а также дефицит по отдельным позициям.

Система оперативного контроля и управления производственными запасами представляет собой организацию непрерывной деятельности работников отдела материально-технического снабжения в организации, которая направлена на формирование производственных запасов в экономически обоснованных размерах и обеспечение устойчивого объема и ассортимента производственных запасов в течение периода, в котором планируется осуществление непрерывной работы организации.

Таким образом, эффективная организация оперативного контроля и управления производственными запасами позволит закрыть массу вопросов.

В организации может применяться несколько видов анализа производственных запасов, таких, как:

- метод ABC;
- метод XYZ;
- метод ABC-XYZ [1, с.32].

ABC-анализ характерен для детализации номенклатуры запасов в целях выявления степени воздействия состояния запаса на результаты деятельности организации. Его суть заключается в том, чтобы из всего множества однотипных объектов выделить наиболее значимые с точки зрения обозначенной цели. Таких объектов обычно немного, и именно на них нужно обратить внимание и направить силы.

Цель ABC-анализа производственных запасов заключается в их распределении в

зависимости от их вклада в конечный результат на три группы. Для этого необходимо осуществить некоторую последовательность действий:

- установить стоимость каждого наименования сырья и материалов;
- распределить сырье и материалы по убыванию суммы издержек;
- суммировать данные о количестве материалов и их стоимости;
- рассчитать удельный вес каждого вида производственных запасов в общих издержках;
- разделить сырье и материалы в зависимости от их удельного веса в общих издержках.

Благодаря ABC-анализу организация может выявить ресурсы и товары, которые обладают наибольшей важностью в зависимости от того, какую итоговую прибыль они приносят или какой объем продаж составляют.

ABC-анализ используется, когда руководство организации решает пересмотреть текущую маркетинговую стратегию и политику реализации либо же вовсе разработать новые. ABC-анализ организации должен в обязательном порядке проводиться ежегодно, в идеале — ежеквартально, поскольку позволяет принимать своевременные решения.

Также стоит сказать о том, что запасы можно разделить на категории такие, как:

1. Категория А – запасы сырья и материалов, которые обладают высокой стоимостью. Бывает так, что сырье и материалы с высокой стоимостью и большой долей в общей стоимости запасов имеют относительно небольшой удельный вес в физическом объеме запасов.

Например, запасы, составляющие 10% физического объема, могут иметь долю в размере 70% от их общей стоимости. Для этого тщательно определяются размеры и моменты выдачи заказов. Величина затрат на выдачу и оформление заказов, хранение запасов пересматриваются каждый раз при размещении очередного заказа. Устанавливаются строгий контроль и регулирование запасов, а также контроль расчета периода опережения.

2. Категория В – это запасы, представляющие собой менее ценные сырье и материалы. Например, 30% общего объема запасов могут составлять 20% их общей стоимости. Для этой категории определяются экономичные размеры и момент выдачи повторного заказа. Осуществляются обычный контроль и сбор информации о запасах, что позволяет своевременно обнаружить основные изменения в использовании производственных запасов.

3. Категория С – наименее ценные сырье и материалы. Например, 60% общего объема запасов составляют только 10% их общей стоимости. Для этой категории уровень управления и контроля будет еще более низким. Никаких расчетов не производится. Размер повторного заказа устанавливается таким образом, чтобы поставки осуществлялись в течение одного года или двух лет. Пополнение запасов регистрируется, но текущий учет уровня запасов не ведется. Проверка наличных запасов проводится периодически один раз в год. Ход выполнения поставщиком обязательств по поставке сырья и материалов класса А и В контролируется путем создания непрерывной или периодической системы учета запасов.

Деление запасов на категории обеспечивает взаимосвязь между величиной производственных запасов и их стоимостью.

В рациональном управлении материальными потоками при помощи ABC-анализа устанавливается и изучается соотношение, зависимость таких факторов, связанных с:

- количественными и стоимостными показателями приобретаемых материалов по отдельным позициям и по группам;
- количественными и стоимостными показателями использованных материалов по всем отдельным позициям и по группам;
- количеством счетов, которые выставляются поставщиками, и величинами оплат по таким счетам;

- количеством поставщиков, размерами их оборотов;
- количественными и стоимостными показателями отдельных материалов, при стоимостном анализе.

Можно выделить следующие преимущества ABC-анализа:

- 1) простота принципа — можно сегментировать базу данных с минимальными навыками работы в Excel;
- 2) универсальность — метод легко применяется для анализа ассортиментной базы, выручки, клиентов, поставщиков и других объектов по разному набору признаков;
- 3) скорость — при наличии Excel и базовых навыков его использования, сегментировать даже большую базу можно за 15 минут;
- 4) надежность результата — обусловлена принципом Парето. С небольшими отклонениями он работает и соблюдается в любой сфере деятельности торгового предприятия.

Недостатками ABC-анализа являются:

- примерность — ранжирование данных в базе с помощью ABC-анализа следует использовать для более глубокого исследования и сегментации. Итоговые данные являются примерными и могут не отражать всесторонней картины;
- одномерность — ABC-анализ довольно простой аналитический метод и не позволяет группировать сложные многомерные объекты;
- поверхностность — анализ не учитывает группы позиций с отрицательным значением. Например, группы товаров, по которым вместо прибыли мы получили убытки;
- влияние внешних факторов — сезонности, неравномерности спроса, влияния конкуренции, падения у потребителей покупательной способности.

Таким образом, проведение ABC-анализа позволяет предприятию сосредоточиться на контроле только за наиболее важными, с точки зрения стоимости закупки и хранения, видами запасов (категории А, В) и, тем самым, сэкономить время и ресурсы.

XYZ-анализ запасов подразумевает под собой оценку их значимости в зависимости от частоты потребления. Суть XYZ-анализа заключается в том, чтобы определить степень отклонения некоторой исследуемой величины от ее среднего значения и группировать материальные ресурсы, которые она характеризует, в зависимости от величины коэффициента вариации. Выполняется XYZ-анализ с целью разделения номенклатуры запасов по признаку стабильности потребления и точности прогнозирования.

Чтобы провести XYZ-анализ, необходимо сделать следующие действия:

- установить средний расход каждого вида запасов с учетом колебания потребности в них по периодам;
- рассчитать среднеквадратическое отклонение расхода запасов;
- рассчитать коэффициент вариации по каждому виду запасов;
- ранжировать запасы по мере возрастания коэффициента вариации;
- суммировать данные о количестве материалов в соответствии с возрастанием коэффициентов вариации;
- распределить запасы на группы в зависимости от значения коэффициента вариации [2, с.24].

В основе использования XYZ-анализа лежит поиск коэффициентов вариации спроса по каждой позиции всего ассортимента. В конце XYZ-анализа весь ассортимент делится на три группы – X, Y и Z, при этом у каждой группы свой уровень значения коэффициента вариаций:

- 1) группа X – 55% общего объема ассортимента при значении коэффициента вариации меньше 10%;
- 2) группа Y – 32% общего объема ассортимента при величине коэффициента вариации больше 10%, но меньше или равной 25%;
- 3) группа Z – 13% общего объема ассортимента при значении коэффициента

вариации больше 25%.

Группа X состоит из запасов, на которые имеется достаточно стабильный спрос, группа Y представлена запасами со средними возможностями прогнозирования спроса, группа Z – из запасов, на которые при прогнозировании спроса порой возникают проблемы.

Стоит сказать и о преимуществах XYZ-анализа:

- с помощью анализа можно получить данные, на основе которых складские запасы будут оптимизированы и приведены в оптимальное для повышения прибыли состояние;
- анализ помогает находить товары с самым нестабильным спросом, благодаря этому можно попытаться изменить эту ситуацию.
- с помощью анализа можно скорректировать товарные поставки на склад и понять, какие товары стоит покупать в меньшем объеме, а какие в большем.

Если говорить о недостатках XYZ-анализа, то одним из основных является то, что анализ требует наличия полной статистики по разным периодам. Желательно, чтобы этот период был продолжительным.

Данные методы анализа ABC и XYZ весьма неплохо сочетаются друг с другом. При этом, если ABC-анализ позволяет оценить вклад каждого вида запасов в производственный процесс, то XYZ-анализ оценивает изменение спроса на определенные виды запасов и его нестабильность.

Следовательно, разумно провести интегрированный ABC-XYZ-анализ, который имеет ряд значительных преимуществ таких, как:

- повышение эффективности системы управления производственными запасами;
- ускорение оборачиваемости;
- уменьшение неликвидных видов производственных запасов;
- минимизация затрат, которые связаны с хранением.

ABC-XYZ-анализ – наглядный и весьма несложный способ получить объективную картину по ассортименту и ключевым клиентам, а также скорректировать маркетинговую и управленческую стратегию.

ABC-XYZ-анализ – это исследование, которое основывается на расчете объема доли и частоты использования. То есть, это принцип Парето в действии: 80% эффективности и доходов приносит только 20% от общей массы. И наоборот, на 80% позиций приходится только 20% пользы. Задача анализа – выявить эти полезные 20% и остальные 80%.

Методику используют для анализа:

- 1) ассортимента – чтобы понять, что лучше всего продается;
- 2) клиентской базы – сегментировать клиентов на группы, чтобы каждую по-особому стимулировать;
- 3) материалов на производстве – проанализировать затраты и периодичность использования;
- 4) эффективности работы склада.

Можно подытожить, что ABC-XYZ-анализ позволяет в полной мере оценить ассортимент и понять, как управлять теми или иными группами и категориями производственных запасов.

На основании проведенных ABC-анализа и XYZ-анализа нужно составить совместную матрицу по стоимости запасов и по их расходу, в которой номенклатурный ряд производственных запасов делится на девять групп. Сводная матрица запасов представлена в таблице 1.

Таблица 1

Сводная матрица производственных запасов

стоимость	отребность
	о величине потребности в стоимостном выражении

				умма по строке	
о стоимости		X	Y	Z	умма
в структуре		X	Y	Z	умма
запасов		X	Y	Z	умма
умма по столбцу		умма	умма	умма	того

Строки матрицы соответствуют группам А, В и С, а столбцы X, Y и Z. В этом случае в ячейку матрицы, которая соответствует фиксированной строке и столбцу, заносятся все номера позиций ассортимента запасов, которые принадлежат соответствующим группам, на которые разбиты все запасы в результате ABC–XYZ-анализа.

Результатом совместного проведения анализов ABC и XYZ является матрица, которая состоит из девяти различных классов, представленных в таблице 2.

Таблица 2

Матрица совместного проведения ABC-XYZ-анализа

А	В	С
Высокая потребительская стоимость	Средняя потребительская стоимость	Низкая потребительская стоимость
Высокая степень надежности прогноза потребления	Высокая степень надежности прогноза потребления	Высокая степень надежности прогноза потребления
Высокая потребительская стоимость	Средняя потребительская стоимость	Низкая потребительская стоимость
Средняя степень надежности прогноза потребления	Средняя степень надежности прогноза потребления	Средняя степень надежности прогноза потребления
Высокая потребительская стоимость	Средняя потребительская стоимость	Низкая потребительская стоимость
Низкая степень надежности прогноза потребления	Низкая степень надежности прогноза потребления	Низкая степень надежности прогноза потребления

Объединение данных о соотношении количества и стоимости ABC-анализа с данными соотношения количества и структуры потребления XYZ-анализа даёт возможность получить важные инструменты для планирования, контроля, а также управления, для системы снабжения, и управления запасами в частности [3, с.10].

Таким образом, можно сказать, что ABC-XYZ-анализ подчеркивает основное значение качества управления производственными запасами для обеспечения эффективной работы организации.

Список литературы:

1. Липчик Н. В., Юрченко А. А. Эффективность использования оборотного капитала в организациях и направления ее повышения // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 3. С. 28–32.
2. Метелкина К. И. Особенности управления материально-производственными запасами в организации // Экономика. Финансы. Управление. 2012. № 4. С. 23–28.
3. Сосненко Л. С., Федяй Е. С. Анализ материально-производственных запасов // Экономический анализ: теория и практика. 2017. № 3. С. 2–15.

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

Диканёва О.А.

Белорусский государственный университет транспорта,
г. Гомель, Республика Беларусь

Аннотация. Банкротство организаций – достаточно повсеместное и распространенное явление в экономике. Однако не всегда предприятие может быть стабильным и эффективным, поэтому следует заранее просчитать вероятность угрозы банкротства. В данной статье приведены и рассмотрены различные зарубежные методики для оценивания возможности кризисной ситуации.

Ключевые слова: банкротство, анализ банкротства, модель Альтмана, модель Лиса, факторная модель, модель Лего.

Финансовое состояние предприятия – это характеристика его конкурентоспособности в сфере его производственной деятельности, следовательно, эффективности использования вложенного собственного капитала. Оно зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия.

И, наоборот, в результате невыполнения по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие – ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности, и в последующих ситуациях – банкротство.

Важной проблемой в современной, динамично развивающейся экономике является профилактика банкротства, его своевременное обнаружение и устранение. У любой организации рано или поздно наступает стадия прекращения существования. Прекратить свою деятельность оно может само по себе или же под влиянием различных внешних факторов.

Прогнозирование банкротства в развитии любой организации заблаговременно предупреждает о том, что данному экономическому субъекту грозит несостоятельность (банкротство), поэтому нужно в дальнейшем определить будущую адекватную финансовую стратегию.

Экономисты считают, что механизм банкротства является полезным, в особенности для экономики развивающихся стран. Реализуя его, она крепнет, вовремя избавляясь от слабых, непроизводительных хозяйствующих субъектов, лишь оттягивающих на себя общественные ресурсы. Однако то, что полезно в целом для страны, совсем нежелательно для отдельного предприятия.

Попадание в ситуацию банкротства может грозить катастрофой – вплоть до полной ликвидации. Поэтому большой интерес вызывают подходы и методы, позволяющие заранее оценивать вероятность банкротства [1].

Существует целый ряд моделей прогнозирования банкротства, позволяющих оценить и диагностировать перспективную степень платежеспособности предприятия. Основной задачей диагностики является своевременное обеспечение принятия управленческих решений в целях снижения влияния негативных финансовых процессов.

Значительный вклад в разработку системы антикризисного управления, решение проблем повышения экономической состоятельности организаций, их реформирования и функционирования в современных условиях внесли многие отечественные и зарубежные исследователи [5].

На сегодняшний день существует множество моделей диагностики банкротства как отечественных, так и зарубежных авторов, в которых производится оценка с помощью различных показателей.

Изучая зарубежные методики анализа банкротства организаций и их модификации, следует выбрать наиболее оптимальные и точные в исследовании. Так, в свое время, выводя свою методику, Эдвард Альтман основывался на выборке из 66 американских компаний – 33 успешных и 33 банкрота. Вероятность точного предсказания по методике Альтмана составляет 95%, так как основывается на показателях ликвидности и капитализации. Также стоит рассмотреть и методику британского экономиста Ричарда Лиса, которой является первой из европейских моделей и больше адаптивной, так как финансовые коэффициенты взяты у Э.Альтмана.

Так как ни одну модель банкротства нельзя считать совершенной, для объективности общего анализа рассматриваются сразу несколько моделей. Только комплексное рассмотрение описанных ниже моделей сможет дать объективную и полную оценку финансовой состоятельности предприятия [2].

Двухфакторная модель Э. Альтмана, представляет собой методику, которая характеризуется простотой и наглядностью прогнозирования вероятности банкротства, так как основана на расчете влияния только двух показателей. Формула двухфакторной модели Альтмана имеет вид:

$$Z = - 0,3877 - 1,0736x_1 + 0,0579x_2,$$

где Z – показатель, дающий оценку вероятности наступления банкротства.

$$x_1 \text{ (коэффициент текущей ликвидности)} = \frac{\text{оборотные активы}}{\text{краткосрочные обязательства}},$$

$$x_2 \text{ (коэффициент финансовой зависимости)} = \frac{\text{заемные средства}}{\text{валюта баланса}},$$

Выведенные критерии оценивания вероятности банкротства показывают, что:

- а) если $Z > 0$, то вероятность банкротства считается критичной с высокой степенью вероятности наступления банкротства;
- б) если $Z = 0$, то вероятность банкротства равна 50 %;
- в) если $Z < 0$, то вероятность банкротства невелика (менее 50 %) и снижается по мере уменьшения значения Z .

Однако, некоторые экономисты, рассчитывая коэффициент x_2 (коэффициент финансовой зависимости), в качестве x_2 используется соотношение заемного и собственного капиталов.

В 1968 году Альтман, понимая недостаточность оценки только двух критериев, в силу односторонности оценки, вывел пятифакторную модель, которую посчитал целесообразным использовать, главным образом для акционерных обществ, акции которых котируются на рынке. Данная модель имеет следующий вид:

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + 0,999x_5,$$

Описание модели Альтмана представлены в таблице 1.

Таблица 1
Описание модели Э.Альтмана

Фактор	Формула
x_1 (доля чистого оборотного капитала в активах)	$\frac{\text{чистый оборотный капитал}}{\text{общая величина активов}}$
x_2 (доля формирования активов за счет нераспределенной прибыли)	$\frac{\text{нераспределенная прибыль}}{\text{общая величина активов}}$
x_3 (рентабельность активов, рассчитанная исходя из прибыли до уплаты процентов и налогов)	$\frac{\text{прибыль до уплаты процентов} + \text{проценты к}}{\text{общая величина активов}}$
x_4 (коэффициент соотношения рыночной	$\frac{\text{рыночная стоимость всех акций}}{\text{балансовая стоимость всех обязательств}}$

стоимости акций и обязательств)	
x_5 (коэффициент оборачиваемости активов)	$\frac{\text{выручка (нетто) от продажи}}{\text{общая величина активов}}$

Иногда организации могут рассчитывать x_1 (доля чистого оборотного капитала в активах) как отношение текущих (оборотных) активов к общей величине активов, при этом:

а) чистый оборотный капитал называют рабочим капиталом, чистыми оборотными средствами, собственными оборотными средствами (капиталом);

б) оборотные активы уменьшаются на задолженность учредителей по взносам в уставный капитал;

с) краткосрочные обязательства принимают в расчет за вычетом доходов будущих периодов.

Соотношение вероятности банкротства и значения показателя Альтмана представлено в таблице 2.

Таблица 2

Соотношение показателя Альтмана и вероятности банкротства

Значение Z-показателя	Вероятность банкротства компании	Характеристика
$Z < 1,81$	80 - 100%	Организация является несостоятельной
$1,81 < Z < 2,77$	35 - 50%	Неопределенная ситуация
$2,77 < Z < 2,99$	15 - 20 %	Неопределенная ситуация
$Z < 2,99$	Близка к 0	Финансово устойчивая организация

Исследования показали, что данная модель позволяет предсказать возможное банкротства через год с точностью 95 %, через два года – с точностью 83 %, что говорит о надежности подобного прогноза. Таким образом, пятифакторная модель Альтмана получила свое развитие и стала наиболее популярной, в первую очередь из-за простоты и наглядности с одной стороны и достаточно высокой точности прогноза, с другой. При этом ее основное достоинство – возможность использования при ограниченном объеме информации об организации [2].

Однако, несмотря на все положительные моменты в использовании модели Альтмана, следует отметить, что она не дает развернутой картины состояния предприятия, так как не включает в себя другие важные показатели, влияющие на деятельность предприятия (рентабельность, отдача активов, деловая активность).

В 1983 году Эдвард Альтман вывел модифицированную пятифакторную модель, которая предназначенный для предприятий, акции которых не котируются на рынке. Она интересна тем, что факторы x_1, x_2, x_3, x_5 – аналогичные, как и в пятифакторной модели 1968 года. Что касается фактора x_4 , то здесь он предстает в виде коэффициент соотношения акционерного капитала и обязательств, т.е. соотношения балансовой стоимости акционерного капитала к балансовой стоимости долгосрочных и краткосрочных обязательств.

Оценка вероятности банкротства в данной модели также модернизирована:

а) $Z < 1,23$, вероятность банкротства очень высокая, т.е. предприятие практически является несостоятельным (банкротом);

б) $1,23 < Z < 2,89$ (зона неопределенности), вероятность банкротства достаточно высокая;

с) $Z \geq 2,89$, вероятность банкротства ничтожна.

В своем исследовании Э. Альтман вывел, что точность пятифакторной модифицированной модели Альтмана — 90,9 % в прогнозировании банкротства предприятия за один год до его наступления.

Модели оценивания Эдварда Альтмана отличаются универсальностью, однако имея и обратную сторону. На основании того, что модели выведены на основе статистических данных, то она будет давать прогноз именно в статистическом ключе. Для точности такого прогноза необходимы однородные данные о таком явлении, как банкротство.

Однако экономист или аналитик проводя анализ, имеет дело с организацией и ее индивидуальными отраслевыми особенностями, с ее спецификой в гораздо большей степени, чем с объектом из целой совокупности подобных.

В 1972 году британский экономист Ричард Лис предложил свою четырехфакторную модель прогнозирования банкротства, которая состоит в адаптации уже известной формулы Эдварда Альтмана [3].

Используются те же факторы, за исключением отношения стоимости акций к сумме обязательств. Убедиться в сходстве легко, если сравнить вид математических выражений:

$$Z = 0,063x_1 + 0,092x_2 + 0,057x_3 + 0,001x_4.$$

Оценка вероятности в данной модели следующий:

- а) предельное значение для Z равняется 0,037;
- б) чем выше значение Z, тем выше платежеспособность предприятия.

Тем не менее некоторые организации могут использовать более измененную факторную модель Р. Лиса, а именно:

$$Z = 0,063x_1 + 0,692x_2 + 0,057x_3 + 0,601x_4$$

Преимущество такой модели оценивания вероятности банкротства в том, что все показатели экономической деятельности оцениваются с точки зрения обеспеченности активами. И независимо от того, является ли эта статья доходной или расходной частью. Сумма активов – это то, из чего и состоит организация. Чем больше активов и чем выше их ликвидность, тем оно устойчивее.

Следует учитывать, что, модель Лиса определения вероятности банкротства при анализе предприятий, находящихся в развивающейся экономике, показывает несколько завышенные оценки, так как значительное влияние на итоговый показатель оказывает прибыль от продаж, без учета финансовой деятельности и налогового режима в государстве [4].

Ни одна из моделей оценки вероятности банкротства сама по себе не может обеспечить высокую достоверность прогноза, поэтому рассматривают результаты расчетов сразу по нескольким моделям.

На постсоветском пространстве банкротству часто подвержены промышленные предприятия. Это объяснимо тем, что, работая в советское время, они производили свою продукцию в большом количестве и после изменения экономической системы государства во многом перестали быть рентабельными. Однако на территории СНГ до сих пор существуют промышленные предприятия, работающие на достаточно должном уровне, показывая хорошие экономические результаты.

В 1987 году, используя метод дискриминантного анализа, Жан Лего разработал трехфакторную модель оценки вероятности банкротства, которая имеет следующий вид:

$$Z = 4,5913x_1 + 4,508x_2 + 0,3936x_3 + 2,7616$$

Описание модели Ж. Лего указана в таблице 3

Таблица 3
Описание модели Ж. Лего

Фактор	Формула
x_1 (доля формирования активов за счет акционерного капитала)	$\frac{\text{акционерный капитал}}{\text{общая величина активов}}$

x_2 (рентабельность активов, рассчитанная исходя из прибыли до уплаты процентов и налогов)	$\frac{\text{прибыль до уплаты процентов} + \text{проценты}}{\text{общая величина активов}}$
x_3 (коэффициент оборачиваемости активов за два предыдущих периода)	$\frac{\text{выручка (нетто) за два предыдущих периода}}{\text{общая величина активов за два периода}}$

Критическим значением в данной методике для Z является 0,3. Жан Лего, выводя свою методику, использовал данные 173-х промышленных предприятий Квебека, имеющих выручку от 1 до 20 млн долларов.

В некоторых ситуациях, экономисты могут использовать следующие параметры. Так x_2

можно рассчитать, как отношение прибыли до налогообложения + издержки финансирования к активам или как отношение прибыли до налогообложения + финансовые издержки к активам.

А x_3 рассчитывается как отношение оборота за два предыдущих периода к активам за два предыдущих периода.

Точность оценки вероятности банкротства данной методики составляет около 83%, ее рекомендуется использовать организациям, которые занимают нишу в промышленной отрасли государств.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что модели анализа банкротства Альтмана и Лиса достаточно эффективны, однако из-за отраслевых особенностей, различия экономических систем, модели Э. Альтмана и Р. Лиса следует использовать с достаточной осмотрительностью, так как данные модели не дают однозначного толкования о финансовом состоянии предприятия, поэтому их стоит дополнить показателями из методики Ж. Лего. Рекомендуется делать выводы о финансовом положении и вероятности банкротства организации не только на основе одного показателя, но по результатам анализа более широкого круга показателей.

Аппелируя методикой Жана Лего для оценки возможности банкротства промышленного предприятия, нужно понимать, что он подходит именно для производственной отрасли экономики, и поэтому применять в оценивании другого вида организаций не является разумным.

При оценке вероятности банкротства компании следует опираться не только на обеспеченность активами, так как анализ будет неполным. Необходимо также использовать коэффициенты платежеспособности (текущей и перспективной), обеспеченности собственным оборотным капиталом и рентабельности.

Наряду с выбором методики, практическими расчетами, связанными с оценкой риска банкротства, важным этапом аналитического исследования в этой области является разработка комплекса мер (программы, плана финансового оздоровления, системы управленческих решений), направленных на повышение финансовой устойчивости предприятия. Естественно, такой комплекс мер будет индивидуальным для каждой фирмы.

Список литературы:

1. Анализ хозяйственной деятельности на железнодорожном транспорте: учеб. / В. Г. Гизатуллина [и др.] ; под ред. Д. А. Панкова, В. Г. Гизатуллиной ; М-во трансп. и коммуникаций Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель: БелГУТ, 2020. – 415 с.
2. Несостоятельность (банкротство): Учебный курс. В 2 т. / Под ред. д.ю.н., проф. С.А. Карелиной. Т. 1. – М.: Статут, 2019. – 925 с.
3. Быкадоров, В. Л. Финансово-экономическое состояние предприятия. / В. Л. Быкадоров, П. Д. Алексеев. – М: ПРИОР, 2002. – 283 с.

ЕАЭО ЖАҒДАЙЫНДА ҚР КАПИТАЛ НАРЫҒЫН ДАМУ ЖОЛДАРЫ

Зұлхарнай Ғазиз Нұрланұлы, магистр, оқытушы,
Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті, Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.,
Академическая көш. 9, E-mail: g_zulkharnay@mail.ru

ЕАЭО капитал нарығы ұлттық валюталардың рөлін күшейтуге және кейіннен ортақ валюта нарығын дамытуға ықпал етеді. Егер капитал нарықтары жұмыс істесе, көрші елдерден едәуір көп инвесторлар келеді және олар орналасқан елдегі бизнесмен объективті түрде байланысты бизнесті жүргізе бастайды. Тиісінше, мұндай инвесторлар үшін орналасқан елдің ұлттық валютасын пайдалану тиімді.

Түйінді сөздер: капитал нарығы, ұлттық валюталар, бағалы қағаздар, валюталық интеграция, инвестор, сауда-саттық көлемі

Көптеген дамушы елдер үшін аймақтық деңгейдегі валюта-қаржы интеграциясы тұрақты және өміршең қаржы нарығын қолдаудың негізгі тәсілдерінің бірі болып табылады. Акциялар мен облигациялар эмиссиясы не өтеу мерзімі бір жылдан асатын кредиттерді тарту арқылы ұзақ мерзімді жобаларды іске асыру үшін қаржы ресурстарын жұмылдыру функциясын орындайтын капитал нарығы қаржы нарығының құрамдас бөлігі болып табылады [1].

Еуразиялық Даму Банкі (ЕАДБ) ұлттық валюталардағы есеп айырысулардың тартымдылығын арттыруға ұмтылады. Мәселен, 2021 жылғы сәуірде «Мәскеу биржасы» ЖАҚ пен «Қазақстан қор биржасы» АҚ арасында Еуразиялық экономикалық кеңістікті дамытуға және ЕАЭО бірыңғай Қаржы нарығын қалыптастыруға ықпал ететін перспективалық ынтымақтастық туралы келісімге қол қойылғаннан кейін банк өзінің мақсаты спрэдті төмендету мен осы валюта жұбы бойынша өтімділікті арттыруды қоя отырып, рубль/теңге жұбы бойынша маркетмейкер қызметтерін ұсына бастады, бұл сыртқы сауда қызметіне қатысушылардың шығындарын қысқартуға әкелді. Сондай-ақ сауданы қаржыландыруды қолдау бағдарламасы шеңберінде ЕАДБ қатысушы елдердегі қаржы институттарына өз клиенттерінің сыртқы сауда келісімшарттарын қаржыландыру мақсатында жергілікті валюталарда кредит беруді ұсынады [2].

ЕАЭО-ның бір елі эмитенттерінің басқалардың қаржы нарығына шығуына жәрдемдесу тағы бір маңызды бағыт болып табылады.

ЕАЭО-ға қатысушы елдер валюталарының рөлін күшейту үшін транзакциялық шығындармен тікелей байланысты бірқатар экономикалық кедергілер де бар, олар: [3]

- резервтік валюталар елдерінің экономикалары мен нарықтарымен салыстырғанда ЕАЭО қатысушы елдердің экономикалары мен қаржы нарықтарының мөлшері, бұл ЕАЭО елдері валюталары нарықтарының төмен өтімділігіне, сондай-ақ олардың бағамдарының құбылмалылығына алып келеді;

- ЕАЭО-ға қатысушы елдер арасындағы сыртқы сауда айналымы үлесінің төмендігі; ЕАЭО шеңберіндегі операцияларға маманданған трансұлттық корпорациялардың жоқтығы; ЕАЭО-ға қатысушы елдер арасындағы трансшекаралық инвестициялардың шағын көлемі (осының салдары одақтың мемлекеттеріндегі ЕАЭО-ға қатысушы елдердің валюталарына сұраныстың төмендігі болып табылады);

- ЕАЭО қатысушы елдер экономикаларының құрылымы;

- ЕАЭО-ға қатысушы елдерде макроэкономикалық тұрақтылықтың болмауы, олардың макроэкономикалық саясатының әлсіз келісілуінің болуы, түйінді макроэкономикалық параметрлер мәндерінің үлкен шашырауы (осының салдары ЕАЭО

елдерінің ұлттық валюталарын құнды сақтау құралдары ретінде, демек, резервтік валюталар ретінде пайдалану әлеуетінің төмендігі болып табылады);

-ЕАЭО-ға қатысушы елдердің көпшілігінде дамыған қаржы нарықтарының, ең алдымен капитал нарықтарының, сондай-ақ Еуразиялық экономикалық одақтың барлық елдерінің резиденттері қол жеткізе алатын ЕАЭО-ның бірыңғай қаржы нарықтарының немесе, ең болмағанда, бірыңғай есеп айырысу жүйелерінің болмауы;

- валюталық тәуекелдерді хеджирлеудің болмауы;

- меншікті, әсіресе шетелдік инвесторлар мен кәсіпкерлерге қатысты құқықтық қорғаудың төмен деңгейі;

- инвесторларды резервтік валюталарды пайдалануға мәжбүрлейтін қатысушы елдерде қолайсыз инвестициялық ахуалдың болуы;

- әлемдегі ең ірі қытай экономикасының әсері (ҚХР экономикасының қарқынды өсуі, оның сауда-инвестициялық кеңеюі және юаньнің интернационализациясы шаруашылық жүргізуші субъектілердің күткеніне айтарлықтай әсер етеді. Бір жағынан, бұл ЕАЭО ұлттық валюталарында есеп айырысу әлеуетінің дамуын тежейді, бірақ екінші жағынан, Еуразиялық интеграциялық жобаның бәсекеге қабілеттілігін жоғалту тәуекелдерін айқын көрсетеді).

Бүгінгі таңда ЕАЭО капитал нарығының жай-күйі олардың ұлттық валюталарын (үшінші елдердің валютасын пайдаланбай) және трансшекаралық инвестициялық процестерді тікелей айырбастаудың тиімділігімен шектелген. Мұндай шектеу әсерінің негізі, ең алдымен, осы нарықтың төмен сыйымдылығы болып табылады.

Қаржы институттарының мөлшері негізінде қаржы секторының сыйымдылығын бағалау қаржы ұйымдары активтері мөлшерінің көрсеткіші бойынша жүргізіледі және негізгі екі көрсеткіш бойынша жүргізілуі мүмкін:

- айналыстағы қаржы құралдарының құны (бағалы қағаздар нарықтарына және жекелеген туынды құралдар нарықтарына ғана қолданылады);

- ұйымдастырылған нарықтардағы қаржы құралдарымен сауда-саттық көлемі.

ЕАЭО-ға қатысушы елдердің қаржы секторы сыйымдылығының көрсеткіштері осы көрсеткіштерді долларлық бағалау негізінде жүзеге асырылуы мүмкін. Экономика ауқымына қатысты қаржы нарықтарының сыйымдылығын және қаржы институттарының мөлшерін бағалау үшін ұлттық валюталарда көрсетілген қаржы секторының сыйымдылығын және тиісті елдің ЖІӨ мөлшерін бағалаудың құндық көрсеткіштері пайдаланылды [4].

ЕАЭО елдеріндегі банк секторының сыйымдылығын бағалау (долларлық мәнде және Ұлттық экономика көлемімен салыстыруда) 1, 2 және 3-кестелерде келтіріледі.

1-кесте

Қатысушы елдер бойынша және жалпы ЕАЭО-дағы банктер активтерінің жиынтық құны

Ел	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ресей	1630	1754	1380	1139	1325	1479
Қазақстан	92	101	100	70	77	73
Беларусь	37	41	42	35	32	33
Армения	6	7	7	7	8	9
Қырғызстан	2	2	2	2	3	3
ЕАЭО жиыны	1767	1906	1532	1253	1445	1597

2-кесте

Банктер активтері мен ЖІӨ-нің ЕАЭО елдері бойынша арақатынасы, %

Ел	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ресей	74.0	80.9	98.0	99.7	95.6	92.6
Қазақстан	44.8	43.0	46.0	58.2	55.9	46.5
Беларусь	58.0	58.5	61.5	72.2	70.2	61.9
Армения	57.9	64.6	70.6	68.5	78.8	72.9
Қырғызстан	28.2	31.3	34.3	41.4	38.9	38

3-кесте

ЕАЭО елдері бойынша сақтандыру ұйымдары активтері мен ЖІӨ арақатынасы, %

Ел	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ресей	1.80	1.80	1.35	1.68	2.47	1.94
Қазақстан	1.36	1.39	1.35	1.39	1.92	0.85
Беларусь	2.63	2.64	2.34	2.48	3.03	1.53
Армения	0.89	1.11	0.79	0.81	0.92	0,88
Қырғызстан	0.44	0.46	0.57	0.55	0.59	-

Осылайша, 1, 2 және 3-кестелерде ұсынылған деректерден ЕАЭО елдеріндегі ЖІӨ-ге қатысты банк секторы сыйымдылығының және сақтандыру ұйымдары активтерінің әртүрлі құрылымын көруге болады, бұл капиталдың ортақ нарығын қалыптастыруға теріс әсер етеді

Қор нарығының болуы шетелдік инвестицияларды тартуға ықпал етеді, 4-кестеде негізгі қор биржаларындағы сауда-саттық көлемінің деректері млн. АҚШ долл. құрады, сондай-ақ олардың ЕАЭО қатысушы елдерінің ЖІӨ-не арақатынасы (5-кесте).

4-кесте

ЕАЭО қатысушы елдерінің негізгі қор биржаларындағы сауда-саттық көлемі, \$ млн

Ел	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ресей	776698	755028	550141	338871	357164	607092
Қазақстан	88270	89345	61560	116235	125369	-
Беларусь	5081	5554	6470	6152	4814	4103
Армения	12	41	152	29	114	165
Қырғызстан	25	34	30	62	143	67

5-кесте

ЕАЭО елдері бойынша қор нарығы мен ЖІӨ арақатынасы, %

Ел	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ресей	36.06	32.85	26.37	24.65	27.74	38.48
Қазақстан	42.44	37.76	27.80	63.04	91.32	-
Беларусь	7.77	7.43	8.24	11.12	3.51	7.54
Армения	0.11	0.37	1.31	0.27	1.08	1.43
Қырғызстан	0.38	0.46	0.40	0.93	2.09	0.89

4 және 5-кестелерден ЕАС-қа қатысушы елдердің негізгі қор биржаларындағы сауда-саттық көлемі әртүрлі екені көрініп тұр, бұл одақ елдерінде әртүрлі инвестициялық тартымдылықты тудырады.

Сыйымды және өтімді қор нарығының болуы инвестициялау объектілеріне барабар нарықтық баға беруге мүмкіндік береді, сондай-ақ инвестор нарықтан шыққан жағдайда

акциялар құнының төмендеуіне жол бермейді.

Бұдан әрі 6-кестені құрамыз, онда деректері ЕАЭО-ға қатысушы елдердің 2020 жылғы қаржы секторының жақындасу дәрежесін сипаттайтын қаржылық көрсеткіштер көрсетілген.

6-кесте

ЕАЭО елдері бойынша негізгі қаржылық көрсеткіштер мен ЖІӨ салыстырмалы сипаттамасы, %

Көрсеткіші	Армения	Беларусь	Қазақстан	Қырғызстан	Ресей
М2 / ЖІӨ, %	24.9	13.4	21.5	27.4	46.1
Жеке секторға/ЖІӨ-ге ішкі несие, %	32.7	54.3	14.6	17.6	41.8
Инвестициялар / ЖІӨ, %	7.5	19.4	16.8	27.8	17.3
Инфляция (CPI,%)	2.6	4.6	7.1	3.7	2.5

6-кестеде алынған мәліметтерден барлық ұсынылған көрсеткіштер бойынша айырмашылықтар бар екенін байқауға болады. Бұл көрсеткіштерге жалпы ішкі өнімнің көлемі тікелей әсер етеді. М2 ақша агрегаты мен ЖІӨ арақатынасының мәні – Қазақстанда (21,5%) болған [5,8].

2020 жылы инфляция деңгейінің (тұтыну бағалары индексінің) ең төменгі көрсеткіштері Ресей Федерациясы мен Армения Республикасында тиісінше 2,5% және 2,6% байқалды.

Еуразиялық экономикалық одақтың (ЕАЭО) үш елінде – Беларусь Республикасында, Қазақстан Республикасында және Ресей Федерациясында тұтыну бағаларының өсу қарқыны төмендеді. Осылайша, негізгі макроэкономикалық көрсеткіштердің бірі – инфляция деңгейі – макроэкономикалық тұрақтылық аймағында.

Инфляцияның төмендеуіне және оның мәндерінің ЕАЭО елдерінде жақындасуына Экономикалық саясат шараларын, оның ішінде Еуразиялық экономикалық комиссия әзірлеген ұсынымдарды ескере отырып, іске асыру ықпал етті.

ЕАЭО елдерінің капитал нарықтары сыйымдылығының төмендігі осы нарықтардың, сондай-ақ валюта бағамдары мен пайыздық мөлшерлемелердің жоғары құбылмалылығын алдын ала айқындайды (бұл жағдайда бір ерекшелік туралы айтуға болады: Арменияда бұл ЕАЭО-ның басқа елдеріне қарағанда айтарлықтай аз дәрежеде білінеді). Осының барлығы жиынтығында ЕАЭО елдеріндегі қаржы институттарының тұрақсыздығына алып келеді. Қаржы секторының тұрақсыздығының барлық құрамдас бөліктері (қаржы нарықтарының, валюта бағамдарының және пайыздық мөлшерлемелердің құбылмалылығы, қаржы институттарының тұрақсыздығы) транзакциялық шығындардың өсуіне ықпал ететіндіктен, экономикалық агенттер осы елдерге инвестицияларды да, сол сияқты олардың валюталарымен операцияларды да қоса алғанда, осы елдердің қаржы секторларының қызметіне қатысудан қалыс қалады.

Осылайша, ұсынылған деректер негізінде ЕАЭО елдерінің ұлттық қаржы нарықтарын түбегейлі реформалау қажет деген қорытынды жасауға болады. Реформалардың елеулі бөлігі қаржы нарықтарында реттеу мен қадағалауды ұйымдастырудың жалпыға бірдей қабылданған әлемдік стандарттарына сүйене отырып, ЕАЭО-ның әртүрлі елдерінде қатар жүргізілуі мүмкін еді.

ЕАЭО дамуы туралы постулаттар осы кезеңде негізгі ережелерге жинақталады.

Біріншіден, импортты алмастыруды дамыту үшін ішкі кедергілерді барынша жоя отырып, ортақ нарықты қалыптастыруды жалғастыру қажет.

Екіншіден, ЕАЭО Кеден кодексінің пайда болуы елдерді жақындастыру жолындағы маңызды қадам болды. Еуразиялық экономикалық одақ шеңберіндегі валюта-қаржы интеграциясы ЕАЭО шартының 64-бабында көзделген, ал 70-бапта одақ шеңберінде ортақ

Қаржы нарығын құру және мүше мемлекеттердің қаржы нарықтарына кемсітусіз қол жеткізуді қамтамасыз ету мақсатында ЕАЭО-ға қатысушы мемлекеттердің экономикалық интеграциясын тереңдету, сондай-ақ олардың қаржы нарығы саласындағы заңнамасын үйлестіру туралы айтылған.

Үшіншіден, электрондық сауданы, кеденді, көлікті және басқа да салаларды ауқымды түрде енгізуге негізделген экономиканы цифрландыру саясатын жүргізе отырып, барлық салаларда жаңғырту жүргізу қажет [6].

Төртіншіден, басқа елдермен интеграциялық қатынастардың қалыптасуын нығайтуды және дамытуды жалғастыру қажет.

Бесіншіден, одақ шеңберінде қатысушы елдер валюта одағын қалыптастырудың жаһандық стратегиялық міндетінен басқа, мысалы, атом энергетикасында, медицинада, әлеуметтік және гуманитарлық салаларда және басқа да салаларда орнықты ынтымақтастықтың қалыптасуына назар аударғаны жөн.

Осылайша, капитал нарығы ҚР кіретін ЕАЭО-ның валюталық интеграциясының дамуына ықпал етуі қажет:

- Ұлттық қаржы нарықтарының сыйымдылығын, өтімділігін, әртүрлілігін және тұрақтылығын арттыру;

- ЕАЭО елдерінің ұлттық валюталарында инвестициялар мен кредиттеуді жүзеге асыру үшін қолайлы жағдайлар қалыптастыру, ЕАЭО-ның басқа елдерінің инвесторлары мен кәсіпкерлері үшін әкімшілік-саяси кедергілерді алып тастау;

- ұлттық валюталарда «өтімділік көпшіктерін» құру, соның есебінен шаруашылық жүргізуші субъектілер кредит бере алады;

- интеграциялық процестерде шағын және орта бизнестің үлесін арттыру;

- бірінші кезекте интеграциялық бірлестік шеңберінде жұмыс істеуге бағдарланған ірі трансұлттық корпорацияларды (ТҰК) қалыптастыру (не жұмыс істеп тұрған ТҰК-ларды көрші елдердің экономикасына неғұрлым белсенді экспансиялау);

- инвестициялық ахуалды жақсарту, «табиғи деофшоризация» [7].

Әдебиеттер тізімі:

1. Евразийский экономический союз в цифрах: краткий статистический сборник; Евразийская экономическая комиссия. М., 2018. 206 с.

2. Данилов Ю.А., Буклемишев О.В., Седнев В.П., Коршунов Д.А. Национальные валюты во взаиморасчетах в рамках ЕАЭС: препятствия и перспективы. СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2018. 76 с.

3. Сопромадзе Г.М., Дубынина А.В. Рынок капитала и его особенности в России // В сборнике: Цифровая экономика в социально-экономическом развитии России: взгляд молодых сборник статей и тезисов докладов XV международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. 2019. С. 283-287.

4. Акинин П.В., Акинина В.П., Болатчиева Р.Б. Отечественный фондовый рынок требует перемен // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2019. № 1 (70). С. 21-25.

5. <https://primeminister.kz/kz/news/reviews/sarapshylar-eaao-turaly-eaao-naryg-ynda-b-sekelestiktin-kusheyui-euraziyalyk-integraciyanyn-basty-zhetistigi>

6. Пищик Виктор Яковлевич Формирование союза рынков капитала в зоне евро: проекция на ЕАЭС с участием России // Экономика. Налоги. Право. 2016. №2.

7. Мурлычев А.В. Общий финансовый рынок в ЕАЭС: шаги к цели // Информационный портал «Finversia.ru». URL: <https://www.finversia.ru/publication/ocenka/obshchii-finansovyi-rynok-v-eaes-shagi-k-tseli-16798> (дата обращения: 08.11.21).

8. https://kase.kz/ru/events/show/2021/kase_mobile/

THE IMPORTANCE OF THE GOAL-SETTING PROCESSES AND TEAM MEMBERS' COMMITMENT IN THE HOTEL BUSINESS

Yernazarova Sh.U.,

L.N. Gumilyov Eurasian National University, Nur-Sultan city, Kazakhstan

Scientific Supervisor – Nurmanova U.K., MA & MSc

Abstract. The article considers the significance of team work in the hotel business. Particularly, the author discusses the main issues of the goal-setting processes in the hospitality industry. Nevertheless, this analysis work is might be applicable for any modern business. Recommendations and practical examples are making the paper relevant.

Key words: goals, team work, commitment, the goal-setting processes, the hotel business, the hospitality industry.

I. Introduction

Most organizations today are goal-driven and analytic-oriented. Setting the right goals is a key for driving performance and moving the organization toward its long-term vision.

Team goals are the objectives or milestones that a team commits to working toward together. The team goals can help as well employees feel more invested in the company's objectives.

Team goals have some important differences from the personal goals. As an example, think of the difference between an individual sport (tennis) and a team sport (basketball). When a person sets a goal, only he/she is responsible for progress tracking and outcome of the achieved goal. What about a team goal, here the situation varies greatly. Since the whole team works towards one common goal, in this case, joint efforts are made, and each member of a team has responsibility for the final results.

Some industries require constant and strategic setting of team goals and active involvement of all team members. For instance, in the hotel business, setting team goals and team work itself, is an essential factor. Because without one common goal, it would have been almost impossible for a property to develop. Starting from the vision and mission, ending with a goal of a particular department, at the hotel it is quite important to deliberately set up the goals. Then, as a development strategy, the hotel should take step-by-step actions for achieving those goals.

Using the successful examples from real lodging enterprises, the author of this article aims to observe the goal-setting processes in the hotel business, to identify what the main obstacles are for hoteliers on the way to achieve the goals, and to discuss how the goals and objectives should be set up. This way, at the final parts of this paper, several recommendations for effective team goals setting will be proposed.

II. Literature review

The study of a number of different professional journals, academic textbooks, media projects in the field of the hotel management, and last but not least, practical examples from the successful world-class hotel chains has allowed making a comprehensive analysis of the issues and features of the team goal-setting processes in the hospitality sphere.

Modern problems in hotel management

Personnel in the hotel business are one of the main resources and competitive advantages of the organization, and therefore, the quality of service depends on the skill and awareness of the employees. Thus, one of the most important management functions of any hospitality enterprise is the effective management of people.

In recent years, high staff turnover and increased competition have only exacerbated the shortage of skilled manpower in the hospitality industry as a whole, creating undesirable distractions for managers, such as the cost of staff learning and development, and the loss of institutional memory held back by long-serving staff. This problem is related to the seasonality of work affecting not only the load of the enterprise by the guests, but also the mobility of the staff.

In addition to the seasonality of staff turnover in the hotel business, the problem is the retention of new staff. The idea is that newly hired staff can resign during their first year of employment.. There are 2 main reasons for the young employee’s departure from the company: the lack of competent entry procedures; specificity, corporate culture of a hotel; the lack of a professional mentor and the necessary programme for the development of a new worker.

Problems related to staff turnover and retention lead to a lack of qualified and experienced mid-level staff in the labour market, in recruitment, which requires continuous professional training to improve the quality of service and productivity of employees, thereby maintaining the competitiveness of the hospitality industry.

Another problem that HR professionals face is the lack of teamwork and cohesiveness of personnel of different services. The isolation of the various parts of the hotel is a frequent cause of the decline in the quality of service and the slowing down of operations in the hotel. Staff is prepared to act in a chain of command only within their service, ignoring the other divisions [6].

This way, as in any activity, hotel managers face personnel management problems which should be quickly eliminated or minimized. The main and discussed above ones are presented in Figure 1 below:

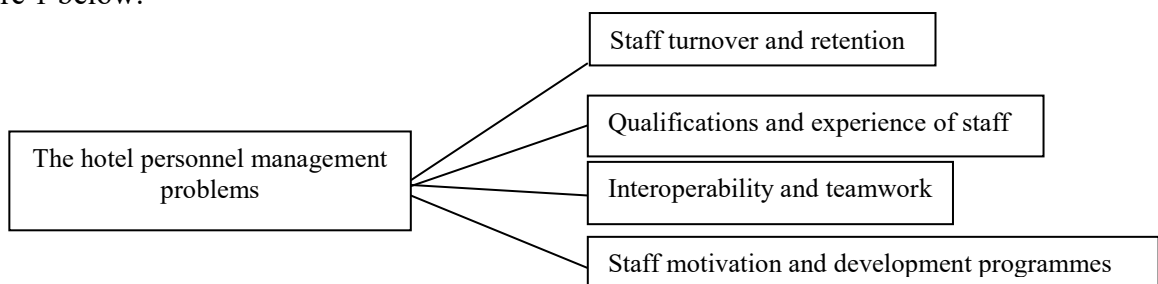


Figure 1. Current personnel management problems in the hotel business

**Note - Compiled by the author on the basis of data [6]*

The peculiarities of the goal-setting processes in the hotel business

In selecting the objectives of an enterprise, consideration should be given to ensuring that they reflect the objectives of the employees and enhance their interest in the success of the common endeavor. Otherwise, the «internal disconnection» of employees from the goal-setting process may result due to the loss of an important factor such as staff motivation. What benefits do you not promise an employee to achieve a result, if he/she is sure that the goal is unattainable, then this person will probably work without faith, and will not do his/her best for the positive outcomes. Therefore, the staff members should be well informed of the objectives of their enterprise and, where possible, should be involved in the goal-setting processes.

The significance of “mission”. According to S.Skobkin, a well-written declaration, serves to unify the collective, defines the purpose and direction of the enterprise, inspires confidence of its members in the possibilities and possibilities of the services or tourist product they create [4]. Thus, the formulation of the mission has a decisive influence on the strategy and tactics of the enterprise, as well as on the public support of the enterprise.

The significance of “vision”. Personal values are shaped by own experience, education and social economy background. Professor I. Ansoff states that strategic behavior is clearly influenced by values: “General observations and sociological studies confirm that behavior is not free of the influence of value orientation; how individuals and organizations have a preference for certain types of strategic behavior” [5]. Consequently, well designed mission and vision is, for sure, ever amounts to anything without an appropriate adoption and further following of them by the hotel personnel.

III. Research methodology

The main method used for the investigation of the article’s topic was the case-study approach. Particularly, the analysis of the real-life examples of the popular hotel chains, their

methodic and achieved results, and the useful techniques from another fields. This type of research is more effective, as it lets to propose practical recommendations, which might be applicable globally.

Case study: Hilton hotels

Hilton hotels and resorts' goal objectives represent a corporation that has learned to master the craft of friendliness and ancillary activities. Anyone may get a sense of how great it is to spend time or investment in Hilton hotels as a franchise by analyzing the two corporate statements.

Mission. "To become the most humanitarian organization on earth – by delivering emotional experiences for Consumers, engaging prospects for Members Of the team, fantastic value for Shareholders, and a good influence in our community members," according to Hilton's statement of purpose. According to this remark, the most essential component for Hilton is how the firm interacts with some of its customers and other stakeholders. "With almost 169,000 workers, it is important that Hilton ensures in its mission statement that it aims to offer "meaningful opportunities for Team Members".

With "high value for Owners and a good influence in our neighborhoods," the mission statement reflects how all stakeholders must be treated with respect while producing value for everybody.

The vision of Hilton is just to "spread the planet with the brightness and compassion of welcome." This declaration demonstrates Hilton's desire to stay at the summit while showcasing the most innovative methods to maintain Mother Earth thriving via its operations. In the hotel sector, that is an example of boundless management.

Core Values of the hotel company. Hilton's fundamental values include "integrity, teamwork, leadership, and ownership." Keeping constancy for over a generation takes enthusiasm and a devoted environment to retain everybody centered on the goal and vision. Hilton has accomplished this through its direction and smooth corporate governance across all of its partners [2].

SMART technology - a modern approach to setting working targets

Smart Goal Setting System allows the generalizing of anything at the target stage. At this stage, the smart target-setting system allows summarizing all available information, establish a suitable time-frame, determine the adequacy of resources, and provide all participants with clear, precise and specific tasks.

SMART is the abbreviation of which: Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time bound. Each letter of abbreviation SMART is a measure of the effectiveness of the objectives. On the Figure 2 below, you can observe each element of the SMART technology in a detail:



Figure 2. Smart goal setting

**Note - Compiled by the author on the basis of data [3]*

In the following paragraphs, each of the Smart Technology elements will be discussed:

- **Specific.** The SMART target must be specific, which increases the likelihood of achieving it. There is always a rule: one goal - one result.

- **Measurable.** The SMART target must be measurable. At the target-setting stage, specific criteria should be established to measure the achievement of the objective.

- **Achievable or Attainable.** The SMART goals should be achievable, as the realism of the task influences the motivation of the performer. Achievability is determined on the basis of in-house experience, taking into account all available resources and constraints.

- **Relevant.** Achieving a specific goal will contribute to achieving the company's global strategic goals. The following question will help to set a meaningful goal: *What would be the benefits for the company if the task was to be accomplished?* If a company does not benefit from the overall objective, the objective is considered useless and a waste of the company's resources.

- **Time bound.** The SMART target should be limited in time, which means that there must be a final deadline, exceeding which indicates that the target has not been met. The establishment of time frames and boundaries for the purpose makes the management process controllable [3].

IV. Discussion

Whether you're a hotel management company or on property general manager, setting

SMART Goals can completely bring focus to your team and transform your hospitality business. Before we look at a few SMART goals examples in hospitality, let's define what's not SMART. It is recommended avoid goals that are: 1) too general: "Surprise and delight guests" doesn't give staff clarity; 2) immeasurable: "Streamline operations" doesn't provide a means of measurement; 3) not actionable: "Improve the guest experience" doesn't provide.

If the ill-defined goals are many: they confuse employees; they can cause tension because team members working against each other; lack of accountability; too broad that people don't know where to start and become paralyzed, which ultimately leads to doing nothing; etc. In these ways, poor planning can actually be more detrimental to a hotel's operations than no planning at all.

Example of SMART Goals application in the Hospitality Industry

Smart Goal Example: Increase the percentage of the direct bookings by 10% in Quarter 2

Instead of "be less reliant on OTAs," a SMART goal would specify a measurable outcome that achieves the overarching goal of becoming less reliant on OTAs.

- **Specific:** In addition to the specific goal, you want to further refine the goal by defining the specific tactics required to achieve the goal, as well as who will need to be involved to implement those tactics.

- **Measurable:** There's a clear target of a 10% increase in direct bookings.

- **Achievable:** The goal is attainable because there are many ways to influence success:

- Optimize your hotel's booking engine for conversion with a leading provider like Bookassist

- Spend more on digital marketing (e.g. Facebook, Instagram, Google, Tripadvisor, Kayak) to acquire direct traffic.

- Use CRM and email marketing to capture business from loyal guests.

- **Relevant:** This goal could align with an overall objective to reduce commission costs and improve profitability. It could also be relevant in the broader context of rising commissions from third parties.

- **Time-bound:** It's limited to a single quarter so performance can be measured by comparing direct booking percentage at the start of the quarter to the end of the quarter [1].

V. Recommendations for effective setting of team goals and objectives

Great departments in hotels are not only known for having better people; they get things done better than others by quick action. In other words they are different because they are more flexible. Let us look at 6 suggestions adopted from Made Eikhbiry, international Food & Beverage Operations Manager:

Connecting Departmental Team with the Hotel's Bigger Picture. All members of a team should understand their connection between their work and the Hotel's strategy; which in turn links their impact upon the Hotel's success.

Using a "MAD" (Make all the Difference) Goal. Goals that will engage every member of the team and has, as Peter Senge puts it, a 'creative tension' between your current and future reality. However too many goals is counter-productive.

Agree How you Will get There Translating your MAD goal into activities is the next step. These activities need to be articulated in a way that can be influenced by the team, can be measured and contribute to a MAD goal.

Measure and Display. Once the activities are known, there is a need to measure the progress and make the results visible, simple and in each team members face. The team should know whether they are winning or loosing.

Meet, Commit and Hold People Accountable. Accountability for actions really delivers the targets. During meetings each member can tell you: *What have I done last week to improve the scorecard?* Make sure they happen – don't get distracted by daily activities. The leader obviously must give constructive feedback, but not placing blame on any one person [1].

VI. Conclusion

This article has allowed an in-depth study of the goal-setting processes in the hotel business. It was understood that setting team goals and objectives is a quite meaningful task.

Firstly, in order to increase the team members' involvement to a larger goal of a hotel, it is essential to evaluate the barriers, meaning obstacles in hotel staff management. As the success of any hotel business will not be possible without a well-developed personnel management system that will improve the quality of services and the competitiveness of the hotel. Secondly, when considering team goals and objectives, we cannot but mention the team work itself. From the personal experience of working at the Front Office department at both resort hotel and business hotel, it can be said that team work is, indeed, one of the keys to smoothly run a hotel business. It is well known that Front Office is a nerve hub center of a hotel. This department works very closely together with Housekeeping department, Reservations department, and Security department. If there is a miscommunication between these departments, the effectiveness of a hotel operation will decrease significantly.

Besides daily operational success, all of the departments should work towards one common and main goal, which is a guest satisfaction. Since, in the hospitality industry, this factor is the main indicator of success.

To sum up, an employee motivation and recognition of an employee's value are the leading factors which should be put on the first place when setting the team goals and objectives for a hotel staff.

List of references:

1. Hotel Tech Report. (2020). 3 Examples of SMART Goals in the Hospitality Industry. [online] Available at: <https://hoteltechreport.com/news/smart-goals>
2. How I Got The Job. (2021). Hilton Mission and Vision Statement- And value analysis -. [online] Available at: <https://howigotjob.com/mission-statement/hilton-mission-and-vision-statement/>
3. Lean Six Sigma, ISO, APQP, PPAP, FMEA, 5S Kaizen, 7 QC Tools. (n.d.). SMART Goal Setting in Six Sigma Project Explained with Example. [online] Available at: <https://www.nikunjboraniya.com/2021/06/smart-goal-example.html>
4. LitRes. (n.d.). Marketing and Sales in Hotel Business II. and Extra. Textbook for Academic. – Sergey Skobkin. [online] Available at: <https://www.litres.ru/sergey-sergeevich-skobkin/marketing-i-prodazhi-v-gostinichnom-biznese-2-e-izd-ispr-i-dop-uchebnik-dlya-akademicheskogo-bakalavriata-23981666/>
5. M. Mamyrbekov, I.V. Anayatova, G. Baitenova, A.D. Bijanov. - Management In Hotel

МЕТАННЫҢ КӨМІРҚЫШҚЫЛДЫ АЙНАЛЫМ РЕАКЦИЯСЫ ҮШІН ЦЕРИЙ-ЦИРКОНИЙ ОКСИДТЕРІ НЕГІЗІНДЕГІ НИКЕЛЬ ҚҰРАМДЫ КАТАЛИЗАТОРЛАРДЫ СИНТЕЗДЕУ

Ж.Ильясов, студент

М.Х.Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан Республикасы
С.М.Наурызкулова, БЗХТ магистрі, аға оқытушы

М.Х.Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан Республикасы

Б.Қ.Масалимова-х.ғ.к, қауымдастырылған профессор

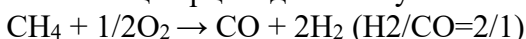
М.Х.Дулати атындағы Тараз өңірлік университеті, Тараз қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Ni катализаторлардың тасымалдағышы ретінде Ce:Zr (1:1 қатынасты) таңдалып, Пекини әдіспен синтезделді. Тасымалдағышқа белсенді компонент ылғалды сіңдіру әдісімен отырғызылды. Катализаторлардың құрылымына белсенді компоненттің құрамының әсері БЭТ және рентгонофазалық әдістермен зерттелді.

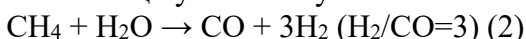
Кілт сөздер. Никельді катализатор, метан, синтез газ.

Соңғы онжылдықта халық санының жылдам өсуіне байланысты энергияны тұтынудың артуы байқалды. Сондықтан жаңартылатын және экологиялық таза энергия алудың баламалы жолдарын жасау үшін жаңа технологиялар қажет. Қазіргі уақытта энергияға деген сұранысты қанағаттандыру үшін мұнай, табиғи газ және көмірден тұратын қазбалы отынға тәуелділік антропогендік парниктік газдарды жою проблемаларын тудырды [1]. Метан және CO₂ қазіргі уақытта климаттың өзгеруінің проблемаларын тудыратын ең көп таралған парниктік газдар болып табылады [2]. Атмосферадағы метан мен CO₂ мөлшерін азайту мақсатында бұл газдарды басқа да құнды өнімдерге айналдырудың тиімді жолдарын табу үшін ауқымды зерттеулер жүргізілуде. Синтез газы қазбалы отынға балама ретінде қарастырылуда. Оны құнды химиялық өнімдерді синтездеу үшін шикізат ретінде және отын элементтері үшін сутегі көзі ретінде пайдалануға болады. Синтез газының құрамдас бөлігі болып табылатын сутегі экологиялық таза отын болып саналады. Метанның көмірқышқылды айналым реакциясы көмегімен төмен қатынасты H₂/CO синтездік газды өндіру практикалық және ғылыми тұрғыдан үлкен қызығушылық тудыруда. Себебі, табиғи газдың негізін құрайтын метанды өндеудің заманауи технологиялары жетілдірілмеген. Метанды ірі тоннажды химиялық өндеудің жалғыз әдісі Ni құрамды катализаторлар қатысында синтездік газға булы айналымы болып табылады [3]. Метанды синтез газға тотықтырудың үш әдісі бар:

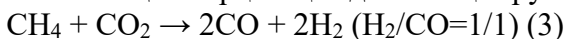
Метанның парциалды тотығуы:



Метанның булы тотығуы:



Метанның көмірқышқылды тотықтыруы:



Метанның парциалды тотығуы (МПТ) Әдетте мұндай процестің байланыс (контактілеу) уақыты аз және селективтілігі жоғар. Алайда реакцияның экзотермиялық сипаты белсенді орталықтардың қызып кетуіне әкеледі де, катализатордың пайдалануын қиындатады.

Метанның бу конверсиясы (МБК) процесі реакцияның эндотермиялық сипатына байланысты жоғары қысым мен температураны қажет етеді, сондықтан бұл фактор процестің қымбаттығын анықтайды. Тағы бір маңызды мәселе -метанды конверсиялау қондырғысына су буының жеткіліксіз мөлшері берілген кезде күйе түзілетін жанама реакциялар жүруі мүмкін. Күйенің пайда болуы никельдің металл бөлшектерінің блокталуына ғана емес, сонымен қатар катализатор түйіршіктерінің бұзылуына әкелуі мүмкін, бұл өз кезегінде катализатор қабатының кедергісінің жоғарылауына немесе катализатор қабаты арқылы реакциялық ағынның толық тоқтауына әкеледі.

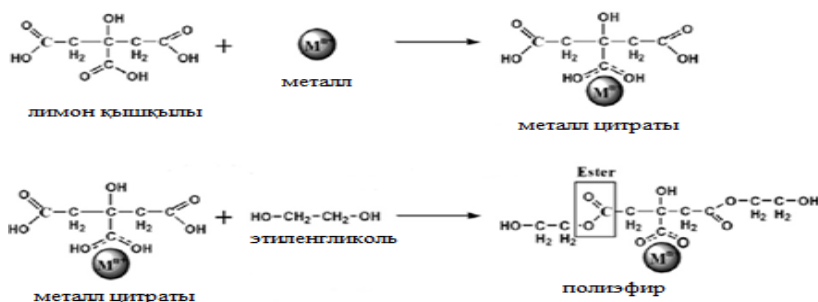
Метанның көмірқышқылды конверсиясы (МККК) бір уақытта бірден екі жылыжай газын – метан мен көміртегі диоксидін пайдалануға мүмкіншілігі болғандықтан ерекше қызығушылық тудырды[4].

[5-6] әдебиеттерде МККК үрдісінде никельді құрамды катализаторлардың жоғары белсенді және экономикалық тиімді екені баяндалған. Бірақ бұл катализатордың негізгі кемшілігі үрдіс барысында күйенің түзілуі және белсенді металдың пісіп қалу салдарынан тез жарамсыздануы болып табылады.

Тасымалдағыштарға енгізілген Ni бөлшектерінің өлшемі белсенділікті, селективтілікті және күйені тұндыруды басқарудың маңызды факторы болғандықтан, жоғары дисперсияланған Ni бөлшекті катализаторларды алу үшін тасымалдағышты және синтездеу әдісін дұрыс таңдау маңызды. Осыған байланысты, бұл жұмыста катализатордың тасымалдағышы ретінде церий-цирконийлі аралас оксид Пекини әдісімен синтезделіп, белсенді компоненті Ni –ді ылғалды сіндіру әдісімен дайындалды. Катализатордың құрылымдық және текстуралық қасиеттері БЭТ (Браунер-Эммет- Теллер) және рентгонофазалық РФА әдістермен зерттелді.

Церийлі тасымалдағыштар белсенді металдың жоғары дисперстілігін қамтамасыз етеді. Церий оксидтері оттегі аз ортада оттегін беру қабілетімен танымал және оттегіге бай ортада оңай және тез тотығады [7]. CeO₂ –ге цирконийді қосу, церий оксидінің реттелген құрылымын бұзады, бұл катиондардың айналасында оттегі бос орындардың пайда болуына әкеледі. Өйткені цирконий оттегінің қозғалғыштығын арттыруда маңызды рөл атқарады. Аралас церий-цирконий оксидтерін синтездеуде ең белсенді катализаторларды алу үшін, флюорит типті құрылымда катиондардың біркелкі таралуы және бір ғана фазаның түзілуі маңызды. Модифицирленген Пекин әдісін және реагенттердің қажетті қатынасын таңдай отырып катиондары біркелкі тараған флюорит құрылымды фазаны алуға болады. [8] әдебиеттен Ce:Zr=1:1 қатынасты катализаторлар ең белсенді екендігі анықталды. Синтездеу үшін Ce(NO₃)₃ және ZrOCl₂ к металл тұздары, лимон қышқылы (ЛҚ, х.т.) этиленгликоль (ЭГ, т.), этилендиамин (ЭД х.т.) пайдаланылды. Этиленгликоль мен лимон қышқылы комплекстүзушілер ретінде пайдаланылды. Реагенттер

ЛҚ:ЭГ:Σν(металдар) = 3,75:11,25:1 мольдік арақатынастарында алынды. Лимон қышқылы этиленгликольде қарқынды араластыру және әлсіз қыздыру кезінде (60-80°C) ерітілді. Бөлме температурасына дейін салқындатылған ерітіндіге қарқынды араластыру арқылы тұздар қажетті мөлшерде қосылды. *Тұздар толық еріген соң, этилендиамин органикалық прекурсорларды одан әрі полимерлеу үшін тамшылатып қосылды.* Толық гомогенизация күйіне түскенше қажетті уақыт (~2 сағ.) бойына қойылды. Алынған қоспа қою полимер алынғанша араластыра отырып буландырылды, 5 сағат уақыт бойына 700 °C температураға дейін муфель пешінде қыздырылды.



1 сурет – күрделі эфир катионының, лимон қышқылы және этиленгликольдің түзілу процесінің схемасы

Катализатордың белсенді компоненті Ni тасымалдағышқа отырғызу үшін ылғалды сіңдіру әдісі таңдалды. Никельді тасымалдағышқа отырғызбас бұрын оның ылғалды сіңіру қасиеті есептелді. 1 гр CeZr тасымалдағышына 1 мл дистилденген су тамызғанда тасымалдағыш сұйық, ал 0,5 мл сумен тұтқыр масса шықты. Осы қатынаста тұтқыр масса дайындалды. 5 гр. тасымалдағыш өлшеніп 2,5 мл Ni (NO₃)₂ 5% , 10% , 15 % пайызды ерітінділер ылғалды сіңдіру әдісімен отырғызылды. Белсенді компонент отырғызылған тасымалдағыш 1 күнге бөлме температурасында кептіруге қойылды. Бөлме температурасында кепкен катализаторды 500°C қыздырылған муфельді пеште 4 сағат күйдірілді.

БЭТ мәліметтері (1кесте) бойынша катализаторлардың меншікті беттік аудандары 21-25 м²/г құрайды. Тасымалдағышта белсенді металл - никельдің массалық үлесі жоғарылаған сайын оның бастапқы беттік ауданың 25 м²/г –ден 21 м²/г дейін төмендеуіне әкеледі.

1 кесте

Синтезделген үлгілердің құрамы, құрылымдық және текстуралық қасиеттері

Химиялық құрамы	Дайындау әдісі	T _{пр.} , °C	S _{менш.} , м ² /г
5% Ni/CeZrO ₂ ^[500]	Ылғалды сіңдіру	500	25
10% Ni/ CeZrO ₂ ^[500]	Ылғалды сіңдіру	500	23
15%Ni / CeZrO ₂ ^[500]	Ылғалды сіңдіру	500	21

Рентгенқұрылымдық талдау мәліметтері бойынша күрделі катализатор үлгілері бір фазалы жақсы кристалданған, қатты флюорит типті ерітінділер болып табылады. Белсенді компонент никельді енгізгенде флюорит кристалл торларының параметрлері мен когерентті шашырау аймақтарының өлшемдерінде айтарлықтай өзгерістер болмайтындығы байқалады.

Қорыта келе, бұл жұмыста Ni катализаторлардың тасымалдағышы ретінде Ce:Zr (1:1 қатынасты) таңдалып, Пекини әдісімен синтезделді. Тасымалдағышқа белсенді компонент ылғалды сіңдіру әдісімен отырғызылды. Катализаторлардың құрылымына белсенді компоненттің құрамының әсері БЭТ және рентгонофазалық әдістермен зерттелді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Li, X. Diversification and localization of energy systems for sustainable development and energy security // Energ. Policy. - 2005. - N. 33. - P. 2237-2243.
2. Hu Y.H., Ruckenstein E. CO₂ reforming of CH₄. // Adv. Catalysis.-2004.-N.48.-P. 297.
3. 5. Арутюнов В.С., Крылов О.В. Окислительные превращения метана // Москва.: Наука.-1998, с.14-18.

4. 18. Aramouni N., Toumab J., Tarbousha B., Zeaitera J. Catalyst design for dry reforming of methane: Analysis review // Renewable and Sustainable Energy Reviews.-2018.-N. 82.-P.2570–2585.
5. Sehested J. Four challenges for nickel steam-reforming catalysts // Catal. Today.-2006.-N. 111.-P.103-110.
6. Papadopoulou C., Matralis H., Verykios X. Utilization of biogas as a renewable carbon source: dry reforming of methane // Catalysis for Alternative Energy Generation / Gucci L., Erdohelyi A.-Springer:New York, NY, 2012. - P. 57–127.
7. De Leitenburg C., Trovarelli A., Kaspar J. A temperature-programmed and transient kinetic study of CO₂ activation and methanation over CeO₂ supported noble metals // J Catal.- 1997.-N.166.-P.98–107
8. 34. Depner S., Kort K., Jaye C., Fischer D., Banerjee S. Nonhydrolytic synthesis and electronic structure of ligand-capped CeO₂-delta and CeOCl nanocrystals // Journal of Physical Chemistry.-2009.-N.113.-P.14126–14134.

МОБИЛЬДІ ҚОСЫМШАЛАРДЫҢ ҚАЗІРГІ АДАМ ӨМІРІНДЕГІ РӨЛІ

Казбенова Д.А., АӨУ магистранты, Аман К.П. доцент т.ғ.к.
Қ.Жұбанов атындағы Ақтобе өңірлік университеті,
Қазақстан Республикасы, Ақтобе қ.

Аннотация. Мақалада мобильді құрылғылар мен қосымшалардың қазіргі заманғы адам өміріндегі рөлі және инновациялық технологиялардың жетістіктері: мобильді құрылғылардың пайдаланушылар көпшілігіне ауқымды таралуы, көпшілігінде Интернет желісіне кіруге байланысты әртүрлі жергілікті есептерді шешуге бағытталған қосымшаларды әзірлеу. Жалпы теориялық, зерттеушілік және аналитикалық әдістерге шолу. Ұсынылып отырған ақпараттық технологияларға шолу мобильді құрылғыларды пайдаланушылардың қажеттіліктерін анықтауға көмектеседі.

Кілттік сөздер: мобильді құрылғылар, мобильді қосымшалар, ақпараттық технологиялар, әлеуметтік желі, Facebook, Instagram, Twitter

Мобильді телефондар біздің заманауи әлемде маңызды рөл атқарады. Тәжірибе жүзінде әрбір адамның ұялы телефон бар. Адамдар онымен қоңырау шалу, бейне көру, музыка тыңдау, суретке түсіру, ойнау тағы басқа мүмкіндіктеріне ие. Қазіргі таңда мобильді телефон біздің өмірімізде өте маңызды, оның көмегімен кәдімгі аспаздық рецепттерді оқудан бастап кең ауқымдағы мәмілелерді шешуге дейін мүмкіндіктерге ие бола аласыз.

Адамдар көп уақытын отбасымен емес, достарымен емес, жұмыста емес, телефонмен өткізеді. Тіпті ұйықтап жатқанда, ол жұмыс істейді, тіпті кейінірек пайдалану үшін кейбір ақпаратты жүктеп алуы мүмкін.

Телефонның күнделікті өмірде маңызы зор.

Ең көп таралған платформалар:

- Android - бюджеттік және қазіргі уақытта ең кең таралған;
- IOS – пайдалану өте қарапайым, арзан платформа қатарынан емес.
- Windows Mobile - Windows жүйесіне негізделген телефондар, әмбебап, көптеген функциялары бар.

Мобильді қосымшалар маркетингтік коммуникация құралдарынан айнала бастағаны анық, медиа бұқаралық ақпарат құралдары ретінде тарату арналарына айналууда. Қазіргі уақытта әртүрлі қызметтердің көптеген клиенттері үшін iPhone, iPad қолданбалары үлкен маңызға ие. Олардың көмегімен белгілі бір қызметтерді пайдалану, көп шығынсыз аз

уақытта сатып алулар жасу мүмкіндіктерге қол жеткізе аласыз. Мысалы, төлем карталарына қызмет көрсететін банк қызметіне мобильді қосымшаны қолдану қолжетімді және ұтымды. Нәтижесінде смартфон қосымшаларының құндылығы мен маңыздылығын түсінетін компаниялардың саны бірте-бірте өсуде. Заманауи мобильді телефон иеленушілер күнделікті өмірде жолда, үйде, бос уақыттың пайдаланады. Олар қолданбаларды қарым-қатынас, ойындар, күнделікті бизнесімен қатар жаңа ойын-сауық ақпаратын алу үшін пайдаланады [1].

Кез келген мобильді қосымша – бұл визитка, тұрақты тұтынушыларға берілетін және төменде берілген үш тапсырмасының бірін шешуі керек:

1. қызықты уақыт өткізу;
2. басқа құралдардың жоқтығынан интернетке кіру;
3. қажетті ақпаратты қысқа мерзімде алу мүмкіндігі. [2]

Мобильді қосымшалар бірнеше санатқа бөлінеді [3]. Әрбір санаттағы мобильді қосымшалардың өзіндік техникалық сипаттамалары мен іске асыру мүмкіндіктері бар. Төменде мобильді қосымшалардың негізгі санаттары көрсетілген. Бұл шын мәнінде ең көп таралғандары ғана, саны әлдеқайда көп және әзірлеушілер толығымен күн сайын жаңа идеяларды жүзеге асыруды жалғастыруда.

Ойын-сауық. Бұл санатқа негізінен ойындар кіреді. Атыс, жарыс, жұмбақ шешу және кемелерде ұшу, нәтижелерді әлеуметтік желідегі бетке тарату және ойын элементтерін брендтеу.

Киноға, театрға, көрмеге билеттерге тапсырыс беру. Сатып алудың оңай және жылдам әдісі, шоулар мен рейтингтер, нәтижесінде сату көлемін арттырады.

Балаларға арналған өтінімдер. Баланы қызықтыратын барлық нәрсе: ойындар, кітаптар, мультфильмдер, музыка, тапсырмалар мен басқатырғыштар және басқа ойын тапсырмалары.

Түнгі өмір және ойын-сауық. Кештер, танысу, би, фотосуреттер, оқиғалар, бейнелер - белсенді адамдар мен жарнама берушілерді қызықтыруы мүмкін барлық нәрсе.

Сапарлар. Қонақүйді брондау және т.б. Вилла немесе көлікті, ұшақты жалға алу, қонақүй бөлмесін және билеттерді брондау.

Туристік гидтер. Олар сізге мейрамхана, дүкен немесе жанармай құю станциясын табуға көмектеседі, сізге қызықты фактілерді айтып береді көрікті жерлер мен ыңғайлы маршрутты іздеу.

Бизнес. Қаржы институттары мен банктерге арналған өтінімдер. Кәсіби қызметтердің бірқатарын қамтитын функциялары: валюталық коэффициенттер, индекстер, сауда индекстері және т.б.

Жылжымайтын мүлік саудасы. Қолданбалар олардың әрқайсысы туралы толық ақпараты бар сатылатын немесе жалға берілетін объектілері бар карталарды қамтиды. Онлайн сатылымдар. Аукциондар, сатулар, кез келген заттарды ұжымдық сатып алу: зергерлік бұйымдардан автокөліктерге дейін.

Қалаға арналған өтініштер. Олар мегаполисте жүруді бағдарлауға, дұрыс нысанды табуға, маршрутты бақылау, тұрақтарды қоюға тағы басқа көмектеседі

Жұмыс іздеу. Түйіндемелерді жариялау, бос жұмыс орындарын қарау, өтінімдерді жіберу және хабарландырулар алу - әдетте мұндай қолданбалар сайтпен бірге жұмыс істейді.

Әлеуметтік қосымшалар. Әлеуметтік желілер. Жылдам байланыс пен ақпарат алмасуға ыңғайлы, жаңалықтар мен хабарландыруларды көру. Жаһандық желілерге арналған қосымшалар, сонымен қатар тар және брендиленген, мысалы, BMW және Adidas әлеуметтік желілері бар.

Тағам. Тамаққа тапсырыс беру және жеткізу. Жылдам және ыңғайлы қолданбалар тағамға тапсырыс беруге, баға беруге және пікірді қалдыру.

Мекеменің орналасқан жерін анықтау - қолданба сізді қалаған мейрамханаға оңай апарды.

Рецепттер. Тағамды пісіруге арналған қадамдық фото және бейне нұсқаулары бар қосымшалар, фотосуреттерді жариялау мүмкіндігі олардың аспаздық шедеврлері, пікірлер қалдырып және конкурстарға қатысады.

Спорт. Спорт жаңалықтары. Статистика, хабарландырулар, сарапшылардың пікірлері, жанкүйерлермен байланыс және достар. Билеттер сатып алу. Кез келген оқиға үшін онлайн сатып алу.

Ойындар. Өзіңіздің сүйікті футбол командасының ойыншысы болыңыз, ат жарыстарына қатысыңыз - мұның бәрі қол жетімді ойын қолданбалары.

Білім. Балаларды оқыту. Кез келген пәндер мен дағдыларды ойын түрінде меңгеру.

Дағдыларды жаттықтыру. Жол қозғалысы ережелері, яхта жүргізу, үй жануарларын үйрету немесе тоқу - интерактивті мүмкіндіктер, курстар шексіз.

Жаңалықтар. Газеттер, журналдар және басқа да ақпарат құралдары. Мұндай қосымшалар ыңғайлы және аудиторияны айтарлықтай кеңейтеді.

Басылымдар. Жаңалықтар мен пікірлерді әлеуметтік желілерде таратуға немесе бір RSS - ағынына жинақтауға болады.

Қорытынды. мобильді қосымшалар өмірдің барлық дерлік салаларын қамтиды - жұмыстан демалысқа дейін және тіпті жеке өмір. Осылайша, әлеуетті қолданушы өзінің әдеттегі күнін мобильді қолданбаларсыз елестете алмайды.

Интернетті қолданатын әрбір заманауи адамда әлеуметтік желілерде парақшасы немесе ақпарат беретін, алатын веб парағы болу қажет, мысалы, «Facebook», «ВКонтакте». «Сыныптастар», «Менің әлемім», «Twitter», «Instagram» және т.б.. Осындай әлеуметтік желілерге байланып, уақыты мен күш-қуатын, ақшасын жұмсап жататын адамдар көп және олардың бұл әрекетіне ешкім онша таңырқай қоймайды. Әлеуметтік желілердің жеке адамға, жалпы қоғамға, мемлекеттерге ықпалы барған сайын күшейюде. Әлеуметтік желілердің ішіне Instagram барлық жастағы, елдер мен брендтер үшін ең танымал әлеуметтік медиа платформаларының бірі ретінде өсуін жалғастыруда. Оның үлкен пайдаланушы базасы бар және кез келген басқа әлеуметтік платформаға қарағанда бір постқа қатысу жылдамдығы жоғары. 2022 жылғы статистика бойынша қазір Instagram-да 2 миллиардтан астам белсенді пайдаланушы бар. Бұл айына табыс әкелетін белсенді пайдаланушылар санынан тоғыз есе көп. Twitter – жаңа метрика, белсенді пайдаланушыларды өлшеу үшін қолданатын ең жаңа көрсеткіш. Бұл Facebook Messenger қолданбасы бар WhatsApp пайдаланушыларымен бірдей, бірақ 1,3 миллиард қолданушыға аз.

Жалпы Instagram статистикасы:

- ай сайын 2 миллиардтан астам белсенді пайдаланушыға (MAU) ие;
- күнделікті 500 миллион белсенді пайдаланушы (DAU) ашып қарайды;
- Facebook суреттеріне қарағанда Instagram суреттері 23%-ға көбірек тартымды.

Видеобейнелер одан да жақсырақ, олар Facebook-тен 38% жоғары.

Instagram пайдаланушы статистикасы:

- Instagram-ға күн сайын 60 пайыздан астамы пайдаланушылардың кіреді.
- Дүние жүзіндегі Instagram қолданушыларының 70%-дан астамы 35 жасқа толмағандар.

- Инстаграммерлер күніне төрт миллиардтан астам постқа «лайк» басады.

Instagram демографиялық статистикасы:

- Дүние жүзіндегі Instagram қолданушыларының 70%-дан астамы 35 жасқа толмаған.
- Instagram қолданушыларының 51,6 %ерлер, 48,4 % әйелдер.
- Instagram қолданушыларының 88 % АҚШ-тан тыс жерде тұрады

Instagram маркетинг статистикасы:

- 2021 жылы Instagram жарнамасынан түскен табыс 26 миллиард долларға бағаланған.

- АҚШ кәсіпорындарының шамамен 71% Instagram-ды пайдаланады.

- Инстаграмда ең көп қолданылатын смайлик - 😊 "Face with Tears of Joy" [4]

Instagram маркетингі - SMM түрі, Instagram-да брендті жылжытуды қамтамасыз етеді. Осы әлеуметтік платформаның көмегімен компаниялар үлкен аудиториямен өзара әрекеттеседі, бренд туралы хабардар болу сатылымдарды арттырады. Пайдаланушылардың шамамен 83% осы әлеуметтік желіде жаңа өнімдер мен қызметтерді іздейді. Сонымен қатар, адамдар Instagram желісіндегі компанияларға көбірек сенеді.

Facebook мәліметтері бойынша, қолданушылардың 74%-ы Instagram аккаунттары бар брендтерді өзекті, ал 78%-ы танымал деп санайды. Егер компанияның бұл әлеуметтік желіде профилі болмаса, әлеуетті тұтынушылар одан аулақ болғанды жөн көреді [5].

Әлеуметтік желілер арқылы қызметтерді немесе тауарларды жылжытудың 5 кезеңдері:

1. Мақсаттар қою, жоспарлау және стратегияны әзірлеу;

Бизнес мақсаттарыңызға жету үшін тиімді жарнамалық науқан стратегиясын жасау керек. Ол үшін нарық пен мақсатты аудитория талданып, тұтынушылармен өзара әрекеттесу құралдары таңдалады.

2. Мақсатты аудиторияңызды анықтау, платформа құру;

Парақша немесе тақырыптық топ бренд пен компанияны жылжыту үшін пайдаланылады. Сонымен қатар платформа сайтпен біріктірілген.

3. Контентті құру;

Кәсіпорынға аудиторияның назарын аудару үшін, өнімге сұранысты тудыру қажет. Бұл пайдаланушыларды белгілі бір әрекеттерге итермелейтін мақалалар, жарнамалық мәтіндер, бейнелер, фотосуреттер және басқа материалдар болуы мүмкін.

4. Аудиторияны тарту;

Жазылушыларды, қызығушылық танытқан пайдаланушыларды және тұтынушыларды іздеу және жинау үшін жеке шақырулар, әртүрлі жарнама түрлері және вирустық маркетинг қолданылады.

5. Өзара әрекеттесуді ұйымдастыру.

Әлеуметтік желілерде табысты жылжыту топта тиімді қарым-қатынас құруға негізделген. Қатысушылар қарым-қатынас жасауға, жазбаларға түсініктеме жазуға, ұнатуға, репост жасауға және т.б. шақырылады. Пайдаланушылар арасында белсенді өзара әрекеттесуді қамтамасыз ету өте маңызды [6].

Instagram маркетингіне арналған 4 ұсыныс:

1. Пайдаланушы контентін құруға клиенті ынталандыру;

2. Facebook-те Instagram жазбаларымен (пост) бөлісу;

3. Тарих қосымшасын қолданыңыз және оларды белсенді қосыңыз;

4. Әсер етушілермен (инфлюенсера) жұмыс жасаңыз.

Инстаграмның «визуалды» әлеуметтік медиа платформасы екені белгілі, өйткені ол фото және бейне алмасуға бағытталған. Оны американдық кәсіпкер және программист Кевин Систром мен Майк Кригер жасаған, бірақ қазір Facebook-ке тиесілі (2012 жылы 1 миллиард долларға сатып алынған). Желі қосымшасы Apple компаниясы мен App Store атты қосымшалар дүкенінде 2010 жылдың 6 қазанында пайда болды [5].

Instagram маркетингі әсерлі нәтижелерге әкелуі мүмкін. Ол бренд туралы хабардарлықты, жаңа тұтынушылардың санын, тұтынушылардың адалдығын және сатылымдар санын айтарлықтай арттыруға қабілетті. Жетекшілерді өсіру және (инвестицияның табыстылығы коэффициенті) ROI арттыру үшін Instagram жарнамаларын электрондық пошта маркетингімен, жедел хабар алмасулармен, веб-хабарландырулармен және SMS-пен біріктіретін және арналарды өзіңіздің маркетинг стратегияға қосу үшін (электрондық поштамен, web push, SMS, SMTP, Viber пошталарымен және чат боттарымен жұмыс істеуге болатын маркетинг пен сатуға арналған бірыңғай платформа) SendPulse тіркелуі қажет.

Әдебиеттер тізімі

1. Купер А. Рейман Р., Кронин Д. Алан Купер об интерфейсе. Основы

проектирования взаимодействия. - Пер. с англ. - СПб.: Символ-Плюс, 2014. – 688 с.

2. Общий обзор: Courage C., Baxter K. Understanding your users.- Elsevier, 2014.

3. Ткалич С.К., Фазылзянова Г.И., Балалов В.В. Основы исследовательской деятельности в магистратуре «дизайн мультимедиа»: научный инструментарий и мониторинг достижений студентов. Учебное пособие для магистратуры. Издательство Академии Естествознания. 2015. 92с.

4. <https://www.websiterating.com/ru/research/instagram-statistics/#chapter-4>

5. <https://sendpulse.kz/support/glossary/instagram-marketing>

6. <https://kk.wikipedia.org/wiki/Instagram>

7. <https://brusdom72.ru/kk/internet/biznes-v-socialnyh-setyah-smm-kak-lekarstvo-pravda>

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЦИФРЛЫҚ САЛЫҚ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Кадырова А.Н., аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды Университеті, Қарағанды қ-сы, Қазақстан Республикасы

Аннотация. Бұл мақалада цифрлық салық түсінігі, сонымен қатар оның алғы шарттары мен ерекшеліктері қарастырылып, электрондық саудадағы қосымша құн салығының кеңейтілген қолданылу аясына тоқталып, отандық электрондық сауда алаңдарына талдау жүргізілген.

Түйінді сөздер: салық салу, цифрлық салық, электрондық сауда, онлайн төлемдер, электрондық нысандағы қызметтер, қосымша құн салығы, шетелдік интернет-компаниялар.

Қазіргі уақыт талабы еліміздің экономикасында, адамдардың өмір салты мен денсаулығындағы құрылымдық өзгерістерді ғана емес, сонымен қатар цифрлық қызметтердің дамуы мен бейімделуін барлық жерде жеделдету мен дамыту қажет етеді.

Электрондық коммерция әлемде жылдам өсіп келе жатқан тренд болып табылады, E-commerce секторында сату көлемінің өсу үрдісі Қазақстанда да байқалады. Себебі инвестицияларды қайта бөлуде интернет-алаңдарды дамыту басымдылыққы ие болып, тұтынушылар ғаламторға кетті. Дәстүрлі маркетинг пен интернет-дүкендерді электронды алаңдар алмастырады, оларды біз маркетплейстер деп атаймыз.

Маркетплейстер-e-commerce ең танымал бизнес-моделі. Тауардың иесі болмаса да, ол тауар иелеріне – өндірушілерге, дистрибьюторларға, сатушыларға – онлайн-сауда үшін технология мен инфрақұрылымды ұсынады. Бүгінгі таңда әлемдегі ең ірі нарық-Alibaba, JD.com, Amazon, Pinduoduo. 2020 жылы Alibaba компаниясының Қытайдағы нарық үлесі 56%-ға жетті, бұл ретте e – commerce қытайлық нарығының көлемі \$2 296,95 млрд-қа бағаланды.

World Bank 2020 жылғы деректеріне сәйкес, Қазақстан тұрғындарының 86%-ы интернетке қосылған. Бұл ретте Қазақстанда 24,3 млн ұялы байланыс пайдаланушысы тіркелген. Клиенттердің қосымшалары мен мобильдік нөмірлері арқылы төлеу үшін шоттар ұсыну негізгі сәт болып табылады, нәтижесінде қолма-қол ақшасыз төлемдер көлемі өткен жылдың ұқсас кезеңімен салыстырғанда үш есеге ұлғайды.

E-commerce саласында қазақстандықтар арасында ең танымал негізгі санаттар болып келесілер табылады (%- бен):

- маркетплейстерде сатып алу -50%;
- электроника -12%;
- билеттер -11%;
- киім -10%;
- Жолаушылар тасымалы -6%;
- хабарландыру сайттарында сатып алу -5%;
- тауаша дүкендер -2%;

- азық-түлік жеткізу -2%;
- агрегатор сайттары -1%.

Көріп отырғанымыздай, маркетплейстерде сатып алу Қазақстандықтардың онлайн-сатып алу құрылымында негізгі үлесті алады. Қазақстандықтар көбінесе Kaspi, Lamoda, Aliexpress, Wildberries, Ozon және басқа да маркетплейстерде өз сатып алуларын жасайды.

Бұл ретте, осы уақытқа дейін Қазақстанда электрондық сауда мемлекеттік реттеуден тыс жүргізілді және қандай да бір арнайы салықтар салынбады. Яғни, қазақстандық нарықта сауда жасай отырып және қазақстандық сатып алушылардан төлемдер ала отырып, маркетплейстер ел бюджетіне ешқандай салық төлемеген. Сонымен қатар, "цифрлық салық" әлемнің 130 елінде e-commerce саласында табысты қолданылады. 2022 жылдан бастап мұндай салықты енгізу туралы шешімді Қазақстан да қабылдады.

01.01.2022 ж. бастап Қазақстанда жаңа цифрлық салық енгізіледі, ҚР Салық кодексіне 777-780 баптарды қамтитын және жеке тұлғаларға тауарлармен электрондық сауданы жүзеге асыру, электрондық нысанда қызметтер көрсету кезінде шетелдік компанияларға салық салуды реттейтін (10.12.2020 ж. №382-VI ҚР Заңы) 25-бөлім ресми түрде енгізіледі, оны шетелдік компаниялар тауарларды, қызметтерді электрондық сервистер, интернет-сайттар арқылы өткізу кезінде төлейтін болады.

Сондай-ақ, Қазақстан Республикасының Салық Кодексінде пайдаланылатын негізгі ұғымдардың түсіндірмесі бекітіледі, мысалы:

- шетелдік заңды тұлға - бейрезидент немесе заңды тұлға құрмай кәсіпкерлік қызметті шетелдік ұйымдастырудың өзге нысаны;
- интернет-алаң-тауарлармен электрондық сауданы ұйымдастыру үшін интернетте орналастырылған ақпараттық жүйе;
- тауарлармен электрондық сауда - интернет-алаң арқылы жүзеге асырылатын, тауарларды жеке тұлғаларға өткізу жөніндегі кәсіпкерлік қызмет;
- электрондық нысандағы қызметтер-телекоммуникация желісі және Интернет арқылы жеке тұлғаларға көрсетілетін қызметтер.

Осылайша, 01.01.2022 ж. бастап Қазақстанда заңды тұлға құрмай жұмыс істейтін шетелдік интернет-компаниялар (оның ішінде маркетплейстер) 12% мөлшерлеме бойынша ҚҚС төлеу бойынша салық міндеттемесін алады. Олар жеке тұлғаларға – сатып алушыларға тауарлармен электронды сауданы жүзеге асырған немесе электронды түрде қызмет көрсеткен кезде салық төлеуге міндетті болады.

"Цифрлық салық" – бұл барлық кәсіпкерлерге таныс қосымша құн салығы (ҚҚС). Енді оның қолданылу аясы электрондық саудаға да кеңейтілді. Facebook, Amazon, Apple, Netflix, Alibaba және Google сияқты алыптар сандық салықтың әлеуетті төлеушілері болады. Қазақстандықтар жаңа салықты "Google салығы" деп атай алды.

Шетелдік компаниялардың Қазақстанда өкілдігі болмаса да, салық төлеуге міндеттеу мәселесін заң шығарушылар қарастырды:

Біріншіден, ҚҚС төлеуші ретінде шартты тіркеу рәсімі енгізіледі. Шетелдік компанияларға тек Қазақстан Республикасы Қаржы Министрлігінің Мемлекеттер Кірістер Комитетіне растау хатын пошта арқылы қағаз тасығышта жіберу қажет болады және бұл Қазақстанда ҚҚС төлеуші ретінде тіркеуден өту үшін жеткілікті болады. Растау хатында мыналар болуы керек:

- шетелдік компанияның толық атауы;
- мемлекеттік тіркеудің шетелдік нөмірі (немесе оның аналогы);
- салықтық тіркеудің шетелдік нөмірі (немесе оның аналогы) бар болса;
- ҚҚС төленетін банктік деректемелер;
- шетелдік пошталық деректемелер (ресми электрондық мекенжайы, орналасқан жерінің мекенжайы).

Екіншіден, Қазақстан Республикасы Ұлттық Қауіпсіздік Комитеті сандық салықты төлеу бойынша шетелдік компаниялардың салықтық міндеттемелері туындауы мүмкін шарттарды нақты айқындайды.

ҚҚС Жеке тұлғаларға тауарлар мен қызметтерді онлайн сату кезінде есептеледі, егер келесі шарттардың бірі орындалса:

- сатып алушының тұрғылықты жері Қазақстан Республикасы болып табылады;
- сатып алушы көрсетілетін қызметтерге ақы төлеу үшін пайдаланатын банктік шот ашылған банктің немесе сатып алушы көрсетілетін қызметтерге ақы төлеуді жүзеге асыратын электрондық ақша операторының орналасқан жері Қазақстан Республикасы аумағы болып табылады;

- қызметтерді сатып алу кезінде пайдаланылған сатып алушының желілік Мекенжайы Қазақстан Республикасында тіркелген;

- қызметтерді сатып алу немесе төлеу үшін пайдаланылатын телефон нөмірінің (оның ішінде ұялы нөмірдің) халықаралық ел коды Қазақстан Республикасына берілді.

Үшіншіден, мұндай компаниялар электрондық шот-фактураларды жазып беруден және қазақстандық салық органдарына салық есептілігін тапсырудан босатылған. Сондай-ақ қазақстандық банкте есеп айырысу шотының болуы міндетті емес, яғни салықты шетелдегі есеп айырысу шоттарынан төлеуге болады.

Осылайша, Қазақстанда тіркелген ұялы телефоны мен банк картасы бар қазақстандық сатып алушы маркетплейсте (мысалы, Aliexpress немесе Wildberries) онлайн-сатып алуды шешсе, шетелдік компания Қазақстанда ҚҚС бойынша есепке тұруға міндетті болады. Бұл жағдайда сатып алу салық салу объектісіне айналады, ал сатушы ҚҚС шартты төлеушісі болады.

ҚҚС төлеуші ретінде шартты тіркеуден басқа, шетелдік компаниялар Қазақстан бюджетіне цифрлық салықты есептеуі және төлеуі тиіс. Әкімшілендіру схемасы Қазақстан Республикасының Салық Кодексінде түзетулерінде бекітілген. Қазақстандық банктер мен төлем ұйымдарының шетелдік компаниялардың пайдасына жеке тұлғалар жүзеге асырған төлемдер мен аударымдардың сомалары туралы салықтық ақпаратты ұсыну міндеті белгіленеді. Олардың атына төлем көлемін қадағалау міндеті төлем карталарының қазақстандық эмитент-банктеріне жүктеледі.

Сандық салық тек тауарларды сатып алуға ғана емес, сонымен қатар қызметтерге тапсырыс беруге де салынады:

- БҚ пайдалану құқығын беру (компьютерлік ойындарды қоса алғанда);
- Интернет желісінде жарнамалық қызметтер көрсету;
- дата-орталықтардың қызметтері;
- домендік атауларды ұсыну;
- хостинг қызметін ұсыну;
- Ақпараттық жүйелерді, сайттарды әкімшілендіру бойынша қызмет көрсету;
- Интернет желісінде іздеу жүйелеріне қолжетімділікті ұсыну;
- интернет желісіндегі сайттарда статистика жүргізу;
- электрондық кітаптарды, бейнелерді, музыкалық және дыбыс-бейне туындыларды пайдалануға (көру немесе тыңдау) құқық беру.

Шетелдік компаниялар салықты әр тоқсан сайын, тоқсаннан кейінгі екінші айдың 25-інен кешіктірмей, ҚҚС базалық ставкасы бойынша-12% төлеуі керек. Шетел валютасында төленген, өткізілген тауарлар мен қызметтердің құны валюталардың нарықтық бағамы бойынша теңгемен қайта есептеледі, ол тауар немесе қызмет үшін төлем түскен күннің алдындағы соңғы жұмыс күні айқындалады.

ҚР Ұлттық экономика министрлігі шетелдік интернет-компаниялардан түсетін ықтимал түсімдерді жылына шамамен 2 млрд. теңгеге бағалайды.

Әдебиеттер тізімі:

1. Салық және басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі) Қазақстан Республикасының Кодексі 2017 жылғы 25 желтоқсандағы № 120-VI ҚРЗ.

2. Цифровая торговля в Казахстане: бурный рост и цифровой налог // Forbes Kazakhstan –15 ноября 2021 г.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЕРЕЖЛИВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

Косухина О.В.,

ОГАПОУ «Белгородский техникум общественного питания», Россия

Киселева Е.Н.,

ОГАПОУ «Белгородский техникум общественного питания», Россия

Аннотация. В статье рассматриваются цели, задачи, инструменты бережливого производства. Все это требует реализации применения, использования бережливых технологий в условиях современной экономической действительности образовательного процесса на конкретном примере уборки гостиничного номера, а также обучения сотрудников и обучающихся инструментам и методам бережливого производства.

Ключевые слова: бережливые технологии в образовательных организациях, фабрика процессов, стандартизированная работа, система 5С, диаграмма спагетти, виды потерь.

В настоящее время широкое распространение получила концепция бережливого производства, включающая в себя большое количество инструментов, использование которых приводит к повышению производительности труда. Это обеспечивается за счет сокращения времени, которое необходимо для получения результата. В современных условиях бережливые технологии широко внедряют как на предприятиях, так и в образовательных организациях.

Основной задачей бережливых технологий служит оптимизация любого производственного, управленческого и образовательного процессов. Это достигается благодаря выявлению и устранению потерь. Непрерывное совершенствование процессов в значительной мере облегчает деятельность любых производств и организаций. Отличительной чертой внедрения бережливых технологий служит изменение отношения у работников к своей трудовой деятельности. Образование в существующем направлении имеет много специфических особенностей. Однако следует отметить, что и здесь пригодятся универсальные, зарекомендовавшие себя подходы.

Бережливые технологии в образовательных организациях представляют собой технологии, повышающие качество образования с минимальными затратами. Отсюда следует, что бережливые технологии, которые применяются в области образования, значительно повышают уровень удовлетворенности потребителей образовательных услуг и их законных представителей, а значит и сотрудников образовательного учреждения как работников организации.

Внедрение и реализацию бережливых технологий в образовательных организациях возможно осуществить за счет следующих задач:

1. Организовать рабочие места работников образовательного учреждения;
2. Разработать технологии вовлечения обучающихся в образовательный процесс;
3. Организовать курсы повышения квалификации для работников образовательной организации с применением бережливых технологий;
4. Улучшить материально-техническую базу образовательного учреждения;
5. Внедрить систему стимулирования для работников, применяющих элементы бережливых технологий;

6. Совершенствовать информационно-образовательное пространство и образовательную инфраструктуру;

7. Совершенствовать практико-ориентированное обучение, направленное на решение проблем при помощи бережливых технологий;

8. Внедрить концепции бережливых технологий в инструменты и методы образования по отдельности, составляющих единую систему.

Так, на базе Белгородского техникума общественного питания в 2021 году открыт проект «ФАБРИКА ПРОЦЕССОВ» с целью внедрения методов и технологий Бережливого производства.

Учебная площадка фабрики процессов «Уборка гостиничного номера» развернута на базе учебного гостиничного номера, оборудованного работодателем-партнером ООО «Гостиничный Комплекс Белгород».

«Фабрика процессов» создается для дальнейшего обучения, вовлечения руководителей и сотрудников в бережливое производство как на предприятиях, так и в организациях. Эффект от обучения на Фабрике заключается непосредственно в полученных знаниях инструментов и методик бережливого производства. Он так же влияет на мотивацию и вовлечение работников в непрерывные улучшения. ФЦК постоянно организывает полный цикл работ по разворачиванию типовой производственной «Фабрики процессов», которые включают в себя: консультации при выборе помещения, планировку расстановки технических средств обучения и оборудования, монтаж и поставку оборудования.

Для последующего самостоятельного проведения обучения проводится обучение тренеров Фабрики. В программу входит методический разбор материалов Фабрики и тренинг по навыкам активного практического обучения. «Фабрика процессов» укомплектована Паспортом, в котором представлены все бланки, дидактические материалы, презентации, руководство тренера по проведению обучения. Качество «Фабрики процессов» подтверждается сертификацией Фабрики и каждого тренера по стандартам.

По запросу от предприятий, учебных заведений «Фабрика процессов» разрабатывается под специфику своего предприятия, с учетом производственной, отраслевой, или функциональной специфики предприятия/организации.

Целью обучения на фабрике процессов являются:

- изменения традиционных представлений об управлении производственными процессами;

- освоить и отработать навыки, умения компетенции бережливого производства;

- сформировать представления о корпоративной культуре бережливого производства.

Задача фабрики процессов - практическое, активное обучение (тренинг), направленное на формирование Lean-мышления и умения видеть потери, а также совершенствование процесса.

Целевая аудитория фабрики процессов:

В фабрике процессов под названием «Уборка гостиничного номера» могут принимать участие преподаватели, мастера производственного обучения, обучающиеся, школьники, слушатели профессиональных курсов.

Инструменты бережливого производства, осваиваемые на фабрике процессов:

1. **Стандартизированная работа** представляет собой метод, который позволяет задокументировать стандарт выполнения определенных задач в заданной последовательности. Стандартизированная работа касается человеческих передвижений, которые обеспечивают безопасность осуществляемых работ непосредственно с сохранением качества и сроков, посредством постоянных улучшений путем устранения потерь;

2. **Система 5С** представляет собой это систему организации рабочего места,

позволяющую повысить эффективность и управляемость операционной зоны, улучшить корпоративную культуру, повысить производительность труда, сохранить время. Система 5С была разработана в Японии. Она способствует организации и рационализации рабочих мест, тем самым направленная на повышение управляемости, эффективности операционной зоны, а также на увеличение производительности труда, позволяя экономить время и совершенствовать корпоративную культуру. Концепция бережливого производства 5С предполагает, что все сотрудники предприятия, начиная от уборщицы и заканчивая топ-менеджером - соблюдают определенное количество простых правил. При этом не требуется особого применения более новых управленческих технологий и программ;

3. **Диаграмма спагетти** (Spaghetti Diagramm) представляет собой графическое изображение движения человека (работника) при выполнении деятельности. Диаграмма спагетти является специализированной картой, позволяющая разнообразным способом отобразить аспекты производственного процесса. Важными аспектами для отображения являются физический поток, т.е. перемещение работников и поток материала на процессе. Диаграмма спагетти используется для изображения макета данных перемещений в рабочих зонах. Следует отметить, что данная диаграмма используется для картирования потока создания ценности. Более того, она нашла широкое применение в розничной торговле, банковской сфере и на производстве;

4. **Виды потерь.** Целью бережливого производства предполагается предотвращение потерь. Следует не только устранить, но и в дальнейшем не допускать появления и/или развития потерь. В бережливом производстве выделяют восемь видов потерь.

- потери перепроизводства;
- потери транспортировки;
- потери ожидания;
- потери из-за запасов;
- потери из-за производства продукции с дефектами (брака).
- потери излишней обработки;
- потери на лишние движения (не связанные напрямую с осуществлением производственной деятельности);
- потери творческого потенциала (неполное использование возможностей человеческого ресурса).

5. **Анализ потерь: 5 почему** представляет собой инструмент, который использует вопросы с целью изучения причинно-следственных связей, лежащих в основе конкретной проблемы, а также определения причинных факторов и выявления коренной причины. При выявлении проблемы нужно задать вопрос «почему» столько раз, сколько это необходимо с целью выяснения первопричины. «5 почему» является методом обсуждения проблемной ситуации, который позволяет добраться до первоисточника при помощи последовательных ответов на вопрос «Почему?» Данный метод получил свою популярность в компании «Тойота», которая является образцово-показательной в области применения принципов бережливого производства. Стремительное решение возникшей проблемы может быть удобным, но оно не гарантирует защиты от повторения вновь возникающих ошибок. Именно поэтому важно сосредоточиться на поиске первопричины, чтобы предотвратить данные инциденты в дальнейшем.

Ведение фабрики процессов непосредственно осуществляют 2 тренера, которые имеют опыт работы в организации процесса уборки гостиничного номера в ПОО, обладающие опытом улучшений производственных процессов в образовании на принципах бережливого производства, владеющие определенным набором тренерских и коммуникативных навыков.

Фабрика процессов является учебным объектом практического обучения, который представляет собой учебную площадку, воспроизводящую определенный управляемый учебный производственный процесс, где обучающиеся осваивают и отрабатывают

умения, навыки и компетенции бережливого производства.

В существующей фабрике процессов на учебной площадке с определенной степенью упрощения и схематичности имитируется реальный производственный процесс «Уборка гостиничного номера».

Учебный производственный процесс максимально приближен к реально существующей жизни. Он учитывает действующие регламентирующие нормативно-правовые принципы. В учебном производственном процессе также программируются типовые проблемы реального процесса.

Участники фабрики используют инструменты бережливого производства, выявляют проблемы производственного процесса, изучают выявленные проблемы, разрабатывают улучшения и внедряют их в производственный процесс, пытаясь максимально повысить его эффективность.

Фабрика процессов реализуется в несколько раундов. В первом раунде участники воспроизводят исходный производный процесс. В последующих раундах - реализуют улучшения, разработанные в межраундовых обсуждениях.

Каждый участник фабрики процессов «Уборка гостиничного номера» действует в связи с установленными рабочими стандартами, не выходит за рамки установленных стандартов пока в результате межраундовых обсуждений для реализации принятых улучшений стандарты не будут изменены.

Гостиница представляет собой предприятие, работающее в непрерывном режиме обслуживания, а, значит, к нему предъявляются высокие санитарно-гигиенические требования. Поддержание достаточно необходимого уровня комфорта и санитарно-гигиенических норм не только в гостевой и служебной зонах, а также офисах гостиницы, что является важнейшей функцией административно-хозяйственной службы.

К какой бы категории не относилось средство размещения, оно должно быть чистым, а это требует достаточно огромного повседневного труда службы горничных.

От состояния номерного фонда зависит весь непрерывный процесс обслуживания клиентов. На каком бы высоком уровне не было качество обслуживания, но при плохой организации уборки номеров и достаточно неудовлетворительном их состоянии теряется необходимый эффект.

Формат фабрики процессов подразумевает имитацию ситуации от начала процесса до его окончания.

Следует отметить то, что фабрика процессов позволяет в наиболее короткие сроки научить участников выявлять, а также устранять потери при организации деятельности; получить практические навыки непосредственного применения инструментов бережливого производства, тем самым изменить традиционные представления о подходах к организации работы, а также позволяет формировать в полном объеме активный стиль поведения участников, способствует развитию не только аналитических способностей, навыков аргументации и принятия решений, но и умению работать в команде.

Таким образом, использование инструментов бережливого производства в условиях современной экономической действительности образовательного процесса на конкретном примере уборка гостиничного номера позволяет обучающимся освоить и отработать умения, навыки и компетенции бережливого производства, а также сформировать у них представление о корпоративной культуре бережливого производства в целом.

Список литературы:

1. Ерохин Е. А. Актуальность методологии бережливого производства в условиях мирового экономического кризиса [Электронный ресурс] // EKportal.ru. URL: <http://www.ekportal.ru/page-id-1360.html>;
2. Джеффри Лайкер, Дэвид Майер. Практика дао Toyota: Руководство по внедрению принципов менеджмента Toyota, Альпина Бизнес Букс, 2006, 588 стр.
3. История бережливого производства [Электронный ресурс] // Академия

менеджмента. URL: <http://www.lean-academy.ru/lean/history.php>;

4. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Джеффри Лайкер; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 402 с. — (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»);

5. Сидоренко Е. В. С34 Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. — СПб.: Речь, 2008. — 208 с, ил.

STEM- БІЛІМ БЕРУ ӘДІСІНІҢ БІЛІМ САЛАСЫНДАҒЫ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Кудайбергенова Қ.Б., I курс докторанты
Оңтүстік Қазақстан мемлекеттік педагогикалық университеті, Шымкент қ.,
Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Жоғары технологиялық өндірістердің қарқынды дамуына байланысты жетекші әлемдік мемлекеттер ғылымның белгілі бір салаларында жоғары білікті мамандардың өткір жетіспеушілігін айқындады. Осыған орай, әлемде жаңа білім беру бағыты STEM пайда болды. STEM- білім беру әдісімен оқыту арқылы білім алушылардың тек қана қызығушылығын ғана емес, сонымен қатар ізденушілік, өнертабыстылық, зерттеушілік және сыни ойлау құзіреттерін дамыту жүзеге асырылады.

Кілт сөздер: STEM-білім беру, робототехника, инновациялық әдіс, STEM.

Kipicne

XXI ғасыр-дүниежүзілік ғылыми-техникалық прогресінің қарқынды даму ғасыры. Қазіргі таңда еңбек нарығының сұранысы бойынша тек қана пәндік деңгейдегі білікті маман емес, сонымен қатар сыни ойлау арқылы мәселенің шешімін таба алатын, цифрлық және ақпараттық құрылғылар мен программалау негізін білетін кадрлардың жетіспеушілігі байқалады. Жоғары технологиялық өндірістердің қарқынды дамуына байланысты жетекші әлемдік мемлекеттер ғылымның белгілі бір салаларында жоғары білікті мамандардың өткір жетіспеушілігін айқындады [1].

XX ғасырдың II жартысынан бастап жұмыс нарығының сұранысы өзгеруіне байланысты жаңа бағыт STEM – әдісімен білім беру кеңінен тарады. 2000 жылдардың басында АҚШ-та ғылым, технология, инженерия және математика пәндерін кіріктіріп оқыту жолға қойыла бастады. Соңғы жылдары студенттерге ғылым, техника, инженерия және математика (STEM) саласында сапалы білім берудің маңыздылығы айқындалды. STEM білікті мамандары әлемдік нарықта экономикалық бәсекеге қабілетті болып қалу және және тұрақты энергетиканы қамтамасыз ету, тиімді цифрлық технологияларды дамыту үшін үлкен сұранысқа ие (Voe et al., 2011).

Көптеген дамыған елдерде STEM білімі орта білімнен бастап қолданылады. Әдетте, бұл бағыттар саласы мемлекет тарапынан үлкен қаржылық қолдауға ие, бұл оқушылардың саны артып, өзінің болашақ мамандығы үшін STEM-бағыттарын таңдау үшін орта мектепте бәсекеге қабілетті ортаның дамуына ықпал етеді. АҚШ-та штатқа байланысты әрдайым STEM-білім беру саласында бойынша жұмыстар атқарылады, мысалы, Калифорнияда аэрокосмонавтиканы зерттеу жобалары қолдау тапса, ал Колорадода геология бағыты бойынша бағдарламалар жиі кездеседі [2].

STEM-ді белсенді насихаттайтын елдер-АҚШ, Канада, Австралия, Гонконг, Финляндия, Германия, Ұлыбритания, Швеция. Бұл елдерде STEM білімін дамытуға бағытталған арнайы мемлекеттік органдар бар. Финляндияда бакалавриат студенттері арасында білім алушылардың 30% - дан астамы STEM бағыты бойынша білім алуда [2].

Республикамыздың Тұңғыш Президенті-Елбасы Н.Ә. Назарбаев Назарбаев «Назарбаев атындағы зияткерлік мектебінің» онжылдығына арналған «Ұлы дала мұрагерлері» форумында сөйлеген сөзінде: «STEAM-білім беруді белсенді енгізу қажет.

Ағылшын тілінен аударғанда бұл жаратылыстану ғылымдары, технологиялар, инженерия және математика дегенді білдіреді. Бұл қазіргі әлемде сұранысқа ие пәндер» деп атап еткен.

Қазіргі таңда, алдыңғы қатардағы дамушы елдердің оқу жүйесінде ел экономикасын көтеру және бесекелістікке қауқарлы болу үшін STEM- білім беру бағыты кеңінен насихатталып, тәжірибеде қолданылуда. Қазақстан Республикасы өз кезегінде қарқынды дамушы мемлекет ретінде, әлемдік тенденцияға еріп, білім беру саласында инновациялық оқыту әдістерін қолдануда. Соның бірі әрі бірегейі- STEM- білім беру әдісі болып табылады.

Зерттеу әдістері

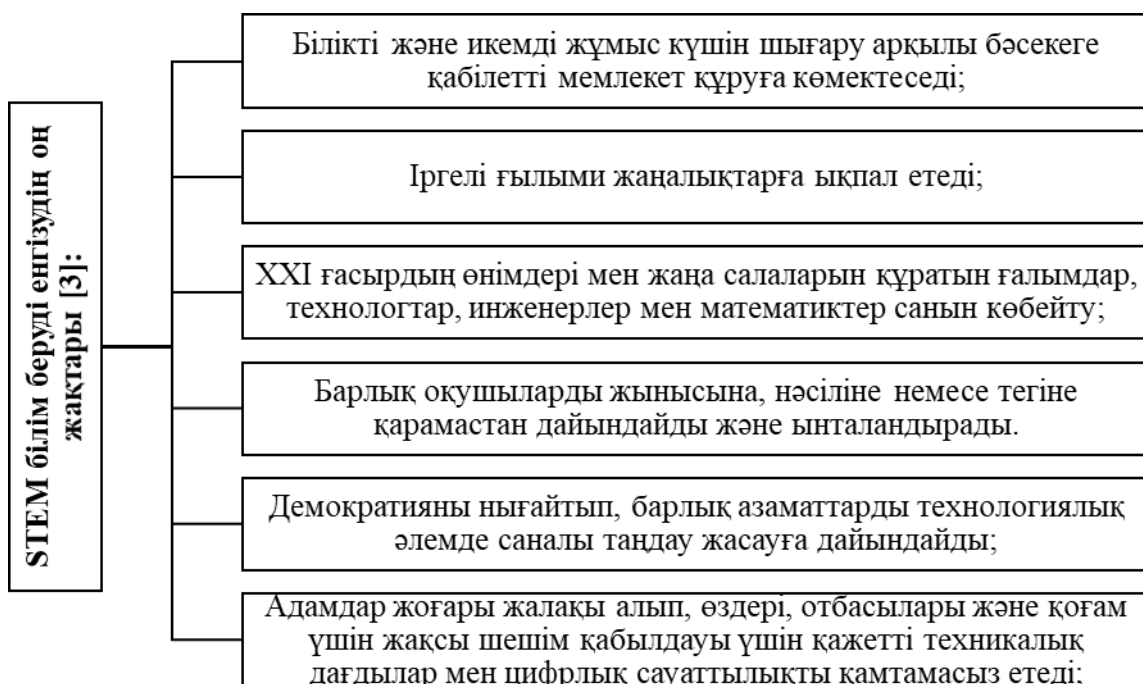
Мақаланы жазу барысында аналитикалық шолу әдісі қолданылды. Әлемдік және жергілікті ғалымдардың еңбектеріне шолу жасалынды.

Нәтижелері мен талқылау

Қазақстанда STEM- білім беру жүйесін енгізу тәжірибесі жүзеге асырылуда. Мысалы, Алматы қаласында Абай атындағы педогоикалық университетте арнайы STEM-парк жұмыс атқарады. Ол курста робототехника негіздерімен танысып, программалау тілімен жұмыс жасауды үйренеді. STEM-білім берудің негізгі артықшылықтары- бәсекеге қабілетті жастарды, икемді жұмыс күшін, жоғары білікті мамандарды дайындау, цифрлық, ғылыми және инженерлік сауаттылығын арттырудан тұрады. Әлем бойынша STEM-нің бірыңғай түсінігі енгізілмегендіктен, әр ғалым жеке көзқарасымен анықтама берген [3]:

- Математикалық және ғылыми тұжырымдамалар негізінде нақты өмір мәселелерін шешу, соның ішінде командалық жұмыс және инженерлік, қолданбалы технологиялар әдістері (Shaughnessy, 2013);

- Негізінде "пәнаралық сипатқа" ие, нақты мәселелерді шешуге бағытталған оқытудың интеграцияланған тәсілі;



STEM-бұл ғылымның, технологияның, инженерияның және жаратылыстану-математикалық пәндердің интеграциясы ғана емес, сонымен бірге тез дамып келе жатқан әлемнің қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін жасалған білім берудегі заманауи үрдіс.

Білім алушының STEM-сауаттылығына мыналарды жатқызамыз [4]:

1. Өмірлік жағдайлардағы мәселелерді анықтау және табиғи құбылыстарды түсіндіру;

2. STEM пәндерінің ерекшеліктерін адамның білім, зерттеу және дизайн формасы

ретінде түсіну;

3. STEM пәндері біздің материалдық, зияткерлік және мәдени ортамызды қалай қалыптастыратынын түсіну;

4. STEM-ге қатысты мәселелерге, оның ішінде ғылым, технология, инженерия және математика идеяларына сындарлы, мүдделі және рефлексивті азамат ретінде қатысуға дайын болу.

STEM-білім беруді табысты енгізу үшін мынадай ұсынымдар келтіріледі [5]:

- STEM-педагогиканы болашақ жаратылыстану-ғылыми цикл пәндерінің мұғалімдеріне педагогикалық ЖОО-ларда дарыту қажет.

-Стейкхолдерлер арасындағы келіспеушіліктер мен түсінбеушіліктерді болдырмау мақсатында STEM-білім беру ұғымдарының бірыңғай жинағын әзірлеу қажет. Бірыңғай анықтама жоқтығына қарамастан, бірақ елдің білім беру жүйесі аясында жалпы, жергілікті анықтаманы жасау немесе таңдау қажет.

- STEM білім беруді ең аз дегенде бес жылға енгізу жоспарын әзірлеу, келесі кезеңдерді қосу:

* STEM білім берудің жалпы моделін әзірлеу;

* Мұғалімдерді оқыту және кәсіби қолдау;

* STEM мұғалімдеріне қойылатын бірыңғай біліктілік талаптарын әзірлеу;

* Білім беру реформалары мен бастамаларына ықпал етуге өкілетті облыстар мен аудандар деңгейінде STEM мұғалімдерінің тиімді қауымдастығын құру;

* STEM білімі туралы қоғамның барлық салаларын насихаттау.

STEM пәндерін білім беруде интеграциялаудың әртүрлі тәсілдері бар, Вубе (2013) олардың тоғызын ұсынады:
1. STEM ғылымға тең. STEM тек бір пәнді қамтиды, яғни ғылыми пәнге тең.
2. STEM ғылым мен математиканы білдіреді. STEM жаратылыстану ғылымдарын да, математиканы да қамтиды. Жаратылыстану және математиканың жеке пәндерін жатқызамыз.
3. STEM ғылымды білдіре отырып, технологияны, инженерияны немесе математиканы қамтиды.
4. STEM жеке пәндер кварталіне тең. STEM пәндері бойынша жалпы кіріспе курсы немесе әр пән үшін төрт бөлек курс.
5. STEM дегеніміз, ғылым мен математика бір технологиялық және инженерлік бағдарламамен байланысты. Ғылым мен математика арасындағы байланыс технологиялар мен инженерлік бағдарламалық қамтамасыздандыру арқылы жүзеге асырылады.
6. STEM пәндер арасындағы үйлестіруді білдіреді. Тұжырымдамалар, процестер мен ресурстар әртүрлі пәндер арасында үйлестіріледі.
7. STEM дегеніміз-екі немесе үш пәннің қосындысы.
8. STEM пәндерді біріктіруді білдіреді. Топтау және систематизация бойынша аралас пәндер.
9. STEM дегеніміз-пәнаралық курс немесе бағдарлама.

Қорытынды

STEM- білім беру әдісінің ғылымға, білімге және ел экономикасына тигізер пайдасының айтарлықтай жоғары деңгейде екендігі байқалады. Бұл сала заманауи бағыт болғанымен, біршама ауқымды жұмыстар атқарылып, білім беру саласының өнімділігін арттыру мақсатында оқы орындарында жүзеге асырылуда. Қазіргі таңда, мектептерде және жоғары оқу орындарында робототехника курстары ұйымдастырылып, білім алушылардың программалау қабілеттерін дамытуда. Жаңа заман талаптарына сай, еңбек

нарығының сұранысына жауап беретін STEM бағытындағы мамандар қажет.

Әдебиеттер тізімі:

1. Josh Brown. The Current Status of STEM Education Research/ Josh Brown// Journal of STEM education. – 2012. – № 13(5). – P. 7-11.
2. Имангалиев Н. STEM образование в Казахстане: текущее состояние и перспективы развития: исследование проведено при поддержке компании «Chevron» в рамках проекта «Караван Знаний» / Имангалиев Н., Сагадатов Д., Омашева М., Хайриева Г., Турдалы Д., Каримова Н., Аккисев Е. – 2020. – 133 с .
3. STEM білімді енгізу бойынша әдістемелік ұсынымдар. 2017: Ы.Алтынсарин атындағы Ұлттық білім академиясы, Астана, 2017. – 160 б.
4. Жалпы білім беретін мектепте STEM бағыттары бойынша білім алушылардың ғылыми-зерттеушілік жұмысын ұйымдастыру бойынша әдістемелік ұсынымдар. 2018: Ы.Алтынсарин атындағы ҰБА, Астана, 2018. – 32 б.
5. Sandra Schulz, Niels Pinkwart. Physical Computing in STEM Education/ WiPSCE '15 November 09-11, – London, United Kingdom, 2015. – P. 1-2.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ КАЗНАЧЕЙСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Майкенова А.Е., магистр. ст. преподаватель
КарУ Казпотребсоюза, г Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. На сегодняшний день при исполнении государственного бюджета применение рискориентированного подхода в органах казначейства Республики Казахстан система управления рисками имеет важную роль конечной целью которого является уменьшение финансовых нарушений, хищений (растрат) бюджетных средств и нанесения экономического ущерба государству. Применение системы управления рисками при исполнении бюджета позволит повысить эффективность использования бюджетных средств.

Ключевые слова: государственный бюджет, бюджет, бюджетные средства, казначейство, казначейская система, риски.

Сегодня государственное казначейство ввиду своей деятельности, возложенных полномочий, функций и задач, а также стратегических целей, определяемых центральной исполнительной властью, является важным оператором по управлению финансовыми потоками бюджетных средств: по расходам и доходам, по участникам бюджетного процесса, по получателям бюджетных средств, по погашению государственного долга, по грантам и субсидиям, по государственным займам и кредитам, а также по другим значимым механизмам исполнения и регулирования государственного бюджета. При этом, поставщиком всего спектра необходимой информации для ведения бюджетного учета и отчетности является также государственное казначейство. Согласно Бюджетному кодексу исполнение государственного бюджета в Республике Казахстан осуществляется на кассовой (или другими словами казначейской) основе. Это предполагает, в первую очередь, наличие Единого казначейского счета (ЕКС), открытого центральному уполномоченному органу по исполнению бюджета, т.е. Министерством Финансов в Национальном банке РК, для централизованного осуществления переводных операций и ведения их учета.

С приобретением независимости Республики Казахстан и его последующим укреплением, постепенно росли доходы и расходы государства, усложнилась финансовая система и это требовало дополнительного контроля за обеспечением строжайшего учета денежных средств в стране. Именно тогда возникла необходимость реформирования

экономических структур и, прежде всего, государственного финансового управления.

Для решения этих задач, в январе 1994 года, при Министерстве финансов Республики Казахстан было образовано Главное управление казначейства. Это единый орган по исполнению бюджета, которому были переданы функции бюджетного управления по бухгалтерскому учету, а также методологии бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях и финансовой системе. Кроме этого, Главное управление казначейства наделялось большими полномочиями, возможностью проверять министерства, ведомства, предприятия и организации на предмет целевого и разумного использования бюджетных средств, а в случае обнаружения подобных фактов – отзывать средства, используемые не по назначению[1].

На первом этапе создания казначейской системы в регионах, где имелись расчетно-кассовые центры Национального банка, были сформированы территориальные управления казначейства. Они отслеживали поступление бюджетных средств, и зачисляли их на счета государственных учреждений. Территориальные управления являлись юридическими лицами, имели самостоятельные сметы расходов, текущие счета в учреждениях Национального банка РК.

В соответствии с Планом управления проектом определены следующие стадии реализации проекта Модернизации казначейства: Разработка функциональных требований и проведение анализа бизнес - требований Казначейства

1. Разработка программного обеспечения
2. Разработка сценария тестирования
3. Тестирование программного обеспечения
4. Внедрение системы в пилотных зонах
5. Обучение работников казначейской системы и государственных учреждений
6. Последняя стадия – тиражирование системы по всей территории республики.

Со дня образования системы Казначейства, при этом, за этот относительно небольшой период времени, Казначейство Казахстана как звено бюджетной системы страны прошло огромный путь становления и развития, заняв достойное и ключевое место в системе управления государственными финансами.

Казначейство, как структура, связанная с исполнением бюджета, может непосредственно не вмешиваться в вопросы его исполнения бюджетными организациями, играя тем самым пассивную роль в исполнении бюджета.

На сегодняшний момент Казначейство выполняет следующие функции:

- обеспечение ликвидности;
- управление рыночным риском;
- координация обеспечения ликвидности и управления рыночным риском;
- кассовое исполнение государственного или корпоративного бюджета.

Казначейство, также является активным участником осуществления перехода бухгалтерского учета и финансовой отчетности государственных учреждений на метод начисления.

За период своей деятельности, Казначейство показало себя перспективно развивающимся финансовым институтом, являющимся информационной основой для эффективного управления государственными финансами на всех уровнях, с действенным контролем исполнения бюджетных процедур.

Все это осуществляется благодаря грамотной и квалифицированной работе сотрудников Казначейства.

ИС «Казначейство – Клиент» на сегодня внедрена на всех уровнях административно-территориального управления нашей страны и позволяет обслуживать порядка 12500 клиентов (ГУ, СКС, отдельных субъектов предпринимательства). Предпосылки создания ИСУГФ. Принимая во внимание уже созданную и хорошо зарекомендовавшую себя информационную систему казначейства, мы имеем платформу для объединения в себе большинства функций по исполнению и мониторингу

государственного бюджета, а также для предоставления услуг бухгалтерских операций для государственных учреждений, у которых отсутствуют финансовые службы по принципу G2G (Government-to-Government Государство – Государство).

На сегодняшний день при исполнении государственного бюджета применение рискориентированного подхода в органах казначейства Республики Казахстан не практикуется. Система управления рисками (далее - СУР) в органах казначейства находится на стадии разработки концепции и имеет конечной целью - уменьшение финансовых нарушений, хищений (растрат) бюджетных средств и нанесения экономического ущерба государству, минимизацию кассовых разрывов, своевременное финансирование обязательств государственных учреждений, своевременное покрытия государственного долга, а также более качественное ведение учета и отчетности. Применение СУР при исполнении бюджета позволит повысить эффективность использования бюджетных средств.

Система управления рисками (далее – СУР) является неотъемлемой составляющей деятельности органов Государственных доходов. Риском является вероятность неисполнения и (или) неполного исполнения налогового обязательства налогоплательщиком, которые могли и (или) могут нанести ущерб государству. Основными целями применения органами государственных доходов СУР являются:

- сосредоточение внимания на сферах повышенного риска и обеспечение более эффективного использования имеющихся в распоряжении ресурсов;
- увеличение возможностей по выявлению нарушений в сфере налогообложения;
- минимизация налогового контроля в отношении налогоплательщиков, по деятельности которых определена низкая степень риска.

Так управление государственных доходов осуществляют анализ следующих данных: налоговые отчетности налогоплательщика;

- полученные сведения о деятельности налогоплательщика.

Вместе с тем, на основании результатов такого анализа налоговыми органами осуществляется категорирование налогоплательщиков путем отнесения их деятельности к категориям низкой, средней или высокой степени риска и дифференцированное применение

мер налогового администрирования.

Введение в налоговом законодательстве СУР позволило усилить контроль над предприятиями с высокими налоговыми рисками, уменьшить затраты времени на проведение налоговых проверок на местах и увеличить отдачу от них, повысить их эффективность.

Кроме того, определение по СУР налогоплательщиков является объективным доказательством исполнения их конституционного долга.

Действенность методов СУР — это обеспечение позитивности налогообложения, которое является подлинным отражением экономической и политической зрелости общества. СУР с точки зрения государственного казначейства – комплекс мероприятий, проводимый органами казначейства, направленный на выявление, оценку, управление и контроль потенциальных рисков событий и их факторов, негативно влияющих на полноту и правильность исполнения бюджета, а также комплексная система мер реагирования на основе отчетных и других данных по выработке и мониторингу эффективности результатов.

Риск, опять же с точки зрения казначейства – вероятность наступления событий, которые могут негативно отразиться на процессах исполнения республиканского бюджета и обслуживания исполнения местных бюджетов, Национального фонда РК, осуществляемых органами казначейства в соответствии с бюджетным и иным законодательством.

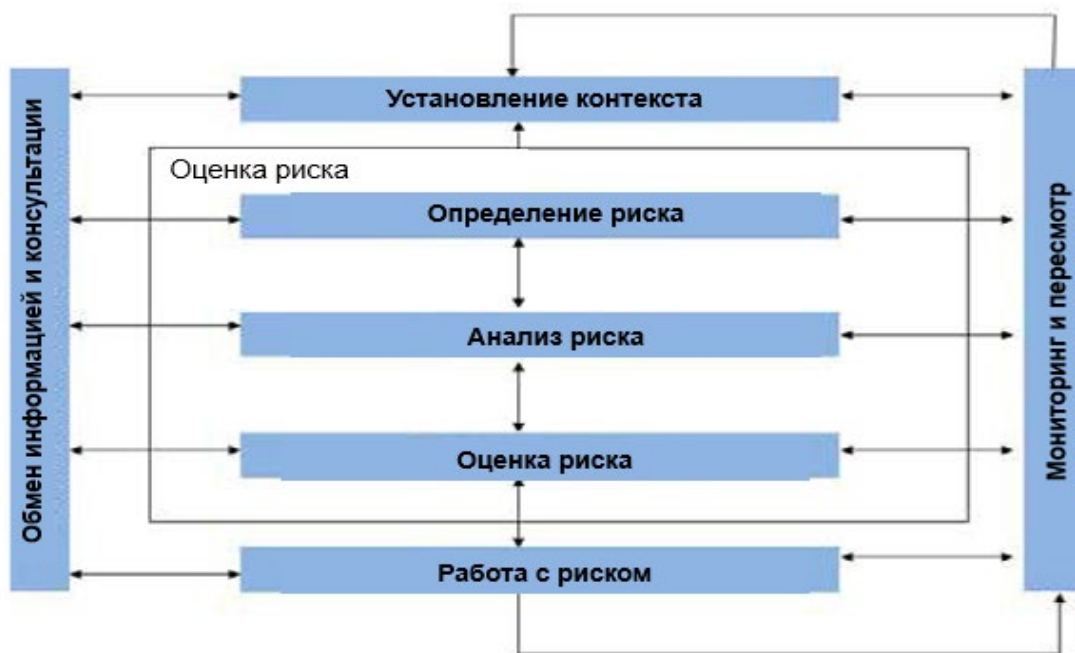


Рисунок 1- Процесс управления рисками в казначейской системе.

Цель СУР - создание современной системы управления рисками, возникающими при исполнении государственного бюджета, которая обеспечивает эффективное казначейское обслуживание, исходя из принципа открытости и прозрачности, а также для предотвращения нарушений бюджетного законодательства Республики Казахстан.

Исходя из международного опыта представляется целесообразной следующая архитектура СУР при казначейском исполнении бюджета, представленная на слайде.

- разработка методических материалов (программ) по выявлению рисков;
- определение потенциальных и фиксирование выявленных рисков;
- выявление причин и условий, способствующих совершению нарушений бюджетного законодательства;
- определение возможности предотвращения или минимизации рисков, а также определение требуемых ресурсов и разработка предложений по их оптимальному распределению;
- разработка и применение методик оценки эффективности принимаемых мер;
- разработка и практическая реализация мер по предотвращению или минимизации рисков;
- контроль за практической реализацией мер по предотвращению или минимизации рисков;
- накопление и анализ информации о результатах применения казначейского обслуживания, а также о причинах и условиях, способствующих нарушению бюджетного законодательства, с целью выработки предложений по модернизации казначейского обслуживания[2].

Выявление потенциального риска. В финансовой сфере требуется регулярное изучение казначейских процессов, включая оценку имеющихся возможностей, предполагаемых угроз, вероятности их возникновения и ожидаемого воздействия. В большинстве случаев такое исследование необходимо проводить специалистами, не имеющими личной заинтересованности в той или иной области деятельности, чтобы обеспечить объективность. В связи с чем, предлагается проводить данное исследование специалистами Управления анализа и оценки Комитета казначейства Министерства Финансов РК, как подразделение, не обладающее казначейскими функциями (в т.ч.

контрольными) и не имеющее вертикальных и горизонтальных взаимозависимых отношений.

Оценка. После установления потенциального риска, должна формироваться оценка о желательных или нежелательных результатах действия со стороны работников казначейства.

Действия. По результатам оценки необходимо принимать меры согласно утвержденным протоколам. По рискам, отсутствующим в классификаторе рисков, следует составлять соответствующие мероприятия.

Анализ риска. Необходимо провести анализ проведенной оценки на предмет достижения ожидаемого эффекта и необходимостью принятия других мер (дальнейших действий) реагирования. Анализ проводится путем эффективного обмена информацией между участниками процессов.

Этапы внедрения Системы управления рисками в органах казначейства РК:

1. Определение полномочий органов казначейства в вопросе применения СУР.
2. Создание нормативной базы СУР в органах казначейства, соответствующей международным стандартам по управлению рисками путем разработки:
 - методики системы управления рисками, применяемых органами казначейства с определением понятия СУР, их принципов, стандартов, механизмов и инструментов;
 - классификатора рисков;
3. Регламентация порядка взаимодействия органов казначейства с уполномоченным органом по вопросам государственного аудита и государственного финансового контроля;
4. Разработка и сопровождение программного обеспечения для автоматизации процессов по управлению казначейскими рисками.

Ожидаемые результаты реализации СУР в казначействе:

1. Повышение эффективности деятельности органов казначейства в достижении поставленных перед ними задач в частности и повышение прозрачности и эффективности исполнения бюджета в целом;
2. Интеграция и автоматизация систем, высвобождение трудовых и пр. ресурсов для оптимизации государственного аппарата
3. Своевременное и оперативное предупреждение финансовых нарушений и устранению факторов, способствующих совершению коррупционных правонарушений и противодействие теневой экономике[3].

Список литературы:

1. Официальный сайт Комитета казначейства Министерства финансов Республики Казахстан <http://kazyna.gov.kz>
2. Государственное казначейство Казахстана: учебное пособие/ авторский коллектив под редакцией Токбаева Р.К., Макыш С.Б., Бейсенова Б.К., Жагыпарова А.О., Тюлюпов Е.К. – Астана: ЕНУ им. Л.Гумилева, 2018. – 184 с.
3. Токбаева Р.К.: «Контролирующие функции казначейства», журнал «Қаржы Финансы», №1 (25) 2016 год; с. 33

КОНСТИТУЦИОННЫЕ ГАРАНТИИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Привалова Екатерина Константиновна
Студентка «СибУПК», г. Новосибирск, Россия
Научный руководитель: Думбадзе Владимир Бежанович

В Российской Федерации признается и гарантируется местное самоуправление. В соответствии с Конституцией Российской Федерации конституционные гарантии осуществления местного самоуправления определяются в Федеральном законе «Об общих

принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», других федеральных законах, конституциях, уставах и иных законах субъектов Российской Федерации.

Осуществление данного принципа означает, прежде всего, создание системы правовых гарантий защиты прав местного самоуправления. Государство устанавливает правовые основы организации и деятельности местного самоуправления, правовые гарантии финансовой, экономической и организационной самостоятельности местного самоуправления, принципы взаимодействия органов местного самоуправления с органами государственной власти. Конституция Российской Федерации, законодательство о местном самоуправлении обеспечивают судебную защиту прав местного самоуправления, устанавливают запрет на ограничение прав местного самоуправления, гарантируемых Конституцией Российской Федерации и федеральными законами.

Конституция Российской Федерации предусматривает материально-финансовое обеспечение осуществления органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий, а так же компенсацию дополнительных расходов, возникших в результате решений, принятых органами государственной власти.

«Согласно Конституции РФ [ст.133], местное самоуправление гарантируется правом на судебную защиту. Защита прав местного самоуправления в судебном порядке осуществляется в ряде случаев, предусмотренных законодательством. Так, в суде рассматриваются дела об административных правонарушениях, ответственность за которые наступает при невыполнении решений органов местного самоуправления. На должностных лиц и граждан в судебном порядке может быть наложен штраф в размере от одного до пяти, установленных законом размеров минимальной месячной оплаты труда в порядке административной ответственности за невыполнение решений представительного органа местного самоуправления и местной администрации, принятых в пределах их компетенции. Такого рода дела рассматриваются судьей единолично в семидневный срок. Постановление судьи может быть отмечено или изменено председателем вышестоящего суда, а также самим судьей по протесту прокурора.

Граждане, проживающие на территории муниципального образования, органы местного самоуправления вправе обращаться в суд или арбитражный суд с требованиями о признании недействительными актов государственных органов, предприятий, учреждений, организаций, общественных объединений, нарушающих права и законные интересы граждан, проживающих на территории, подведомственной этим органам местного самоуправления, или права самих органов местного самоуправления. До принятия судебными органами решения исполнение опротестованных актов может быть приостановлено органами местного самоуправления.

В судебном порядке решаются имущественные споры между органами местного самоуправления. Они рассматриваются арбитражными судами. Если по спорам между органами местного самоуправления создается согласительная комиссия, то ее решение может быть обжаловано в суд.

Органы местного самоуправления вправе обжаловать в суд отказ органа государственной власти зарегистрировать положение (устав) о местном самоуправлении.

Судебная защита местного самоуправления осуществляется и тогда, когда граждане обращаются с исками в суды о восстановлении нарушенных прав на участие в местном самоуправлении в случае, если допускается какое-либо ограничение прав граждан по политическим убеждениям, расовой и национальной принадлежности, социальному происхождению, полу, социальному или имущественному положению, языку, отношению к религии и т.д.

Только в судебном порядке, согласно Указу Президента Российской Федерации от 22 декабря 1993 г. «О гарантиях местного самоуправления в Российской Федерации», могут быть отменены решения органов местного самоуправления.

В соответствии с Конституцией РФ [ст. 133] местное самоуправление в Российской

Федерации гарантируется правом на компенсацию дополнительных расходов, возникших в результате решений, принятых органами государственной власти.

Местное самоуправление, несмотря на свою самостоятельность и независимость, обязано выполнять решения органов государственной власти. При этом органы местного самоуправления вынуждены нести дополнительные затраты, связанные либо с возложением на них дополнительных полномочий, либо в связи с неправомерными действиями органов государственной власти. Конституция закрепляет принцип возмездности этих затрат. Компенсация дополнительных расходов, возникших в результате выполнения решений, принятых органами государственной власти, осуществляется за счет федерального бюджета и бюджетов субъектов Федерации. Органы местного самоуправления имеют право на получение полной компенсации за ущерб и в случаях, когда отчуждаются в государственную собственность объекты муниципальной собственности.

Конституцией РФ [ст.133] установлено, что местное самоуправление в Российской Федерации гарантируется запретом на ограничение прав местного самоуправления, установленных Конституцией РФ и федеральными законами. Правовой статус органов местного самоуправления, определенный Конституцией России и федеральными законами, не может быть ограничен органами государственной власти. Акты этих органов, нарушающие права органов местного самоуправления, подлежат отмене.

Органы государственной власти не могут рассматривать и решать вопросы, отнесенные законодательством к ведению органов местного самоуправления, за исключением случаев, когда эти вопросы связаны с обеспечением государственной и общественной безопасности, общественного порядка, охраны здоровья населения, защиты прав и свобод граждан.

Конституционные гарантии - ядро правовых гарантий местного самоуправления, установленных как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Федерации.

«К числу других правовых гарантий местного самоуправления Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» относит обязательность решений, принятых путем прямого волеизъявления граждан, решений органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления [ст.44], а также рассмотрение обращений органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления [ст. 45]».

Решения, принятые путем прямого волеизъявления граждан, решения органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления, принятые в пределах их полномочий, обязательны для исполнения всеми расположенными на территории муниципального образования предприятиями, учреждениями и организациями независимо от их организационно-правовых форм, а также органами местного самоуправления и гражданами.

Решения органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления могут быть отменены органами и должностными лицами, их принявшими, либо признаны недействительными по решению суда.

Неисполнение или ненадлежащее исполнение решений, принятых путем прямого волеизъявления граждан, решений органов и должностных лиц местного самоуправления влечет ответственность в соответствии с законами.

Обращения органов и должностных лиц местного самоуправления подлежат обязательному рассмотрению органами государственной власти, государственными должностными лицами, предприятиями, учреждениями и организациями, которым эти обращения направлены.

Представительные органы местного самоуправления обладают правом законодательной инициативы в законодательном (представительном) органе субъекта Российской Федерации».

Делая вывод, я могу сказать о том, что конституционные гарантии местного

самоуправления - это важнейшие условия и средства обеспечения правовой защиты местного самоуправления по осуществлению задач и функций в интересах местного населения.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации
2. Федеральный закон РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 года, №131-ФЗ
3. Закон «О закрытом административно-территориальном образовании» от 28 ноября 1996 года, №144-ФЗ
4. Александров А.И. Конституционное право России и зарубежных стран: Учебник. - М.: ЦОКР МВД России, 2006.-С.504.
5. Андриченко Л.В. Новое о местном самоуправлении // Журнал российского права, № 11, 2005г., С. 163-166
6. Баглай М.В. Конституционное право Российской Федерации: Учебник для вузов. - 4-е изд., изм. и доп. - М.: Норма, 2004.-С.816.
7. Головистикова А.Н., Грудцына Л.Ю. Конституционное право России в схемах и таблицах: Учебное пособие. - М.: Изд-во Эксмо, 2007.-С. 208.
8. Козлова Е.И., Кутафин О.Е Конституционное право России: Учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Юристъ,2003.-С.587.
9. Мазаев В.Д., Васильева С.В., Виноградов В.А. Конституционное право Российской Федерации: конспект лекций. - М.: Айрис-пресс, 2006.-С.256.
10. Сальников В.П. Конституционное право России. - М.: ЦОКР МВД России, 2005.-С.512.
11. Хабриева Т.Я. Современная конституция и местное самоуправление // Журнал российского права, №4, 2005г., С. 10-18

КАРЬЕРНОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ, КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭТАП РАБОТЫ ЭДВАЙЗЕРА

Свердлова Е.А., магистрант

Алибиев Д.Б, доцент, к.ф.м.н.

КарУ Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: карьерное консультирование – тренд современности. Для построения успешной траектории карьерного развития созданы ряд инструментов, НКЗ, ОРК, ПС. Образовательные программы организаций высшего образования, разработанные на основе профессионального стандарта максимально приближенные к реальным трудовым процессам.

Ключевые слова: карьерное консультирование, индивидуальная образовательная траектория, профессиональные стандарты, отраслевые рамки квалификаций.

С 2019 года в Республике Казахстан произошли кардинальные изменения в сфере регулирования отношений между учебными заведениями технического и профессионального, послесреднего и высшего образований. Инициированная Министерством труда и социальной защиты населения разработка профессиональных стандартов позволила организациям высшего образования разрабатывать образовательные программы максимально приближенные к реальным трудовым процессам. При этом, вопрос карьерного консультирования студентов оставался нормативно не урегулированным.

При выборе образовательной программы абитуриент, в большинстве случаев, не

представляет, какую профессию хочет получить и на какой должности работать.

Проблема отсутствия сформированных карьерных планов выпускников обуславливает необходимость усиления подготовки молодежи к взвешенному выбору профессии во время получения высшего образования и ориентации образовательного процесса университета на активизацию профессионального самоопределения студентов. Например, через осуществление консультационного сопровождения по вопросам трудоустройства.

мы принимаем за аксиому вопрос правильности первичной профориентации.

На сайте НПП «Атамекен» размещены разработанные и утвержденные отраслевые рамки квалификаций в сфере «Информационные технологии» (далее – ИТ) и профессиональные стандарты в этой же отрасли [2]. В ОРК представлена аналитика мирового и национального рынкам услуг по информационным технологиям. Но наиболее важным для построения карьерной траектории является перечень группы занятий из Национального классификатора занятий (далее - НКЗ), насчитывающих более 30 наименований групп занятий, существующих на рынке труда в сфере ИТ (рис 1).

Код НКЗ	Наименование	Уровень навыков	Уровень НРК	Уровень ОРК
1331-0	Руководители (управляющие) специализированных ИКТ-подразделений	7-8	7-8	7-8
1339-0	Другие руководители (управляющие) специализированных подразделений по ИКТ и информации, н.в.д.г.	7-8	7-8	7-8
2166-1	Графические дизайнеры	5-6	5-6	5-6
2166-2	Мультимедийные дизайнеры, включая компьютерные игры	5-6	5-6	5-6
2166-3	Интерактивные дизайнеры	5-6	5-6	5-6
2166-9	Другие графические и мультимедийные дизайнеры, н.в.д.г.	5-6	5-6	5-6
2152-1	Инженеры-электронники (общий профиль)	5-6	5-6	5-6
2152-2	Инженеры по компьютерному аппаратному обеспечению	5-7	5-6	5-6
2152-5	Инженеры по встроенным системам	5-7	5-7	5-7
2511-1	Системные аналитики (общий профиль)	6-7	6-7	6-7
2511-2	Консультанты и бизнес-аналитики по ИКТ	5-6	5-6	5-6
2511-3	Архитекторы программного обеспечения	6-7	6-7	6-7
2512-1	Разработчики и специалисты по тестированию программного обеспечения	5-8	5-8	5-8
2512-2	Разработчики и специалисты по тестированию Web и мобильных приложений	5-7	5-7	5-7
2512-3	Разработчики и специалисты по тестированию мультимедийных приложений (включая компьютерные игры)	5-7	5-7	5-7
2519-9	Другие разработчики и аналитики программного обеспечения и приложений, н.в.д.г.	5-7	5-7	5-7
2513-0	Специалисты-профессионалы по сопровождению программного обеспечения	5-7	5-8	5-7
2519-1	Аудиторы по информационным технологиям	5-7	5-7	5-7
2521-1	Администраторы баз данных	5-6	5-6	5-6
2521-2	Архитекторы ИТ-инфраструктуры	5-7	5-7	5-7
2521-3	Аналитики баз данных	5-6	5-6	5-6
2522-0	Сетевые, системные администраторы и администраторы серверов	4-6	4-6	4-6
2523-0	Специалисты-профессионалы по компьютерным сетям и инфраструктуре	5-7	5-7	5-7
2524-0	Специалисты-профессионалы по безопасности информационной инфраструктуры и ИТ	5-7	5-7	5-7
2529-0	Другие специалисты-профессионалы по информационным технологиям (ИТ), н.в.д.г.	6-7	6-7	6-7
3102-2	Помощники инженеров-электроников	4-5	4-5	4-5
3122-1	Техники-электроник	4-5	4-5	4-5
3122-2	Техники по компьютерному аппаратному обеспечению	3-5	3-5	3-5
3124-3	Чертежники электрики/электронники	3-5	3-5	3-5
3512-1	Специалисты-техники по поддержке пользователей ИКТ	3-5	3-5	3-5
3512-2	Специалисты-техники по компьютерным сетям и системам	3	7	4-5

Рисунок 1 - Перечень групп занятий из НКЗ РК 01-2017, относящиеся к отрасли ИТ (с уровнями)

Если условно разделить 30 групп занятий на 3 направления подготовки, то можно получить порядка 10 вариантов построения карьерной траектории по каждому направлению. Если брать во внимание, что основные процессы, охватываемые ОРК ИТ относительно уровней национальной рамки квалификаций [3] включают еще ряд разделов по уровням процессов и должностям – то построение карьерной траектории студента

становится процессов, продолжающимся на протяжении всего срока обучения и не может обойтись без уточняющих трудовые функции документов. И здесь на помощь нам как раз и приходят профессиональные стандарты, описывающие помимо обязательных трудовых функций дополнительные и требования к личностным компетенциям [4].

Учитывая психологические склонности личности к той или иной профессиональной деятельности, описание требований к личностным компетенциям в профессиональном стандарте может помочь в процессе обучения в организациях высшего образования развить у студентов необходимые «soft skills» в процессе проектной и воспитательной работы.

Тем не менее, основными источниками для построения образовательной и карьерной траектории являются трудовые функции, прописанные в профессиональном стандарте (рис 2).

Приложение № 36 к приказу Заместителя Председателя Правления Национальной палаты предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен» от 24.12.2019г. № 259		
Профессиональный стандарт «Тестирование Web и мультимедийных приложений»		
1. Паспорт Профессионального стандарта		
Название ПС:	Тестирование Web и мультимедийных приложений	
Номер ПС:		
Названия секции, раздела, группы, класса, и подкласса согласно ОКЭД:	J Информация и связь 62 Компьютерное программирование, консультации и другие сопутствующие услуги 62.0 Компьютерное программирование, консультации и другие сопутствующие услуги 62.01 Деятельность в области компьютерного программирования 62.01.1. Разработка программного обеспечения 63.12 Веб-порталы 63.12.0 Веб-порталы	
Краткое описание ПС:	Создание, модификация и сопровождение web-сайтов, корпоративных порталов организаций, мультимедиа и интерактивных приложений, web-ресурсов в Интернете.	
2. Карточки профессий		
Перечень карточек профессий	Web-разработчик	5-6-й уровни ОРК
	Разработчик Web-страниц	5-6-й уровни ОРК
	Разработчик приложений	5-6-й уровни ОРК
	Специалист по верстке графического интерфейса	5-6-й уровни ОРК
	Специалист по разработке архитектуры графического интерфейса	5-6-й уровни ОРК
	Web-мастер	5-7-й уровни ОРК
КАРТОЧКА ПРОФЕССИИ «WEB-РАЗРАБОТЧИК»		
Код:	2512-2-001	
Код группы:	2512-2	
Профессия:	Web-разработчик	
Другие возможные названия профессии:	Web-специалист Web-программист Full-stack разработчик	
Квалификационный уровень по ОРК:	5	
Основная цель деятельности	Дизайн, создание и изменение веб-ресурсов, интеграция веб-ресурсов с другими компьютерными приложениями.	
Трудовые функции	Обязательные трудовые функции	1. Выполнение работ по созданию (модификации) web-ресурсов 2. Обеспечение безопасной и бесперебойной работы web-ресурса
	Дополнительные трудовые функции	

Рисунок 2 - Пример трудовых функций в профессиональном стандарте.

В данном направлении хорошую помощь эдвайзеру университета могут оказать отраслевые рамки квалификаций (далее ОРК), разработка которых активно началась в

Казахстане с 2019 года.

В Республике Казахстан, согласно классификатору образовательных программ [1] существует одна область образовательных программ 6B06 Информационно-коммуникационные технологии, и 3 направления подготовки:

- 6B061 Информационно-коммуникационные технологии;
- 6B062 Телекоммуникации;
- 6B063 Информационная безопасность.

В Карагандинском университете Казпотребсоюза ведется подготовка по 3 образовательным программам: 6B06101 Информационные системы, 6B06102 Вычислительная техника и программное обеспечение, 6B06103 IT аналитика. При обучении по данным образовательным программам студент получает объем кредитов, охватывающих несколько трудовых функций из разных профессий в сфере IT. При этом, точечное карьерное консультирование и определение дальнейшего профессионального трека возлагается на самого студента и его эдвайзера, который должен обладать максимально достоверной информацией о видах профессий в Республике и потребности рынка труда.

Согласно статистическим данным (рис 3), сектор «Информация и связь» находится в пятерке секторов со стабильно высокими заработными платами. Но, здесь важно понимать, что речь идет о квалифицированном специалисте. И весь указанный набор знаний, умений и навыков, полученный в ходе обучения в университете, на курсах, в центрах сертификации напрямую влияет на размеры заработной платы.

	Среднемесячная номинальная заработная плата одного работника			Индекс реальной заработной платы, в процентах к	
	тенге	в процентах к		предыдущему кварталу	соответствующему кварталу предыдущего года
		предыдущему кварталу	соответствующему кварталу предыдущего года		
По всем видам экономической деятельности	216 630	97,2	113,4	95,2	105,7
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	108 206	81,2	112,0	79,5	104,3
Промышленность	279 259	101,0	114,2	98,9	106,5
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	488 166	107,8	116,7	105,6	108,7
Обрабатывающая промышленность	221 587	98,3	115,6	96,3	107,8
Электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирование	189 930	87,8	107,8	86,0	100,4
Водоснабжение; канализационная система, контроль над сбором и распределением отходов	132 889	95,5	111,8	93,5	104,2
Строительство	211 095	104,2	105,8	102,0	98,6
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов	191 049	86,3	107,9	84,5	100,6
Транспорт и складирование	249 790	96,4	110,2	94,4	102,7
Услуги по проживанию и питанию	154 043	99,8	116,1	97,8	108,2
Информация и связь	321 377	102,6	112,9	100,5	105,2
Финансовая и страховая деятельность	404 059	98,3	116,9	96,3	109,0
Операции с недвижимым имуществом	142 326	88,3	103,9	86,5	96,8
Профессиональная, научная и техническая деятельность	289 991	87,1	98,0	85,3	91,4
Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания	191 774	101,4	109,6	99,3	102,1
Государственное управление и оборона; обязательное социальное обеспечение	179 308	81,8	111,0	80,1	103,5
Образование	192 317	109,0	124,4	106,7	115,9
Здравоохранение и социальные услуги	197 914	100,3	129,8	98,2	121,0
Искусство, развлечения и отдых	143 587	69,8	95,6	68,4	89,1
Предоставление прочих видов услуг	200 043	102,7	101,0	100,6	94,1

Рисунок 3 - Среднемесячная номинальная заработная плата по видам экономической деятельности в I квартале 2021 года [5]

Рассмотрим, каким же образом можно применять существующие нормативно-правовые документы и различные цифровые ресурсы для профинформирования и карьерного консультирования. При этом Карьерную траекторию можно рассматривать как

по горизонтальному пути развития, так и по вертикальному. Согласно НРК - квалификации и компетенции являются результатом освоения человеком определенной образовательной программы и (или) приобретения профессионального практического опыта. Для повышения квалификации или изменения профиля деятельности (профессии) работники имеют возможность пройти обучение, по дополнительным образовательным программам в различных организациях образования, студенты могут освоить бакалавриат, магистратуру докторантуру. Это пример вертикального развития траектории.

По окончании учебных заведений, курсов переподготовки или повышения квалификации работники проходят процедуры практической проверки своего профессионального уровня в независимых центрах подтверждения и присуждения квалификаций. В IT среде очень актуальными является независимая сертификация у разработчиком программного и аппаратного обеспечения, таких, например, как Cisco, Microsoft, Intel. Такую сертификацию можно пройти в период обучения в университете или самостоятельно в свободное время. Освоение смежных компетенций – это горизонтальный путь развития карьерной траектории.

Немаловажным фактором при формировании карьерной траектории занимает и показатель заработной платы в данном секторе.

Подводя итог, стоит еще раз отметить - разработанные ОРК и ПС являются одним из важным элементом при проведении профессиональной ориентации школьников и необходимым при построении карьерной траектории, но не достаточным. Психологические особенности личности студента и другие особые образовательные потребности – это вторая сторона для полноценного карьерного консультирования. И в этом направлении Республика Казахстан находится на стадии активного развития.

Список литературы:

[1] Приказ Министра образования и науки Республики Казахстан от 13 октября 2018 года № 569. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 17 октября 2018 года № 17565.

[2] <https://atameken.kz/ru/services/16-professionalnyye-standarty-i-tsentry-sertifikatsii-nsk>
[3]

https://atameken.kz/uploads/content/files/Национальная%20рамка%20квалификаций_2016.pdf

[4] Методические рекомендации по разработке и оформлению профессиональных стандартов, 2018 г.

[5] <https://stat.gov.kz/official/industry/25/statistic/6>

ЦИФРОВИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Сембеков А.К., д.э.н., профессор, Улаков Н.С., к.э.н., доцент, Тынгишева А.М., PhD,
ст.преподаватель, Кадырова А.Н., ст.преподаватель,
КарУ Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье проводится исследование процесса цифровизации финансового сектора экономики, выявление общих проблем и перспектив развития современного процесса цифровизации финансового рынка

Ключевые слова: финансовый сектор, цифровизация, финансовые технологии, финансовый рынок, финансовая система.

Финансовый сектор является важным элементом экономики, и от его состояния зависят скорость и качество протекающих изменений. В настоящее время неотъемлемой

частью финансового сектора стали электронные платежи и электронная торговля. Финансовая отрасль традиционно выступает лидером во внедрении и применении инновационных технологий и цифровых сервисов для взаимодействия с клиентами. Практически все банки предоставляют услуги посредством дистанционных каналов. 70% банков оказывают сервисы физическим лицам посредством интернет и мобильного банкинга, 55% банков предоставляют свои услуги на базе мобильных приложений. Объем платежей физических лиц с использованием интернет и мобильного банкинга в 2020 году по сравнению с 2021 годом увеличился в 2,1 раза. Для инвесторов был упрощен порядок оказания электронных услуг брокерами, включая проведение торговых операций на основании электронной цифровой подписи клиента и оказание электронных услуг через личный кабинет. Это упростило доступ на рынок региональных инвесторов и позволило инвесторам осуществлять торговлю финансовыми инструментами на казахстанском фондовом рынке из любой точки мира.

Препятствиями к дальнейшей цифровизации финансовых отношений являются отсутствие эффективного регулирования, унифицированных стандартов электронного взаимодействия финансового сектора с государственными информационными системами и базами данных, универсального механизма удаленной идентификации клиентов, а также недостаточный уровень финансовой грамотности населения.

Важным элементом является вовлечение населения в формальную финансовую систему. Для повышения доступности финансовых, в частности, платежных услуг развиваются внебанковские экосистемы – системы электронных денег, операторами мобильной связи внедряются решения по оплате товаров и услуг с абонентского счета. При этом данные решения ограничены экосистемой поставщика услуг, что ограничивает массовое применение населением. Примером наибольшего развития мобильных платежей являются Швеция и Кения, несмотря на разницу в подходах – банковские и небанковские платформы.

Опыт таких стран как Великобритания, Швеция, Австрия, Сингапур, Корея, Австралия демонстрирует, что создание технологических платформ для обеспечения межинституциональной удаленной идентификации населения, внедрение открытых платформ в финансовом секторе, построение интегрированной цифровой среды взаимодействия и коммуникаций между финансовыми институтами, клиентами и государственными органами позволяют качественно улучшить уровень сервисов в финансовом секторе. Все это соответствует глобальному тренду цифровизации, трансформирует отрасль и создает предпосылки для обеспечения повсеместного получения финансовых и других услуг.

Современные технологические тренды кардинально изменяют парадигму оказания финансовых услуг – рождаются новые сферы и направления, бизнес-модели, снижается стоимость финансовых услуг, а также нивелируются риски, присущие отрасли.

Прежде всего, цифровизация финансовых услуг бросает вызов центральным банкам, выполняющим свою функцию по обеспечению безопасных финансовых операций (осуществление платежей, переводов, расчетов).

Значительный рост децентрализованных торговых систем, обусловленный, в частности, появлением использованной для биткойн технологией блокчейн, может изменить условия, в которых центральные банки должны осуществлять свои функции. Такие модели могут прийти на смену традиционным операционным процедурам клиринговых палат, основанных на агрегировании и централизованном клиринге денежных потоков, тем самым влияя на подходы к управлению залоговым обеспечением и процедуры учета активов. Тем не менее подавляющая часть этих технологий (за исключением биткойна) все еще находится на стадии эксперимента. Прежде чем будут установлены границы их применения, следует удостовериться, что соблюдаются необходимые требования в отношении безопасности, издержек, способности быстро обрабатывать крупные объемы транзакций, а также экономические выгоды от исключения

посредников в определенных видах деятельности.

Цифровизация финансов неизбежно ведет к риску киберпреступлений, т.е. преступлений, совершенных с использованием компьютерных или информационных сетей и направленных на взлом данных или систем организации. Эти риски уже контролируются традиционными финансовыми институтами, для которых пруденциальными нормативами установлено требование наличия определенных защитных буферов.

Финансовые регуляторы также действуют в направлении создания в финансовых учреждениях эффективной политики ИТ-безопасности, включая формирование навыков и повышение осведомленности персонала, участие в регулярных тренировочных кризисных мероприятиях, усиленную защиту внутренних систем посредством строгого контроля доступа, более расширенное шифрование данных и внедрение средств обнаружения вторжений в совокупности с периодическим тестированием эффективности.

Однако особенно подвержены киберрискам технологические компании (компании сферы «финтех») с их бизнес-моделями на основе интернета. Из-за малых размеров и финансовой политики технологических компаний реализация такого риска представляет явную угрозу непрерывности их бизнеса – угрозу, значительно большую, чем для более традиционных финансовых организаций, но которая может повлиять на последние, если они сотрудничают с технологическими компаниями.

Технологические компании должны полностью интегрировать эти киберриски и разработать политику ИТ-безопасности в соответствии с лучшими имеющимися на рынке практиками. Кроме того, регулирование этих рисков требует эффективного сотрудничества между компетентными органами как внутри страны, так и на международном уровне.

Цифровизация способна увеличить два традиционных для финансовой системы риска – кредитный риск и риск ликвидности. Кредитный риск может возрасти, в частности, в связи с развитием краудфандинга. Нужно отметить, что в настоящее время вопросы финансовой стабильности применительно к посредникам в области краудфандинга не стоят остро, прежде всего, вследствие относительно небольших объемов финансовых ресурсов, привлекаемых таким образом.

Однако вполне вероятно, что более динамичный рост будет стимулировать развитие крупных платформ, которые потенциально могут привлекать гораздо большие суммы. Следовательно, регуляторы должны следить за тем, чтобы развитие новых каналов финансирования не подрывало как финансовую стабильность, так и правовую защиту отдельных инвесторов. Например, краудфандинг может повлечь за собой риски, связанные не только с оценкой качества проекта и финансируемого субъекта, но также с безопасностью и устойчивостью платформы, через которую перечисляются средства. Соответственно, платформы должны предоставлять пользователям интернета всю информацию, необходимую для оценки их инвестиций.

В свою очередь, повышение риска ликвидности связано с развитием компаний, занимающихся высокочастотным трейдингом. Быстрый рост HFT-компаний (высокочастотный трейдинг) меняет организацию фондовых рынков и бизнес-модели торговых площадок. Не будучи обремененными регулятивными требованиями, HFT-трейдеры могут вытеснять традиционных маркет-мейкеров в сфере предоставления рыночной ликвидности. Последние будут также вынуждены преодолевать технологическое отставание, если они хотят продолжать заниматься этим бизнесом. Однако в настоящее время HFT-фирмы не несут никаких обязательств перед биржами или клиентами. В результате поставляемая ими ликвидность может резко уменьшиться в случае рыночного шока. Кроме того, некоторые HFT-фирмы используют стратегии, которые можно сравнить с новыми формами злоупотребления или манипулирования рынком. Так, они могут выдавать непропорциональные объемы заявок, не предназначенных для исполнения, с целью замедлить работу торговых площадок и полнее

использовать арбитражные возможности. Это искажает рыночную информацию.

Технология высокочастотного трейдинга увеличила скорость информационных потоков, тем самым усиливая волатильность рынка и подверженность заражению между разными классами активов. Высокие уровни корреляции, характерные для многих HFT-стратегий, как правило, усиливают трансмиссию шоков. Примечательно, что торговые алгоритмы могут реагировать проциклически на определенное рыночное событие, вызывая чрезмерную реакцию цен и объемов и создавая риск само закручивающейся спирали, вызванной каскадными сделками и потенциально даже провоцирующей внезапный крах, особенно в периоды сильного неприятия риска. Если HFT-фирмы понесут большие потери, отсутствие достаточных буферов капитала может привести к сбоям, тем более что эти компании часто занимают схожие рыночные позиции. Эти сбои тогда могут быстро затронуть и их рыночных контрагентов. Следовательно, необходимо соответствующее регулирование.

Следует отметить, что инновации и стабильность часто плохо совместимы, в том числе в сфере финансов. Границы этой новой финансовой экосистемы пока не стабилизировались, неопределенным является горизонт распространения новых цифровых технологий – все это осложняет определение нормативных рамок, применимых на практике к широкому кругу корпораций.

Регулирование финансовых услуг, создаваемое в связи с волной цифровизации, должно быть адаптировано к соответствующим специфическим рискам. Регуляторы должны обеспечить, чтобы новые риски, связанные с цифровой трансформацией финансовой системы, не мешали им выполнять свои задачи в области финансовой стабильности, и чтобы, при прочих равных условиях, инновации действовали в направлении повышения устойчивости финансовой системы. Для этого регуляторы должны в своей деятельности придерживаться двух принципов:

1. Абсолютная гарантия безопасности платежей и транзакций, т.е. гарантия того, что появление новых игроков и новых решений не будет снижать безопасность. Так, регулятор может не предъявлять новым поставщикам услуг требования к их капиталу, поскольку у них нет клиентских средств, но ответственность этих поставщиков должна обеспечиваться профессиональным страхованием гражданской ответственности или другой сопоставимой гарантией.

Что касается виртуальных валют, то регуляторы во многих странах предупреждают, что не могут гарантировать безопасность, конвертируемость и обменный курс этих валют, а также что анонимный характер валют позволяет обходить регулирование в области борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма. Для лучшего предотвращения этих рисков необходимо рассмотреть возможность конвертации виртуальных валют в рамках легального тендера с использованием некоторой интернет-платформы как некоторой платежной услуги, требующей получения соответствующего разрешения.

2. Соразмерная адаптация правил для решения проблемы развития финтех-компаний. Финтех-отрасль ставит перед регулирующими органами особые задачи. Ее быстрое развитие заставляет регуляторов в опережающем режиме разрабатывать наиболее подходящие стратегии в области обеспечения защиты потребителей и решения вопросов финансовой стабильности. Регулирование этих новых игроков должно быть сбалансированным, чтобы не задушить развитие инноваций, которые могут быть прямо или косвенно полезными как непосредственным потребителям (в виде новых услуг и снижения издержек в результате конкуренции новых и традиционных игроков), так и в более общем плане – экономике и обществу (поскольку финтех-отрасль предлагает новые средства для финансирования экономики).

Хотя новые игроки предлагают в основном банковские услуги (осуществление платежей, фандрайзинг, управление сбережениями и т. п.), их обычно небольшие размеры, а также оригинальный и хрупкий характер их похожих на стартап бизнес-моделей

рождают сомнения в отношении целесообразности применения к ним банковских регулятивных норм, формулируемых в основном для зрелых игроков. Специальные регулятивные правила, позволяющие постепенно корректировать интенсивность регулирования, могут лучше справиться с задачей предотвращения рисков, создаваемых финтех-компаниями.

Наконец, финтех-компании, действующие преимущественно в интернете, не связаны границами. Это поднимает проблему регулирования, которое по-прежнему в основном является национальным или основанным на критерии резидентства (например, законодательство о защите прав потребителей). Трансграничный характер технологических инноваций в области банковских и финансовых услуг должны стимулировать регулирующие органы координировать свою политику на международном уровне[1].

Не всегда легко законодательно квалифицировать определенные инновации в отношении дефиниций платежных инструментов и платежных услуг, о чем свидетельствуют дискуссии о правилах, применимых к виртуальным валютам и соответствующим торговым платформам. Статус, применяемый к новым видам деятельности, может несколько меняться, что отражает определенную гибкость регулирования, позволяющую адаптироваться к таким видам деятельности и модулировать интенсивность надзора. На практике это может быть относительно сложным для инициаторов проектов, которые часто являются специалистами в области ИТ и реже профессиональными финансистами.

В дополнение к выше рассмотренному упрощению правил с финтех-компаниями в процессе рассмотрения их запроса на разрешение заниматься определенной деятельностью должны обращаться особым образом: разъяснить применимые правила, решить, под какую нормативно-правовую базу попадают проекты, помочь собрать документы на получение разрешительной документации и т.д. Наконец, в некоторых случаях, например когда представленная бизнес-модель относится к различным сферам (например, инвестиционные услуги и услуги по кредитованию или платежам), должен осуществляться диалог между Национальным банком и органами надзора за рынком, чтобы как можно полнее помочь инициаторам проекта. Необходимость адаптировать надзор к конкретным особенностям финтех-компаний требует создания специализированных команд для оказания им помощи в получении разрешения и организации надзора.

Таким образом, цифровизация, несомненно, пошла на пользу отрасли финансовых услуг, в частности, с точки зрения информации и качества исполнения. В этом отношении развитие технологических финансовых инноваций является положительным. Такие инновации также способствуют появлению новых процессов и новых игроков в отрасли финансовых услуг. Тем не менее они также влекут за собой риски, которые необходимо учитывать и предотвращать.

Необходимо усилить анализ слабых мест, адаптировать регулятивные нормы, обеспечить безопасность транзакций, а финансовый надзор должен быть не только бдительным, но и гибким. В конечном итоге сразу после окончания экспериментальной фазы необходимо будет обеспечить переход к применению единых правил ко всем, кто занимается определенным видом деятельности, независимо статуса компании.

Для создания равных условий игроки финансового рынка должны регулироваться в соответствии с тем, что они делают, а не тем, чем они являются. Реагирование национальных регуляторов на растущее влияние цифровых технологий без границ на финансовую систему также потребует координации в международном масштабе. Это проблемы, которые ставят цифровые финансы перед государствами.

Список литературы:

1. Сергей Глазьев Великая цифровая революция: вызовы и перспективы для

экономики XXI века – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.glazev.ru>

2. Добрынин А. П. и др. Цифровая экономика - различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, Smart City, BIG DATA и другие) //International Journal of Open Information Technologies. - 2016. - Т. 4. - №. 1. - С. 4-11.

3. Государственная программа «Цифровой Казахстан», утвержденная Постановлением Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года № 827

4. Аубакирова Ж.Я., Ердеш Э.Б. Цифровая трансформация: переход банков к цифровизации и инновациям. Вестник КазНУ. Серия экономическая. №1 (127). 2019

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ: СИСТЕМНЫЙ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Слинкова О.К., докт. экон. наук

Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г.

Белгород, Россия

Тхоренко Д.А., канд. псих. наук

Московский государственный областной университет, г. Москва, Россия

Аннотация. В условиях глобализации и возрастающей нестабильности неизбежно повышается роль международных переговоров, на успешность ведения которых определяющее значение оказывает учет национальных особенностей представителей разных стран. В статье представлено системное рассмотрение международных переговоров, выделены основные элементы переговорного процесса и те их характеристики, которые важны с точки зрения сравнительного кросс-культурного анализа.

Ключевые слова: кросс-культурные коммуникации, международные переговоры, национальные особенности, системный анализ, сравнительный анализ.

В современной науке разработано большое количество концепций, предлагаемых исследователями для анализа культурных аспектов и стереотипов поведения, обусловленных национальными особенностями [1, 6, 7]. Одна из наиболее важных сфер приложения данных концепций на практике – деловые коммуникации в кросс-культурной среде и, в частности, ведение международных переговоров, роль которых неизбежно повышается в условиях глобализации [4, 5]. При рассмотрении этого аспекта кросс-культурных коммуникаций возможны два подхода: системный и сравнительный, а также их комбинация [2, 3]. Системный подход состоит в вычленении основных элементов переговорного процесса и выявлении характеристик, присущих каждому такому элементу в контексте культурной составляющей. Следующим шагом такого подхода является выяснение того, как эти характеристики проявляют себя в поведении переговорщиков в той или иной национальной культуре. Сравнительный подход реализуется путем описания и сравнительного анализа особенностей ведения переговорного процесса представителями различных национальных культур. Отметим, что большое количество последних значительно усложняет задачу, и поэтому исследователи, придерживающиеся данного направления, часто вынуждены обращаться к обобщениям, говоря, например, об особенностях ведения переговоров с представителями арабских стран или стран Азии.

Обратимся к системному анализу культурных факторов ведения международных переговоров, так как на этой основе легче перейти к сравнительному описанию национальных моделей ведения переговоров. Для этого определим первоначально основные элементы переговорного процесса с позиций системного подхода (рис. 1).

Основным системообразующим элементом во всякой системе является ее цель, на нее «работают» все остальные компоненты системы. Чаще всего целью переговоров

является достижение договоренностей по вопросам, входящим в круг интересов каждой стороны. На самых ранних стадиях коммуникативного процесса в качестве цели переговоров может выступать прояснение возможностей и направлений делового взаимодействия, установление так называемых «рамочных» соглашений.

Подготовка переговоров – важнейший компонент, от которого в значительной степени зависит их успешность. Она включает организационные и аналитические аспекты. Первые в основном подчиняются принятым в международном сообществе регламентам и правилам. Аналитические аспекты подготовки переговоров в большей степени подвержены влиянию национальной культуры. Эта часть работы состоит в сборе и анализе исходной информации о партнере по переговорам и его позициях. Различия здесь могут касаться следующих основных моментов:

1) характер информации, используемой для целей анализа. Это может быть исключительно официальная информация (такую предпочитают, например, немцы), информация, полученная в доверительной обстановке от других людей (этим типом информации часто пользуются, например, итальянцы) или комбинация того или другого (как это делают, например, китайцы);

2) тщательность подготовки к переговорам. Представители разных стран уделяет разное значение подготовке переговоров. Так, например, немцам и китайцам свойственна тщательная подготовка к переговорам, сбор и анализ больших объемов информации, относящейся к предмету переговоров. Англичане, напротив, не склонны уделять большое значение подготовке переговоров, поскольку считают, что в ходе самих переговоров всегда можно принять оптимальное решение с учетом реально демонстрируемой партнером позиции.



Рисунок 1 – Системное представление переговорного процесса

Ведение переговоров – этап, на котором максимально реализуются коммуникативные навыки, в том числе кросс-культурные. На этом этапе максимальное значение могут иметь следующие составляющие, отражающие особенности национальной культуры.

1. Временные параметры. Как мы отмечали ранее, в разных культурах существует неодинаковое восприятие времени. В странах, где используют формулировку «время — деньги», наблюдается очень чувствительное отношение ко времени. Представители таких культур ценят пунктуальность, строго следуют регламенту, не допускают отклонений от предмета переговоров, сразу «берут быка за рога». Такой подход характерен, например, для американских переговорщиков. В культурах, где основной ценностью являются человеческие отношения, а ко времени проявляется меньшая чувствительность, не придают столь высокого значения пунктуальности и расписаниям. Так, испанцы склонны к длительным многословным дискуссиям, поэтому переговоры с ними часто затягиваются, а установленный регламент не соблюдается.

2. Пространственные параметры. Данные параметры отражают такие аспекты ведения переговоров, как выбираемое место проведения переговоров (исключительно в офисной обстановке или, например, допущение совмещения переговорного процесса с деловым обедом или ужином), предпочитаемое расположение переговорщиков (с учетом или без учета статусных позиций отдельных переговорщиков, допустимость или недопустимость некоторых позиций тела, например, забрасывание одной ноги на другую и демонстрация подошв обуви считается признаком неуважения в исламских культурах), личное пространство (комфортные границы зоны межличностного общения, допустимость или неприемлемость прикосаний и т.п.). Так, например, переговорщиков из стран Латинской Америки характеризуют раскованность поведения и малое личное пространство, а переговорщики из США, Швеции предпочитают дистанцироваться и выбирают большое личное пространство.

3. Стратегия переговоров. Выбираемая сторонами стратегия переговоров зависит от многих факторов: оценки переговорной ситуации, собственных позиций и позиций другой стороны, уровня поддержки третьими сторонами и т.п. Стратегии переговоров могут варьироваться в границах достижения обоюдных или односторонних выгод и преимуществ. И все же существуют различия в части доминирования тех или иных стратегий в различных национальных культурах. Так, считается, что в индивидуалистических культурах в большей степени проявляется стремление к односторонней выгоде, чем, например, в культурах, где преобладает коллективистское начало.

4. Стилль общения. Рассматривая национальные особенности, присущие стилям общения на переговорах, можно выделить следующие наиболее важные характеристики: предпочтение формальному или неформальному общению; многословие или умение слушать; соотношение вербальной и невербальной речи; прямой, открытый разговор или использование формулировок, допускающих различное толкование; допущение конфронтации по спорным вопросам или стремление к компромиссу; уровень проявляемых эмоций и т.п. Так, например, для представителей стран Восточной Азии на международных переговорах характерно проявление вежливости, корректности, спокойствия, терпения, неприятие открытой конфронтации. Это ни в коем случае не говорит об их слабости, напротив, они делают все, чтобы последовательно отстаивать свои позиции. Французские же переговорщики ведут себя гораздо более экспрессивно, активно используют язык тела, могут вести себя достаточно жестко и конфронтационно. Эти черты французов удивительным образом сочетаются с французским этикетом, предполагающим, как известно, галантность, легкость в общении и юмор. Представители скандинавских стран отдают предпочтение прямому, открытому стилю переговоров.

5. Принятие решений. Процесс принятия решений по предмету переговоров тоже может иметь особенности, обусловленные культурными различиями. Это может

касаться скорости принятия решений, допустимой степени риска, формата принятия решений (решения, являющиеся результатом коллективного обсуждения вопроса стороной переговоров или единоличного принятия лидером (руководителем) группы переговорщиков). Так, например, для стран Восточной Азии характерными являются коллективное принятие решений (при этом обычно состав делегации включает достаточно большое количество экспертов по разным аспектам обсуждаемых проблем) и необходимость согласований по наиболее важным вопросам, что может усложнять принятие решений. Принятие решений на международных переговорах с представителями арабских стран также не является быстрым, так как требует многочисленных согласований по вертикали иерархии. И, конечно, все принимаемые решения не должны входить в противоречие с нормами ислама.

6. Заключение договоренностей. Конечный результат переговорного процесса – заключаемые договоренности между сторонами – также может носить отпечаток, обусловленный особенностями национального менталитета. Это могут быть четко сформулированные, не допускающие разночтения договоренности, а также договоренности, имеющие менее конкретный характер, выражающие, скорее, намерения, чем обязательства. Особое значение здесь также имеет форма договоренностей: предпочтение исключительно письменной формы или допущение устной формы договоренностей. Так, например, переговорщики англосаксонских стран особое внимание уделяют юридической составляющей договоренностей и отдают предпочтение письменным соглашениям.

7. Выполнение договоренностей – заключительный этап переговорного процесса. Казалось бы, все просто: заключенные договоренности должны неукоснительно соблюдаться сторонами переговоров. Практика, однако, демонстрирует немало примеров обратного. Причины этого могут быть очень разными, но среди них есть и те, которые обуславливаются культурными особенностями. Например, особенностью реактивной культуры, к представителям которой исследователи обычно относят азиатские страны, является допускаемая возможность пересмотра достигнутых соглашений, если ситуация на текущий момент существенно отличается от той, что имела место на момент заключения соглашения.

Системный подход к рассмотрению культурных факторов, оказывающих влияние на переговорный процесс в условиях кросс-культурной среды, дает представление о том, как могут варьироваться их проявления в различных культурах, что, несомненно, дает полезный материал для сравнительного анализа и понимания особенностей ведения международных переговоров.

Список литературы:

1. Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию / Р. Д. Льюис ; пер. с англ. – Москва : Дело, 1999.
2. Пастухова Д.А. Культурно обусловленные особенности общения в процессе межкультурной коммуникации // Научный результат. Серия: Технологии бизнеса и сервиса. 2016. Т. 2. № 2. С. 39-44.
3. Слинкова О.К., Пастухова Д.А. Национально-психологические особенности персонала российских организаций // Научный результат. Серия: Технологии бизнеса и сервиса. 2014. Т. 1. № 2 (2). С. 85-91.
4. Тен Ю. П. Кросс-культурные коммуникации (с практикумом) : учебник / Ю. П. Тен. – Москва : КноРус, 2021.
5. Хиль Мартинес М.А., Воронцова Ю.В. Исследование особенностей организации работы предприятий в межкультурном пространстве // Управление. 2021. № 1.
6. Hall E. T. Beyond Culture. Garden City / E. T. Hall. – N. Y. : Anchor Press / Doubleday, 1976.
7. Lane, H. W. International Management Behavior / H. W. Lane, J.J. Distefano. –

ВЗАИМОСВЯЗЬ РОЛИ ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОЗДАНИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

Ставбуник Е.А., PhD

Карагандинский университет Казпотребсоюза, г. Караганда,
Республика Казахстан

Аннотация: в статье рассматривается роль государства и государственного управления в процессе развития инновационного и технологического предпринимательства в Казахстане, показано также место и влияние самого предпринимательства на обеспечение условий для развития всей национальной системы, включающей широкий спектр общественных отношений; выделены основные институциональные аспекты формирования современного предпринимательства в стране.

Ключевые слова: государство, государственное управление, инновационное и технологическое предпринимательство, институциональные условия, Казахстан.

Государство как субъект, осуществляющий государственное управление и регулирование, является важным участником современной системы общественных отношений. От прямого финансирования сферы образования и НИОКР до создания различных нормативных-правовых условий оно способно оказать значительное влияние на инновационную систему. Очевидно, что полноценное государственное управление, реализуемое с помощью индустриально-инновационной политики, имплементируется в широкий спектр «традиционных областей политики», и выходит далеко за рамки узкого понимания инноваций и новых технологий, включая сферы образования, индустрии, налогообложения, экологии, финансов и др.

Целевые ориентиры современного индустриально-инновационного и технологического развития Казахстана определяются с учетом реализации основных направлений, нашедших отражение в Стратегии «Казахстан-2050», Государственной программе индустриально-инновационного развития на 2020-2025 годы, Концепции индустриально-инновационного развития на 2021-2025 годы, Стратегическом плане развития Казахстана до 2025 года и других основополагающих и целеопределяющих государственных программных и проектных документах.

На данном этапе развития Казахстана государство остается решающим участником инновационных и научно-технологических процессов. Однако из мировой и отечественной практики следует, что усилия создать высокотехнологичные и конкурентоспособные отрасли лишь со стороны государства не будут иметь положительного результата, если другие участники национальной системы будут занимать пассивные позиции. Отсюда следует, что возникает неизбежная необходимость активизации других акторов инновационных и технологических отношений.

Одними из таковых участников являются инновационное и/или технологическое предпринимательство. Организация производства в формате инновационного и технологического предпринимательства позволяет их владельцам в наибольшей степени оказывать влияние на результативность предпринимаемых мер по созданию и реализации научно-технологической и инновационной составляющей регионального развития и развития страны. Представители инновационного и технологического предпринимательства – это те, кто представляет собой главный индикатор восприимчивости общества к технологическим инновациям.

После того, как в мире были созданы высокотехнологичные предпринимательские

структуры и корпорации (например, Microsoft, Apple, Google и т.п.), традиционное ведение бизнеса коренным образом стало отличаться от его новой формы. В связи с этим, формируются отличия традиционного и инновационно-ориентированного технологического предпринимательства [1, с. 986].

Следует отметить, что некоторыми исследователями инновационное и технологическое предпринимательство рассматривается в симбиозе и представляется как категория инновационного технологического предпринимательства [2, с. 3; 3, с. 5].

В целом же можно сказать, что инновационное технологическое предпринимательство есть модель современного ведения бизнеса, основанная на внедрении новых технологий для достижения конкурентных преимуществ, подкрепленных коммерческим успехом.

Формированию инновационного и технологического предпринимательства способствуют различные факторы. К таковым можно отнести:

- тип социально-экономической системы государства,
- уклад или уровень научно-технологического развития,
- потенциал человеческого развития,
- открытость экономики страны и т.п.

Стоит отметить также, что страны с идентичным типом социально-экономической отношений часто имеют различия в научно-технологической сфере и направляют свои усилия на развитие разных уровней научно-исследовательских циклов в исследованиях и разработках (фундаментальные и/или прикладные). В связи с чем, в контурах общей национальной инновационной и научно-технологической модели проявляется национальная специфика инновационного и технологического предпринимательства, отличающаяся друг от друга по [4]:

- роли и масштабам государственного присутствия в инновационных отношениях;
- участию частного сектора в инновационно активных производствах;
- относительному значению и месту крупного, среднего и мелкого бизнеса;
- соотношению между фундаментальными и прикладными исследованиями и разработками и т.п.

Реалии таковы, что, в то время, пока государственные структуры объединяют свои усилия в решении разнообразных общественных задач, субъекты предпринимательства могут сыграть ключевую роль в создании и расширении рынка труда и новых рабочих мест, а также в решении социально-экономических проблем регионов Казахстана и страны в целом.

Очень часто понятия “инновационное предпринимательство”, “технологическое предпринимательство” связывают с малым и средним предпринимательством, что, зачастую, не совсем верно. На самом деле же, в форме ведения хозяйственной деятельности, основанной на инновациях и новых технологиях заинтересованы хозяйствующие субъекты разных масштабов. Свидетельством тому могут быть данные, ежегодно предоставляемые Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Так, например, несмотря на все проблемы, обусловленные внешними факторами, в числе которых и естественные, и геополитические, в 2021 году инновационная активность казахстанских предприятий разных масштабов имела следующий вид (табл. 1):

Таблица 1

Показатели инновационной активности по размерности предприятий

	Малые	Средние	Крупные
--	-------	---------	---------

	количество предприятий, единиц	из них	уровень активности в области инноваций, в %	количество предприятий, единиц	из них	уровень активности в области инноваций, в %	количество предприятий, единиц	из них	уровень активности в области инноваций, в %
		имеющие инновации			имеющ ие инновации			имеющ ие инновации	
Республика Казахстан	23 856	1 647	6,9	2 526	604	23,9	1 821	709	38,9

Примечание – Данные Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Бюллетень Об инновационной деятельности предприятий Республики Казахстан за 2021 год

Также данные статистики показывают, что относительные индикаторы крупных предприятий в плане инновационной активности выше, чем у средних и малых фирм, тем самым опровергая имеющийся в обществе стереотип о том, что крупный бизнес является самым незаинтересованным в осуществлении инновационно и технологически обеспеченной деятельности (рис. 1)

Республика Казахстан, данные за 2021 год



Рисунок 1 – Уровень активности казахстанских предприятий в зависимости от масштаба хозяйствующего субъекта в области инноваций в 2021 году (данные источника [5])

Рисунок 1 демонстрирует, что крупные предприятия почти в полтора раза опережают по инновационной активности субъектов среднего предпринимательства, и почти в пять с половиной раз активней малого бизнеса. Действительно, крупные корпорации имеют больше возможностей и средств осуществлять инновации, оказывая противостояние, таким образом, в конкурентной борьбе, даже в кризисных условиях.

Большая часть крупных казахстанских компаний организационно представлена транснациональными и национальными корпорациями, для которых инновационная деятельность представляет собой постоянное и необходимое условие функционирования. Кроме того, крупные предприятия чаще становятся исполнителями государственных заказов, которые сопровождаются выделением средств государства. Для малых и средних предприятий же высокая стоимость инноваций, относительно их возможностей вкладывать в нововведения, представляет одну из главных причин инновационной

пассивности.

Тем не менее, общий успех и развитие инновационного и технологического предпринимательства, несомненно, зависит от степени и современных форм взаимодействия государственных органов власти, науки, образования и предпринимательства в регионах. Принимая во внимание существующие тенденции, и выполняя одну из главных своих функций – управление региональными процессами, – государство должно способствовать и обеспечивать формирование разветвленных инновационно-технологических связей.

Динамика развития инновационного и технологического предпринимательства в Казахстане, как, впрочем, и в других странах и регионах, определяется государственной инновационной политикой, использующей разнообразный инструментарий. К нему следует отнести нормативно-правовое обеспечение инновационной деятельности, формы прямого и косвенного государственного регулирования, воздействие на состояние потенциала научно-технологических и промышленных комплексов, создание условий для внутреннего рынка, а также традиционно-специфическими особенностями страны.

Таким образом, следует принять во внимание возможность совершенствования следующих аспектов госуправления и государственной политики в области инновационного и технологического развития, имеющих актуальность для инновационного и технологического предпринимательства (рис. 2):

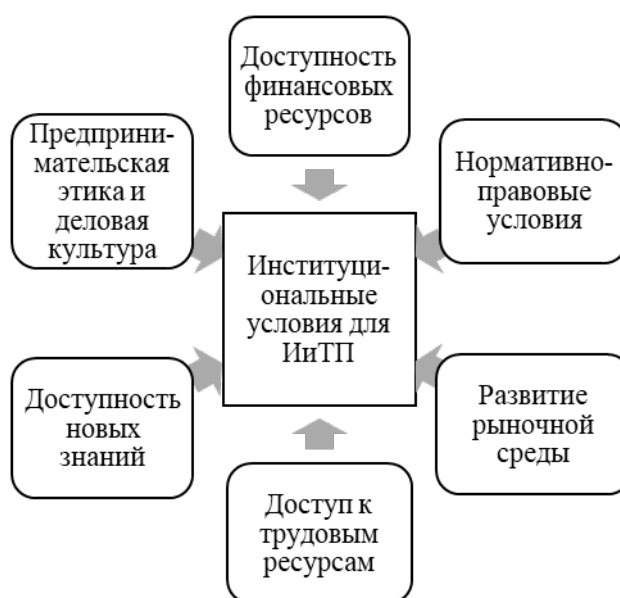


Рисунок 2 – Институциональные условия для развития инновационного и технологического предпринимательства в Казахстане (составлено на основе данных источника [6])

1. *Повышение доступности финансовых ресурсов.* Доступ к финансовым ресурсам является основным фактором создания и роста инновационного предпринимательства и включает в себя кредитный механизм, венчурный капитал, средства «бизнес-ангелов». Он позволяет вкладывать средства в инвестиционно-затратные инновационные проекты, финансирование которых не под силу только за счет собственных средств. Необходимость государственного регулирования отношений, обеспечивающих доступ инновационного предпринимательства к финансовым средствам, обусловлено некоторыми важными аспектами: основная причина заключается в том, что несовершенство рынка капиталов, как и любого другого рынка, ограничивает объемы прибыльных инвестиций в инновационную сферу. Вновь созданные или же небольшие предприятия особенно подвержены влиянию таких рыночных недостатков.

2. *Совершенствование нормативно-правовых условий для инновационного предпринимательства.* В частности, это относится к нормативно-правовым актам, регулирующим ранние этапы развития новых предприятий, связанные, например, с административными вопросами, налоговыми условиями и процедурами банкротства.

Следует отметить, что инновационное предпринимательство, в частности новые субъекты рыночных отношений и инновационной системы особо подвержены влиянию административных факторов. Так, упрощение административных процедур открытия собственного дела и выхода на рынки за счет снижения барьеров может стать стимулом для развития предпринимательства. Или же, наоборот, значительные затраты средств и времени и усложненные процессы регистрации могут стать препятствием для потенциальных предпринимателей. Длительность и высокие затраты на регистрацию деятельности, вообще, отвлекают финансовые и трудовые ресурсы от активных отношений, делая развивающийся бизнес наиболее уязвимым. Усложненные правила открытия, организации и ведения бизнеса могут подтолкнуть предпринимателей к осуществлению деятельности в неформальном («сером») секторе экономики, особенно в условиях слабого нормативно-правового сопровождения.

3. *Воздействие на сферу рыночных отношений (развитие рыночной среды).* Государственное воздействие на инновационное предпринимательство через рыночные отношения содержит несколько аспектов. К ним следует отнести повышение доступности внутренних и внешних рынков, развитие конкурентной среды, осуществление государственных закупок, как меры стимулирования производств с высоким местным содержанием.

4. *Облегчение доступа к трудовым ресурсам.* Данное условие связано с поведением субъектов инновационного предпринимательства на рынке труда и их желания приобретать высококвалифицированные кадры. Оно формирует устойчивые трудовые отношения по поводу найма и увольнения работников, по поводу миграционных процессов и заинтересованности в повышении потенциала человеческого капитала.

5. *Доступность новых знаний.* Этот аспект крайне важен для инновационного предпринимательства, так как представляет собой основной источник новых возможностей в инновационной сфере. Доступ к знаниевым резервам охватывает государственные и частные академические связи, которые питают деятельность инновационных предпринимателей. Они касаются межфирменного научно-технологического сотрудничества, взаимодействия между университетами и промышленными предприятиями, вложений в НИОКР и других форм инвестирования в инновационные процессы.

Государственное управление процессами организации сотрудничества и обмену знаниями между государственными научными организациями, университетами и инновационным предпринимательством может иметь положительные результаты, если научно-исследовательские организации выступают в качестве создателей инновационного предпринимательства благодаря появлению «побочного» исследовательского продукта. В свою очередь, малые и средние предприятия могут извлечь прибыль из распространения новых знаний, переданных им научными организациями, экономя на затратах, связанных с проведением исследований и разработок.

6. *Этика предпринимательских отношений и деловая культура.* Возможности предпринимателей играют решающую роль при выходе на рынок и определяют успех новых предприятий, поскольку они способствуют проявлению неординарных подходов к функционированию новых производств, внедрению инноваций, а также обучению и адаптации к меняющимся обстоятельствам. Государство должно учитывать необходимость развития социально-культурной инфраструктуры, элементами которой являются инфраструктура поддержки бизнеса, опыт и навыки бизнесменов и предпринимателей. Формируется также особое отношение к предпринимательству. Воздействуя на склонность и желания людей заниматься предпринимательской

деятельностью, культура также может оказывать влияние на инновационное предпринимательство.

Список литературы:

1. Кадацкая Д.В., Лаврова Ю.С. Тенденции развития инновационного технологического предпринимательства в условиях цифровой экономики // Вопросы инновационной экономики. – 2020. – Том 10. – № 2. – С. 985-992. – doi: 10.18334/vines.10.2.100800.
2. Кадакоева Г.В. Инновационное предпринимательство: сущность, типология и возможности развития в условиях российских реалий // Вопросы инновационной экономики, 2014, №2, с. 3-12.
3. Балашова Е.С., Громова Е.А. Технологическое предпринимательство как конкурентоспособная модель инновационного развития // Экономические исследования, 2016, №4, с.1-12.
4. Игнатова Т.В. Теория и методология управления инновационным предпринимательством в мегаполисе / Игнатова Т.В., Героева Ю.А., Гонтарева Д.Н. // Интернет-журнал «Науковедение» 75EVN414. – Выпуск 4 (23). – Июль – август 2014. URL: <http://naukovedenie.ru> (Дата обращения: 28.05.2022).
5. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Бюллетень Об инновационной деятельности предприятий Республики Казахстан за 2021 год. Режим доступа: <https://stat.gov.kz/official/industry/23/statistic/5> (Дата обращения: 28.05.2022).
6. Innovative entrepreneurship. The innovation policy platform. World Bank Group [US]. Режим доступа: <https://www.innovationpolicyplatform.org/content/innovative-entrepreneurship>. Дата обращения (01.05.2022).

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЭЛЕКТРОНДЫ САУДАНЫҢ ДАМУ БЕТАЛЫСЫ

Сырымбек М., экономика магистрі, оқытушы

Д. Серікбаев атындағы Шығыс-Қазақстан техникалық университеті, Өскемен қ.

Аннотация: Мақалада Қазақстандағы электронды сауданың көрсеткіштеріне шолу жасалады. Электрондық сауда – бұл бүкіл әлемдік дамудың алғышарттарының бірі, өзекті мәселе. Еліміздің соңғы бірқатар жылдардағы дамуындағы электронды коммерция нарығының алар орны талқыланады. Электрондық коммерцияның оң беталысы қаржы нарығындағы бәсекеге қабілеттілік деңгейін арттырады, жұмыс орындарын ашады, экономикалық өсуге ықпал етеді.

Түйінді сөздер: даму, электронды сауда, ғаламтор-дүкен, нарық көлемі, сауданың серпіні

Адамзат өркениетінің қазіргі заманғы дамуы ғылыми-техникалық революцияның мынадай кезеңімен - адамдардың өмір салтын өзгертетін және ақпараттық қоғамға өтудің материалдық негізін құрайтын өмірдің барлық салаларына ақпараттық-коммуникациялық технологияларды енгізілуімен сипатталады. Әлемде технологиялық даму кезеңінде қолма-қол ақшасыз төлемдер мен электронды коммерция ерекше орын алады. Қазақстандағы бөлшек электрондық коммерция нарығы өсуін жалғастыруда. 2021 жылдың бірінші жартыжылдығында оның мөлшері 426 млрд теңгеге теңескен. Бұл 2020 жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 116%-ға көп [1].

Электрондық коммерция жаңа ақпараттық технология және интернетті пайдалану тәсілі ретінде қазіргі уақытта сауда операцияларын одан әрі жетілдіре түсу маңызды стратегиялық бағыты болып келеді. Қазір электронды коммерция Қазақстан

экономикасының көкейтесті бағыттарының бірі болып отыр, ол қолма қол ақшасыз төлемдерге көшуге, көлеңкелі сауда көлемін азайтуға және жалпы кәсіпкерліктің өсуіне ықпал етуде. Бұл әсіресе Қазақстан үшін Дүниежүзілік сауда ұйымына және Еуразиялық экономикалық одаққа мүшелік кезінде маңызды.

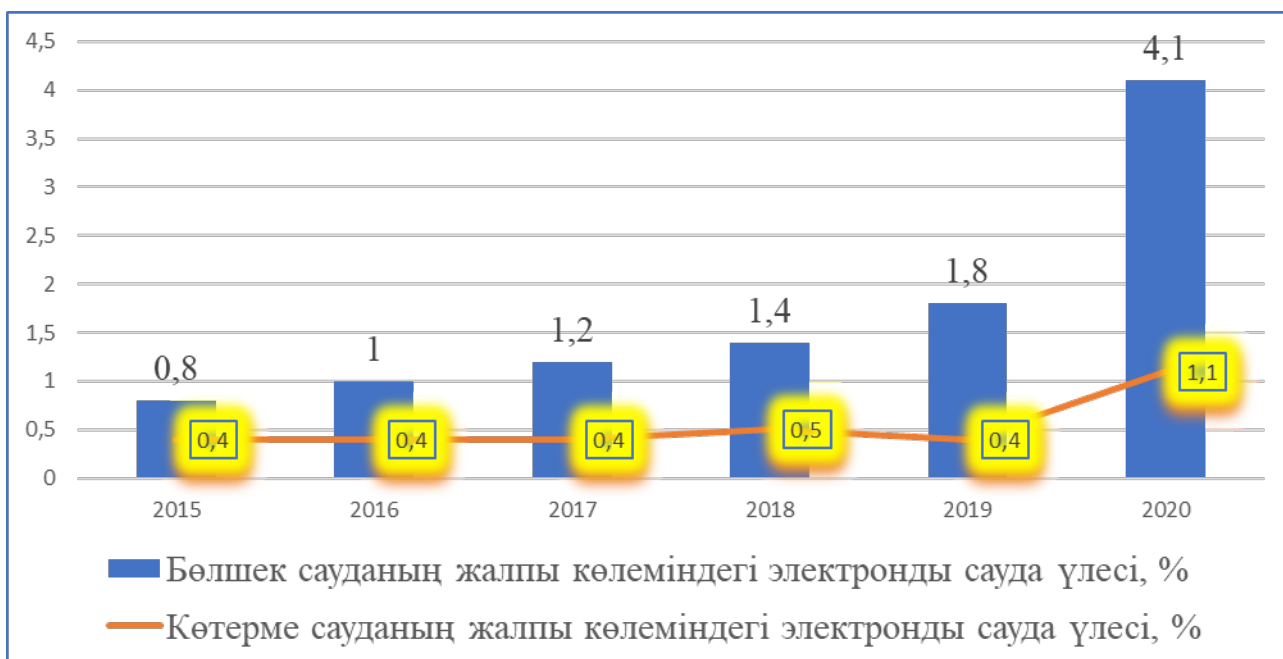
Электрондық коммерция – бұл ғаламтордағы дүкен немесе веб-сайт арқылы ақпараттық технологиялардың көмегімен іске асырылатын, тауарларды сату бойынша коммерциялық қызмет, мынадай шарттар сақталған кезде: тауарларды сату бойынша операциялар электрондық түрде жүзеге асырылады; тауарға ақысын төлеу электронды есеп айырысу арқылы жүргізіледі; тауарларды сатып алушыға меншікті жеткізу қызметтерінің немесе тауарларды жеткізуші адамдармен шарттардың болуы; тауарларды тасымалдау, курьерлік не пошта қызметтері бойынша орындалады. Электрондық коммерцияның негізгі элементтері:

1) ғаламтор-дүкен – оның ғаламтор ресурсында тауарларды сатуға арналған интернетте орналастырылған ақпараттық жүйесі;

2) ғаламтор-сайты – тауарлардың электрондық саудасын ұйымдастыру бойынша делдалдық қызметтерді ұсынатын интернет желісінде орналасқан ақпараттық жүйе.

Қазақстандағы электрондық коммерция статистикасы: соңғы 10 жылда электронды коммерция нарығының ауқымы 20 есе өсті. Екі мыңыншы жылы Қазақстанда интернеттің ену деңгейі 0,5% құрады; 2006 жылы - 3%, 2008 жылғы дағдарыс кезінде - 15%, ал 2011 ж. – 41%. 2019 жылы республика халқының 82,5 пайызы интернетті тұрақты пайдаланушылар болып табылды.

Қазақстанда 2018 жылы интернетті пайдаланушылар саны ел халқының 81,3 пайызын құраса, электронды коммерцияның үлесі 2,9 пайызға жетті. Нарық 1,5 есеге өсіп, 259,5 млрд теңгеге жетті. Төменде суретте 2015-2020 жылдар аралығындағы Қазақстан Республикасындағы бөлшек және көтерме электрондық сауданың серпіні көрсетілген.



1 сурет - Қазақстан Республикасындағы электронды сауданың үлесі. Ішкі нарық бойынша [2]

Ескерту: Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің деректері негізінде автормен орындалды.

Жоғарыда келтірілген 1-суреттегі динамикадан көретініміздей, еліміздегі электронды сауда үлесі біртіндеп өсу беталысында. Бұл экономикалық өсуді ынталандырады, әлеуметтік дамуды жақсартады, тұрақты экономика құруға ықпалы зор.

Кейінгі 2010 жылы ғаламтордың енуі 35% болған кезде Қазақстандағы интернет-коммерция мөлшері отыз бес млрд. теңгені көрсетті. 2015 жылға қарай көрсеткіштер 5 есеге – 194 млрд теңгеге дейін өсті (ҚР Ұлттық экономика министрлігінің Конституциялық Кеңесі ғаламтор арқылы қызметтерді сату көлемінің есебін өзгертті, ал 2015 жылдан бастап ғаламтор-банкинг айналымы есепке алынбайтынын ескерсек). Бұл ретте ғаламторға ену- 71%-ға дейін 2 есеге өсті.

2015 жылдан бастап орташа жылдық өсім 30%-ға дейін жеделдеді. 2016 жылы электронды коммерция нарығының көлемі 226,44 млрд теңгені құрады. 2017 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстандағы ғаламтор пайдаланушылардың үлесі бір жыл бұрынғы 76,8%-ға қарсы 78,2%-ды құрады. Ал интернет арқылы бөлшек, көтерме сауда және қызметтерді сату көлемі 264,52 млрд. Бұл 2016 жылмен салыстырғанда 16,8 пайызға артық.

Тақырыпты зерттеу барысында, салыстыру үшін келесі деректер пайымдалды: 2015 жылы барлық бөлшек сауданың 7,5%-ы ғана интернетте жасалса, 2019 жылға қарай бұл көрсеткіш 14,2%-ға өсіп, 3,5 триллион долларды құрады. Айналыстағы төлем карточкаларының саны, Ұлттық банктің мәліметі бойынша, 2016 жылы 15,7 миллион болса, 19,4 миллион теңгеге жетті және 2015 жылы 17,2 млн. болған.

Өлемдік пандемия әсерінен онлайн сатып алатын интернет қолданушыларының да саны артқанын айта кету керек. Finprom.kz ақпарат агенттігінің дерегінше, 2020 жылы тауарлар мен қызметтерді онлайн сатып алған интернет пайдаланушылардың үлесі 17,7%-ға дейін өсті, бір жыл бұрын бұл көрсеткіш 15,6%-ды құраған болатын. Өңірлер бойынша, электронды сауданы пайдаланушылардың ең көп үлесі Қарағанды облысында 36% байқалды. Екінші орында - Нұр-Сұлтан қаласы 30%, Маңғыстау облысы 27,3% көрсеткен.

B2C бөлшек сауданың жалпы көлемінде электрондық коммерцияның үлесі өсуде. Бұл туралы Қазақстан Республикасының Сауда және интеграция министрі Бақыт Сұлтанов мәлімдеді. Сондай-ақ, Б.Сұлтанов электронды коммерцияны өркендетуге арналған кешенді жұмыс жүргізілгенін атап өтті. Бұл 2020 жылы оның көлемін 2 есеге ұлғайтуға және 1,1 трлн теңге межеден асуға мүмкіндік берді. Оның B2C бөлшек саудасының жалпы көлеміндегі үлесі 9,7%-ды құрады. 2021 жылдың 9 айының қорытындысы бойынша көлем 981,3 млрд теңгені көрсетіп, 10,7%-ды құрады.

Электрондық коммерцияның экожүйесін кеңейту және дамыту шеңберінде электронды коммерцияны ынталандыру және ШОБ субъектілерін оқыту, тауарларды тарату және жеткізу инфрақұрылымын дамыту бойынша жүйелі жұмыс жалғасуда. 2025 жылға қарай электронды сауда үлесін бөлшек сауда айналымының 15%-ына жеткізу міндеті қойылды. Саланы дамыту бойынша кешенді шаралардың нәтижесі бүгінде 6%-ға жуық құрайтын ЖІӨ-дегі байқалмаған көлеңкелі сауда үлесін азайту болады. Сондай-ақ ішкі нарықты халықтың өмірі мен денсаулығына кері әсер ететін қауіпті және зиянды тауарлардан қорғау мақсатында тұтынушылардың құқықтарын қорғау және техникалық реттеу туралы заңдар қабылдануда [3].

Сауда және интеграция министрлігінің мәліметінше, 2022 жылға аяғы электронды коммерция нарығының көлемі 1,9 трлн теңгеге жетеді деп көзделуде. Ал Qaz Trade сауда саясатын дамыту орталығы 2025 жылға қарай нарықтың өсуін 3,5 трлн теңгеге дейін бағалайды. Электрондық коммерция ішкі және сыртқы сауданың дамуы мен көлемінің ұлғаюына ғана емес, сонымен қатар қолма-қол ақшасыз төлемдердің өсуіне, бизнес шығындарын азайтуға және көлеңкелі айналымды азайтуға ықпал етеді. 2020 жылы қолма-қол ақшасыз төлемдер көлемі 2,5 есеге өсіп, 35,3 трлн теңгені құраған. Өсу үрдісі ағымдағы жылы да байқалады – 2021 жылдың бес айында қолма-қол ақшасыз төлемдердің көлемі өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 2,4 есеге артып, 23,6 триллион теңгені көрсетті. Бұл ретте интернет пен ұялы телефон арқылы жүзеге асырылған онлайн төлемдердің үлесі жалпы көлемнің 82,5%-ын құрады.

Өлем мемлекеттері арасында электронды сауданың ерекше дамыған жүйесі Қытай,

Америка Құрама Штаттары, Ұлыбританияда, Жапония, сонымен қоса Оңтүстік Кореяда орын алған. Дүниежүзілік банк, Ovum (World Cellular Information Service -Дүниежүзілік ұялы ақпарат қызметі) мәліметі бойынша, 2017 жылы Қазақстанда халықтың 76,4%-ы интернет пайдаланушылар болған. Бұл рейтингте Қазақстан Ұлыбританиядан (пайдаланушылардың 94,8%), тіпті АҚШ-тан (76,2%), Польшадан (76%) және Ресейден (76%) кейін екінші орында болды. Республикада смартфондар арқылы қосылымдар санының өсуі жағымды көрініске қосылды: 2018 жылдың соңында олардың саны 18,2 миллион болса, 2022 жыл қорытындысы 25,6 миллионға жетеді деп болжануда.

Өткен кезеңде 2019 жылы интернет-сауда нарығының көлемі 700 миллиард теңгеден асқан болатын. 2020 жылдың басындағы карантин интернет-дүкенге деген сенімді арттыруға септігін тигізді. Ковид-19 пандемиясы электронды коммерцияның дамуына оң әсер етті деп айтуға болады. Карантиннің енгізілуі интернет-дүкендердің танымалдылығының артуына және интернет арқылы белгілі бір төлем операцияларын жүргізуге ықпал етті. 2020 жылдың қаңтар-сәуір айларында елімізде қолма-қол ақшасыз операциялардың көлемі 2,5 еседен астамға өсіп, 7,4 трлн. теңге (2019 жылы – 2,8 трлн. теңге). Бұл ретте, бес жыл бұрын қолма-қол ақшасыз төлемдердің көлемі небәрі 234,3 млрд теңгені құраған болатын.

Сонымен қатар, қолма-қол ақшасыз төлемдердің дамуына POS-терминалдар инфрақұрылымын құру, Apple Pay және Samsung Pay-тің Қазақстан нарығына шығуы, банктердің бонустар мен кэшбэк арқылы клиенттерді ынталандыруы сондай-ақ қоғамдық көліктің барлық түрлерінде қолма-қол ақшасыз төлем әдістерін белсенді қолдану айтарлықтай әсер етті. Цифр дәуірі тұтынушы санасындағы ыңғайлылық, жылдамдық, баға, өнім туралы ақпарат, қызмет көрсету, брендпен әрекеттесу түсінігін түбегейлі өзгерткен. Қазіргі таңда адамдар ақпаратты, бренд туралы мәліметті цифрлық құрал арқылы алып, сондай-ақ кез келген жерден кез келген уақытта сауда жүргізу мүмкін болуда.

Дәстүрлі сауда жүргізу тетіктеріне қарағанда онлайн саудаға көшу тенденциясы әлемдік деңгейде қарқынды жүріп жатыр. Кейбір компаниялар қаржылық-сауда операцияларын тек онлайн жүргізеді. Олардың қатарында Amazon, Overstock.com, Expedia.com сияқты ғаламтордағы іздеу порталдары (Google, Bing, Yahoo!), транзакция сайттары (eBay, Craigslist), онлайн әлеуметтік медиа (Facebook, Twitter, YouTube, Instagram) арқылы тауарларын және қызметтерін тікелей соңғы тұтынушыларға сататын компаниялар баршылық.

Электрондық коммерцияға салық салу туралы: Қазақстандағы электрондық коммерция табыс салығынан босатылған. Тауарлардың электрондық саудасы саласындағы қызметті жүзеге асыратын салық төлеушілер жекелеген қызмет түрлерін жүзеге асыратын салық төлеуші ретінде тіркелуге жатады.

Салық есептілігін ұсынуды жеңілдету үшін электрондық коммерция саласындағы кәсіпкерлердің әкімшілік шығындарын азайту мақсатында салықтық жеңілдіктерді әкімшілендірудің автоматтандырылған тәртібін енгізу бойынша құқықтық актілер бекітілді.

Атап өтілгендей, тауарлардың электрондық саудасын жүзеге асыратын салық төлеуші ретінде тіркеу есебіне қою жекелеген қызмет түрлерін жүзеге асыратын салық төлеуші ретіндегі қызметтің басталғаны немесе тоқтатылғаны туралы хабарлама негізінде жүзеге асырылады.

Бұл ретте, Салық кодексінің 293-бабының 3-тармағына сәйкес тауарлардың электрондық саудасын жүзеге асыратын салық төлеуші корпоративтік табыс салығын 100 пайызға азайтады. Осы тармақтың ережелері, егер оң бағамдық айырма сомасының осындай қызмет түрлері бойынша операциялардан туындайтын теріс бағамдық айырма сомасынан асып кетуін ескере отырып, тауарлармен электрондық сауданы жүзеге асырудан түсетін кіріс жалпы жылдық табыстың 90 пайызы кем емес болғанда қолданылады [4].

Сауданың осы саласын дамытуға Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі де қосылды. Осылай, қолма-қол ақшасыз төлемдер кезінде комиссиялық сыйақыларды айтарлықтай төмендету мақсатында қолма-қол ақшасыз төлемдер кезінде комиссиялық сыйақыларды азайту үшін интеграцияланған (екінші деңгейлі банктермен) ішкі төлем платформасын енгізу арқылы жедел мобильді төлемдердің жаңа жүйесі құрылды. Бұрын кәсіпкерлер комиссияның жоғары болуына байланысты қолма-қол ақшасыз есеп айырысуға қызығушылық танытпаса, енді оларда электронды коммерциямен айналысуға нақты ынта тууда.

Елімізде «Цифрлық Қазақстан» бағдарламасы 2017 жылы бекітілгенін еске салсақ, оның бір тармағы электронды коммерцияны дамыту және қолма-қол ақшасыз экономикаға көшу болғанын білеміз. Қазақстан Республикасы Сауда және интеграция министрінің 2020 жылғы 24 ақпандағы бұйрығымен «Қазақстан Республикасында электрондық коммерцияны дамытудың 2025 жылға дейінгі жол картасы» бекітілді. Келесі негізгі бағыттарын атап өтсек:

- электрондық коммерцияны реттеу (электрондық коммерция туралы заңнаманы жетілдіру бойынша ұсыныстар әзірлеу);
- электрондық коммерцияда төлем жүйелерін дамыту;
- электронды коммерцияда тұрғындар мен кәсіпкерлердің цифрлық және қаржылық сауаттылығын арттыру;
- электрондық коммерцияны ақпараттық қамтамасыз ету;
- логистикалық инфрақұрылымды дамыту;
- электронды коммерцияның UNCTAD халықаралық рейтингінде Қазақстан Республикасының позициясын арттыру.

Алдағы жылдары Қазақстан электронды сауданың қарқынды дамуын күтуде, 2025 жылға қарай ол Республикада 25%-ға жетеді деп күтілуде.

Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымы талаптарына сәйкес электрондық сауда алаңдарының инфрақұрылымы мыналармен қамтамасыз етіледі: сатып алушының сатушы мен тауарды бағалау мүмкіндігі; тұтынушылардың құқықтарын қорғау институтын нығайту және электрондық коммерция саласында тұтынушылардың құқықтарын қорғау бойынша кешенді шараларды енгізу; тауарларды шетелге жөнелтетін жеке тұлғалар үшін экспортқа тауарларды декларациялаудың оңайлатылған тәртібі бөлігінде кедендік әкімшілендіруді жеңілдету; көліктік-логистикалық сақтау – фулфилмент орталықтарының қызметін реттеу бөлігінде инфрақұрылымды дамыту.

Электрондық сауда – бұл дегеніміз әлемдік тренд. Алдағы 2025 жылға таман электрондық коммерция нарығының бір жарым есе өсіп, құны 2.8 трлн. долларға болжалынады. Қытайдағы электрондық коммерцияның үлесі шамамен 21%-ды, ЕО-да 15%-ды, АҚШ-та-10%-дан астамды құрайды. Болжамдар бойынша, 2025 жылға қарай Қазақстандық интернет-алаңдарда сатып алу көлемі 153 млрд. теңгеден 2-3 трлн. теңгеге дейін ұлғаяды және жалпы бөлшек сауданың 25%-ын құрайды.

Қалай болғанда да, болашаққа болжам жасасақ та, басты мүдде: елдегі электронды сауда жаңа жұмыс орындарын құрудың мүмкіндіктері болып табылу тиіс. Сонымен қатар, жаңашыл ғаламтор-сауда алаңдары, электронды сауда-саттықтар неғұрлым көп ашылса, онлайн-тапсырыстар саны артады, қағаз ақшасыз төлемдер көбейеді, халықтың тартылуы соғұрлым көп болады, азаматтарымыздың өз-өзін жұмыспен қамту проблемасы шешілуіне септігін тигізеді. Өнімдер мен қызметтерді өндірушілер мен тұтынушылар мүлдем жаңа жағдайда өмір сүріп жатқандықтан, бүгінгі таңдағы сандық дәуірде тауарларды және қызметтерді жылжытудың электрондық арналарын қолдануды толыққанды өрістетуіміз, дамытуымыз қажет.

Әдебиеттер тізімі:

1. Электронды ресурсы: <https://kapital.kz/economic/98687/ob-yem-rynka-e-commerce-zapervoye-polugodiye-dostig-426-mlrd-tenge.html>

2. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің деректері
3. Электронды ресурсы: https://www.inform.kz/ru/dolya-elektronnoy-torgovli-rastet-v-obshchem-ob-eme-roznichnoy-torgovli-v-kazahstane_a3866506
4. Ресми сайт Zakon.kz – URL: <https://www.zakon.kz>

РОБО-ЭДВАЙЗЕРЫ – ЗАЛОГ УСПЕШНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ БУДУЩЕГО

Наумович А.А., студент
Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск,
Республика Беларусь

В современное время применение онлайн платформ для осуществления инвестиций становится все более распространенным. Одной из наиболее эффективных платформ является робо-эдвайзер или робот-советник. Данная технология предоставляет пользователям широкий спектр услуг, благодаря которым инвесторы получают возможность грамотно управлять собственными средствами, значительно сократить затраты на создание инвестиционных счетов, получить подробную консультацию в сфере инвестирования от специалистов и значительно автоматизировать процесс инвестирования. Само появление такого рода инноваций, а также их распространение и активное использование во многих странах мира свидетельствует о переходе общества на совершенно новый этап развития технологий.

Под определением робо-эдвайзер (робо-советник, роботизированный советник или робот-консультант) понимается, в первую очередь, онлайн-платформа, которая включает в себя механизмы роботизированного финансового планирования, осуществление которого происходит без человеческого вмешательства [1, с. 92].

Основные предпосылки к зарождению данной инновации проявились еще в 2008 году. Во времена финансового кризиса мелкие инвесторы располагали излишком наличности. Они выводили свои деньги из акций, а процентные ставки практически достигли нуля. Этой ситуацией решила воспользоваться фирма Betterment [2, с. 10]. На тот момент она являлась лидером среди консультационных роботизированных компаний и именно она стала первой фирмой, которая начала стимулировать инвесторов вкладывать свои средства в автоматизированные портфели, которые гарантировали бы стабильную прибыль. Именно в это время и появилось само понятие роботизированного советника, которое постепенно стало неотъемлемой частью деятельности многих финансовых компаний.

Можно сказать, что данная технология создавалась как бюджетная замена человеческому труду, которая обладает всеми необходимыми инструментами для эффективного инвестирования и постоянного контроля за портфелями клиентов. Робо-консультанты являются составной частью индустрии финансовых технологий, однако их известность в последнее время настолько выросла, что даже консервативные финансовые учреждения постепенно начали вводить робо-эдвайзеров в свой функционал.

Ярким примером может стать крупнейшая биржевая компания США Charles Schwab, которая начала внедрение роботизированных технологий еще в 2014 году. Данного рода инновации не обошли стороной и таких крупнейших представителей банковской сферы, как Bank of America и Wells Fargo.

Следствием такого бурного интереса американских финансовых учреждений к робо-эдвайзерам стало безусловное лидерство США на рынке роботизированных советников. Еще в 2018 году на данную страну приходилось более 300 роботов (следует отметить, что в настоящий момент в 16 странах количество роботов достигает 150), а инвестиции с применением данной технологии составляли 57% мирового рынка. Робо-эдвайзеры уже

получили довольно широкое распространение в Индии, Китае, Вьетнаме, Сингапуре, Японии и многих других государствах. Технология также постепенно внедряется и в развивающихся странах (Латинская Америка, Африка), однако на данный момент количество робо-эдвайзеров здесь равняется 15.

На сегодняшний день на рынке робо-консультантов уже свои лидеры, которые наибольшими активами под собственным управлением. Среди них можно выделить компании Vanguard (135 млрд долларов США), за ними следуют Intelligent Portfolios (40 млрд долларов США) и Betterment (21 млрд долларов США) [3, с. 17].

Прогнозы, затрагивающие развитие роботов-советников, очень оптимистичны. Так, по мнению крупнейших финансовых представителей, уже к 2024 году более 17 триллионов долларов будет контролироваться непосредственно робо-консультантами. Для сравнения стоит сказать, что данная цифра в четыре раза превышает суммарные активы под контролем BlackRock, современного абсолютного лидера по объему управляемых активов. Также согласно некоторым предположениям, к 2024 году робо-советники будут контролировать 17% всех инвестиционных активов мира [4, с. 52].

Само определение «робо-консультанты» создает ложное впечатление об ограниченности возможностей данной платформы. На самом деле, она включает в себя не только советы по инвестированию, но и полное создание инвестиционного портфеля, а также постоянный контроль за динамикой вложений клиента. Таким образом, робо-советники абсолютного большинства компаний предлагают не только консультационные, но и управленческие решения. Усовершенствованные версии роботизированных советников предлагают клиентам услуги автоматизированной ребалансировки портфеля и уплаты налогов.

С целью создания оптимального инвестиционного портфеля, робо-эдвайзеры в первую очередь анализируют уровень рискованности клиента, его инвестиционные цели, желаемые сроки инвестирования, что помогает ему определить необходимую инвестиционную стратегию. Спектр инвестиционных направлений, которые удовлетворяет роботизированный советник практически не ограничен. Это могут быть пенсионные накопления, организация стабильного потока доходов для покрытия расходов и многое другое. Опросник робо-эдвайзера включает в себя как объективные, так и субъективные вопросы. К числу первых можно отнести текущий доход или срок до выхода клиента на пенсию. Субъективные же включает готовность клиента к рискам и его реакцию на колебания рынка. С целью сокращения длительности процесса и его затратности, опрос клиента происходит при помощи стандартизированных опросов или онлайн-анкет.

Получив всю необходимую информацию о клиенте, робо-эдвайзер анализирует собственную базу данных и выдает вариант наиболее эффективного инвестиционного портфеля для конкретного субъекта. Чаще всего решение об эффективности робота принимает, опираясь на современную портфельную теорию. Она была создана еще в 1952 году Гарри Марковицем, но приобрела наибольшую известность только сейчас. Согласно данной теории, оптимальный портфель должен минимизировать ожидаемую доходность исходя из уровня восприятия и терпимости клиента к риску.

Роботизированные советники также предлагают своим клиентам постепенно увеличивать рисковость портфеля, например, совершить переход от государственных облигаций к муниципальным. Данной технологией также учитываются предпочитаемые субъектом сроки инвестирования. Если среди его приоритетов будет долгосрочное сбережение, то, естественно, робот будет предлагать менее рискованные портфели.

Поскольку робо-эдвайзер направлен на постоянный контроль состояния инвестиционного портфеля, он сразу же обнаруживает малейшие отклонения от желаемого уровня риска. В таких случаях происходит автоматическая ребалансировка портфеля. Так, скорость роста стоимости собственного капитала может превышать стоимость облигаций, тем самым растет доля инвестирования в акции. Так как увеличение

доли собственного капитала способствует росту рисков, то инвестиционный портфель может автоматически перебалансироваться путем продажи собственного капитала. Функция перебалансировки доступна и при других ситуациях, например, если потребитель меняет свои цели или предпочитаемый уровень риска.

Положительным эффектом применения современной портфельной теории является возможность клиентов снизить риски и при этом не причинить ущерб ожидаемой прибыли. Очень часто робо-консультансы предлагают инвестировать в индексные и биржевые фонды, что позволяет снизить затраты и добиться широкой диверсификации. Можно сказать, что робо-эдвайзеры придерживаются довольно консервативных методов в инвестировании и опираются, в основном, предлагают широко известные фонды с большим охватом и хорошими показателями за длительные промежутки времени. Таким образом, все необходимые операции могут происходить на онлайн платформе без непосредственного участия клиента, которому больше не нужно будет постоянно контролировать ситуацию на рынке, что поспособствует высвобождению времени и ресурсов.

Доступность является одним из главных преимуществ использования робо-советников. Благодаря современным технологиям инвесторы могут получить всю необходимую информацию или эффективную консультацию из любой точки мира в любое время через Интернет, физическое присутствие человека больше не является необходимым условием.

Роботизированные советники отличаются между собой по степени автоматизации процессов. Некоторые представители полностью автоматизированы, т.е. клиент в данном случае взаимодействует только с роботом без участия человека-консультанта. Данный способ предназначается для массового рынка, так как позволяет значительно снизить затраты. Однако, наиболее распространенным вариантом является гибридная система, которая предлагает частичное взаимодействие с людьми. Например, коммуникация с человеком-сотрудником может ограничиваться только Интернет-платформой либо же клиент сможет лично посетить консультанта, но ограниченное число раз. Гибридная система является более эффективной, но и более дорогостоящей, хотя плата за консультацию в данной ситуации все равно значительно меньше, чем при традиционной консультации.

Робо-эдвайзеры являются очень выгодным вложением для любого финансового учреждения, поскольку позволяют значительно снизить издержки на осуществление консультаций. В данной ситуации организация получает возможность сэкономить на заработной плате для сотрудников, на содержании помещения и других фиксированных затратах. Таким образом, появится возможность для снижения минимального порога инвестиционных требований. В США стоимость открытия счета у обычного консультанта достигает 27 тыс. долларов, а у робо-советника всего 4 тыс. долларов. Хотя многие современные компании, использующие робо-эдвайзеры, вообще отказались от минимального порога вложений. Плата за обслуживание у робо-консультанта также обойдется дешевле, чем у традиционного. Так, комиссия, взимаемая человеком-консультантом, составляет 0,8-1,5%, тогда как при использовании робо-советника всего 0,25%.

Применение робо-эдвайзеров также может помочь с преодолением субъективности, которая присуща традиционному консультированию. Сотрудники финансовых учреждений зачастую намеренно продвигают определенные направления инвестирования, за которые они получают большие комиссионные, также они не имеют возможности постоянно следить за состоянием всех активов и иметь полное представление о рынке. Обычно сотрудники отдадут предпочтение внутренним ценным бумагам. Эту проблему частично может решить использование роботов. Однако не стоит забывать, что их тоже программируют люди. Поэтому робо-эдвайзеры также могут давать определенные рекомендации, исходя из заинтересованности самой организации.

Еще одним недостатком данной технологии является слишком большой разрыв между роботами и людьми. Предлагаемые робо-советниками анкеты, безусловно очень эффективны и универсальны, однако робот никогда не сможет понять человека также, как другие люди. Человеческая логика и чувства не могут быть поняты роботом, что может стать препятствием для полного удовлетворения потребностей клиента. Также стоит отметить, что онлайн-опросы потребителей не всегда достоверны и достаточно однобоки. Они предполагают, что люди с одинаковыми ответами будут иметь схожие предпочтительные инвестиционные портфели, что не всегда действительно так.

Ограниченность взаимодействие между человеком и роботом может значительно исказить информацию и не дать системе правильное представление о финансовом положении человека. Таким образом, робо-советники могут не уточнить о страховках потребителя, потенциальных обязательствах или финансовом положении супруга, что в очередной раз помешает сформировать наиболее полную картину.

Еще одним существенным недостатком является отчуждение инвестора от самого процесса инвестирования. Он перестает следить за ситуацией на рынке, полностью доверяется роботу и перестает изучать инвестиционную сферу. Особенно остро этот вопрос встает по отношению к инвесторам с небольшим уровнем благосостояния, которые не имеют полного представления и необходимых знаний для инвестирования. Также из-за относительной новизны данной технологии большая часть информации о ней остается неизвестно. Например, насколько будут защищены клиенты при закрытии учреждения, использующего робо-эдвайзера.

Таким образом, робо-эдвайзеры представляют собой наиболее прогрессивные и эффективные технологии, оказывающие значительную поддержку каждому инвестору. Данная инновация уже проявила себя с положительной стороны во многих государствах и продолжает активно захватывать мировые рынки. Ее использование позволит эффективно вкладывать собственные средства даже тем людям, которые не специализируются на инвестициях и мало осведомлены о тонкостях данной сферы.

Список литературы:

1. Александрова, Л.С. Банки и финтех-компании: взаимодействие и конкуренция / Л.С. Александрова. – М. : КноРус, 2020. – 304 с.
2. Мирзоян, Н.В. Финтех и «Вторая платежная директива» как фактор развития конкуренции в банковском секторе Европейского союза / Н.В. Мирзоян, С.В. Плясова. – М. : Синергия, 2018. – 12 с.
3. Яковлев, Е.О. Финансовые технологии (FinTech). Системные особенности, риски, перспективы. / Е.О. Яковлев. – М. : КноРус, 2021. – 167 с.
4. Sironi, P. FinTech Innovation. From Robo-Advisors to Goal Based Investing and Gamification / P. Sironi. – NY : John Wiley & Sons Limited, 2020. – 183 с.

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Улаков Н.С., к.э.н., доцент кафедры Финансы
КарУ Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В статье рассмотрены тенденции развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан и обоснована актуальность использования налоговых льгот в качестве эффективного инструмента стимулирования экономической активности хозяйствующих субъектов в условиях спада отечественной экономики. При этом проведен анализ использования бюджетных средств, направленных на реализацию антикризисных мер в рамках государственных программ. Представлены упрощенные

режимы налогообложения, рассмотрены возможные пути решения проблем, а также приведены доводы для обоснования предложенных рекомендаций.

Ключевые слова: предпринимательство, пандемия COVID-19, антикризисные меры, налоговые льготы, специальные налоговые режимы, налоговое стимулирование.

Малое и среднее предпринимательство (МСП) — основа рыночной экономики, вклад которого в ВВП развитых стран колеблется от 50 до 60%, в развивающихся странах — от 10 до 20%. Экономистами различных стран признано, что данный сектор экономики имеет огромное значение для экономики страны. В секторе МСП занято от 60 до 80 % рабочей силы развитых стран, 10-15% развивающихся стран [1]. История формирования малого и среднего предпринимательства в постсоциалистических странах, таких как Казахстан, показала, что определяющим показателем развития предпринимательства в переходной экономике с существующими положительными и негативными аспектами является государство [2].

В посткризисный период государственная поддержка малого и среднего бизнеса — необходимый инструмент развития отечественной экономики. Однако опыт зарубежных стран показывает, что создание институтов государственной поддержки малого и среднего предпринимательства — процесс трудоемкий и длительный. Он связан с множеством аспектов: во-первых, разработка значительной законодательной базы; во-вторых, создание эффективных институциональных основ и рыночных институтов.

Немаловажным аспектом трансформации законодательства является подкрепление изменений финансовыми ресурсами. Недоступность финансовой поддержки вынуждает малый и средний бизнес уходить в непроизводительную сферу — в сферу торговли и услуг и, более того, занимать позиции в структуре «теневого экономики», где требуется меньший по объему начальный капитал и обеспечивается сравнительно быстрый оборот денежных средств [3]. Этим и объясняется низкое представительство малого и среднего бизнеса в промышленном производстве и экспорте.

В Республике Казахстан сформированы нормативно-правовые и организационные основы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, обеспечивающие стимулирование развития частного предпринимательства, создание благоприятных правовых, экономических условий для реализации предпринимательской инициативы в Республике Казахстан, что подтверждается 25 местом в рейтинге Doing Business – 2020 [4].

При этом основными документами, определяющими систему государственных мер развития малого и среднего предпринимательства, являлись Предпринимательский кодекс Республики Казахстан [5], а также различные государственные программы, такие как:

1) Государственная программа поддержки и развития бизнеса "Дорожная карта бизнеса – 2025", утвержденная постановлением Правительства Республики Казахстан от 24 декабря 2019 года № 968;

2) Государственная программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017 – 2021 годы "Еңбек", утвержденная постановлением Правительства Республики Казахстан от 13 ноября 2018 года № 746.

Основными видами оказываемых мер государственной поддержки являются финансовая, имущественная, инфраструктурная, институциональная и информационная поддержка. При этом указанные виды государственной поддержки направлены на:

1) поддержку новых бизнес-инициатив;

2) увеличение общей занятости в МСП;

3) увеличение вклада в ВВП и среднего объема выпуска продукции средних предприятий.

Снижение деловой активности с начала пандемии COVID-19 в наиболее уязвимых отраслях привело к отрицательной динамике объемов инвестиций в основной капитал (-) 3,4% предприятий. На этом фоне увеличилась доля инвестиций за счет средств

государственного бюджета.

Бюджетные средства, преимущественно, были направлены на реализацию антикризисных мер в рамках государственных программ «Дорожная карта занятости на 2020 – 2021 годы» (297 720,3 млн.тг.), развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017 – 2021 годы «Еңбек» (59 478,0млн.тг.), развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 – 2021 годы (54 267,6 млн.тг.), поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса – 2025» (52 048,7 млн.тг.), проекта «Ауыл – ел бесігі» (53 399,0 млн.тг.), а также компенсацию потерь местных бюджетов (236 977,0 млн.тг.) [6].

Принятые Правительством антикризисные меры позволили сохранить уровень безработицы к рабочей силе на уровне 4,9%. Среднемесячная заработная плата за год выросла на 14,6%, реальная – на 7,3%.

Из Национального фонда для поддержки экономики в кризисный период в 2020 году выделены средства в виде гарантированного трансферта в объеме 4 770 млрд. тенге. Главой государства Правительству и Национальному Банку Республики Казахстан было поручено оперативное исполнение антикризисных мер поддержки населения и бизнеса в период пандемии. На эти цели из всех источников с учетом скорректированного объема финансирования было выделено 6,9 трлн. тенге.

По итогам 2020-2021 годов освоение антикризисных средств на всех уровнях составило 99,5% к скорректированному плану. Значительный объем государственных средств (более 60%) реализован местными исполнительными органами в виде целевых трансфертов [6].

Влияние глобальных трендов, темпы противодействия новым вспышкам пандемии Covid-19 и восстановление от их последствий серьезным образом определили долгосрочный ландшафт и особенности развития предпринимательства и, соответственно, приоритеты государственной политики развития МСП.

Так, смещение экономической мощи в условиях пандемии ускорило темп дальнейшего развития международной торговли, определило тенденцию на возврат производств и аутсорсинг бизнес-процессов.

Тренд на развитие цифровых технологий, наложившись на ограничения физического взаимодействия из-за пандемии, ускорил процесс цифровизации многих сфер жизнедеятельности общества и бизнеса. Формат виртуального взаимодействия становится новой нормой. Внедрение и использование цифровых технологий превращаются в один из ключевых факторов конкурентоспособности бизнеса, получили сильный стимул для развития сектора электронной коммерции и финансовых технологий.

В условиях восстановления последствий пандемии еще более остро встает необходимость институциональных реформ, направленных на построение диверсифицированной и инновационной экономики.

Таблица 1

Количество активных субъектов МСП, численность занятых и выпуск продукции за 2014-2020гг. в Республике Казахстан

Годы	Количество активных субъектов, единиц			Численность занятых, тыс. человек			Выпуск продукции, млн. тенге		
	ЮЛ малого предпринимательства	ИП	фермерские хозяйства	ЮЛ малого предпринимательства	ИП	фермерские хозяйства	ЮЛ малого предпринимательства	ИП	фермерские хозяйства
2014	74829	694759	152697	849	1136	309	8007342	972670	786084
2015	175679	882849	181154	1185	1360	287	10200061	1518237	904543

2016	189637	736121	177884	1249	1288	276	13568530	1511733	1043755
2017	208742	747107	187527	1302	1241	286	16488047	1554704	1152499
2018	231325	809115	198268	1352	1315	281	18272335	1764985	1317352
2019	258365	855920	213457	1408	1379	297	22947233	1902754	1607790
2020	280200	857910	216715	1462	1354	301	23401108	1729842	2033585
Темп роста 2020 г. к 2014	374,5%	123,5%	141,9%	172,2%	119,2%	97,1%	292,2%	177,8%	258,7%
Примечание – составлено по [7]									

Динамика состояния развития МСП в Республике Казахстан в период с 2014 по 2020 годы демонстрирует положительные результаты, выраженные в следующих показателях:

- выпуск продукции МСП увеличился более чем в 2 раза и достиг 27,1 трлн тенге в номинальном выражении;

- общее количество субъектов МСП выросло на 47% и достигло 1,35 млн. субъектов, и общая численность занятых выросла на 36% и достигла 3,1 млн человек.

- вклад МСП в ВВП Республики Казахстан за указанный период вырос на 13 трлн. тенге и достиг 23,2 трлн тенге в номинальном выражении (доля МСП в ВВП достигла 32,8%);

В Республике Казахстан структура предпринимательства складывается следующим образом. На основную долю деятельности предпринимателей приходятся сферы оптовой и розничной торговли, ремонта автомобилей и мотоциклов – 33,2%. Далее располагаются: сельское, лесное и рыбное хозяйство – 18,9%, предоставление прочих видов услуг – 13,6%, транспорт и складирование – 6,0%, операции с недвижимым имуществом – 6,0%, строительство – 4,8%, промышленность – 3,8%.

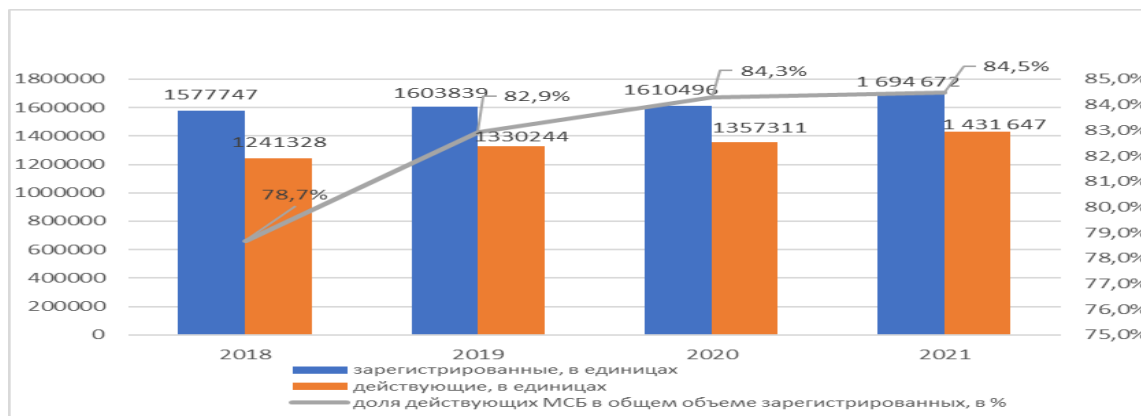


Рисунок 1 – Количество зарегистрированных и действующих субъектов МСП в РК за 2018-2021гг., в единицах [7]

По состоянию на 1 января 2022 года в Казахстане из 1 694 672 зарегистрированных предприятий МСП, действующими являются 1 431 647 предприятий, что составило 84,5 % от общего количества зарегистрированных предприятий МСП.

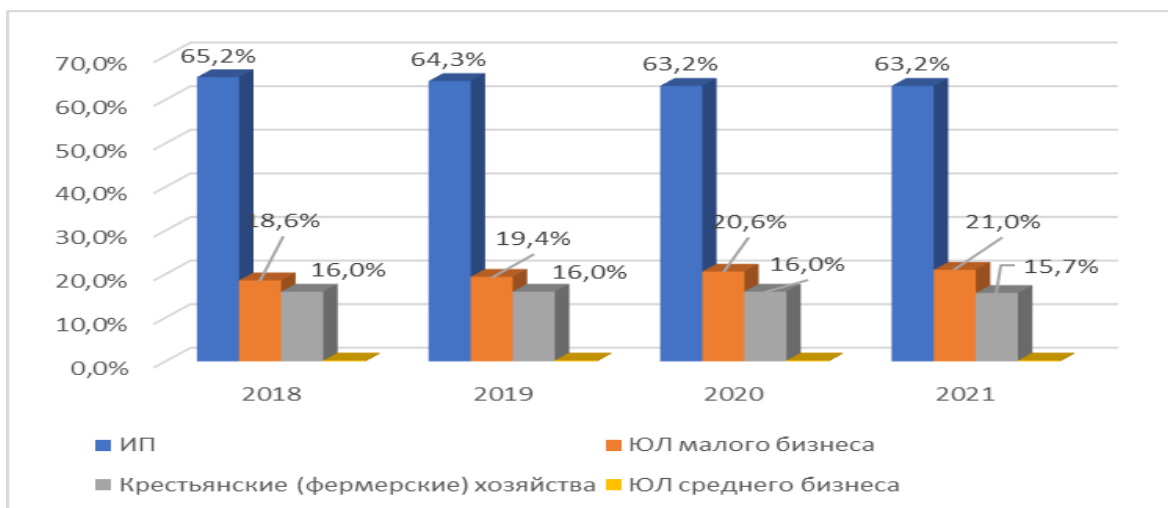


Рисунок 2 – Структура МСП в РК за 2018-2021гг., в процентах [7]

В структуре действующих предприятий МСП в течении трех последних лет основную долю занимают индивидуальные предприниматели, доля которых в среднем составляет 64% от общего количества субъектов. На предприятия малого бизнеса за указанный период в среднем приходится 19,5% от общего количества действующих субъектов МСП. В структуре действующих предприятий самая маленькая доля приходится на предприятия среднего бизнеса, которая в среднем составила 0,2%.

При этом за последние три года в структуре действующих предприятий МСП наибольший прирост показали предприятия малого бизнеса (на 28%). Предприятия МСП — это не только сфера торговли и услуг, это предприятия, которые задействованы во многих сферах экономики, включая финансовую, научную и производственные сферы. В Казахстане наиболее характерным видом экономической деятельности предприятий является торговая.

Важным аспектом успешного развития сектора МСП, по нашему мнению, является фискальная политика, она используется как косвенный инструмент поддержки предпринимательства. В фискальной политике ряда зарубежных стран широко применяются налоговые зачеты и льготы для различных видов деятельности, таких как научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Они предлагаются на как на центральном уровне, так и на местном уровнях.

При регистрации в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица возможно выбрать один из специальных налоговых режимов, если соответствует критериям применения. Рассмотрим механизм применения специальных налоговых режимов для субъектов малого и среднего бизнеса в таблице 2.

Таблица 2

Критерии применения специальных налоговых режимов для субъектов малого и среднего бизнеса согласно Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 120-VI «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.03.2022 г.)

Критерии	Патент	Мобильное приложение Е-SalyqBusiness с 01.01.2022г.	Упрощенная декларация	Фиксированный вычет	Розничный налог с 01.01.2021г.
Налоговый	год	год	полугодие	год	квартал

период					
Доход (предел)	3 528 МРП	3 528 МРП	24 038 МРП	144 184 МРП	3 000 000 МРП
Работники	отсутствуют	отсутствуют	Не более 30 человек	Не более 50 человек	Не более 250 человек
Объект налогообложения	Налогооблагаемый доход	Налогооблагаемый доход	Налогооблагаемый доход	Налогооблагаемый доход с учетом фиксир.вычета	Налогооблагаемый доход
Подоходный налог	1%	1%	1,5%	10%-20%	3%, 6% с 01.01.2023 в сфере общественного питания
Социальный налог	нет	нет	1,5%	9,5%	нет
Примечание – составлено по [8]					

Специальный налоговый режим — это особый порядок расчетов с бюджетом, устанавливаемый для отдельных категорий налогоплательщиков и предусматривающий применение упрощенного порядка исчисления и уплаты отдельных видов налогов, а также представления налоговой отчетности по ним.

Исходя из вышеизложенного можно увидеть и сравнить, что каждый специальный налоговый режим имеет свои особенности и преимущества перед другими налогами. Но при выборе более выгодной системы налогообложения необходимо основываться на особенностях каждого вида деятельности, организационно-правовой формы, количества работников, планируемого дохода.

Рассмотрим основные изменения согласно действующему законодательству, в патенте отменен социальный налог, определена ставка ИПН в размере 1 % с исключением розничной торговли. В режиме на основе упрощенной декларации установлены единые (для юридических лиц и ИП) пределы по размеру доходов — 24 038 МРП и численности работников – не более 30 человек.

С 2018 года был введен режим с использованием фиксированного вычета, предусматривающий ведение учета доходов и расходов, объектом же налогообложения выступает налогооблагаемый доход. При этом налогоплательщик имеет право на дополнительный фиксированный вычет в размере 30 % от суммы совокупного годового дохода без подтверждающих документов (общая сумма расходов, относимых на вычеты, включая дополнительные, не должна превышать 70 % от совокупного годового дохода), а также вправе уменьшить налогооблагаемый доход на 100 % от фонда оплаты труда, помимо вычета на фонд оплаты труда в аналогичном размере.

С 1 января 2020 года сроком на 3 года вступил в силу мораторий на проверки субъектов предпринимательства, также на данный период субъекты микропредпринимательства или малого предпринимательства, применяющие специальные налоговые режимы от уплаты налогов [9].

Внесены изменения в Налоговый кодекс в части введения специального налогового режима розничного налога для предпринимателей, работающих в наиболее пострадавших от пандемии секторах. Так, с 1 января 2021 года Налоговый кодекс дополнен главой 77-1 «Специальный налоговый режим розничного налога». Режим розничного налога рассчитан на несколько лет как антикризисная мера для обеспечения снижения налоговой

нагрузки на субъекты МСП и оптимизации порядка оплаты налогов и платежей в бюджет. Перечень видов деятельности устанавливается постановлением Правительства РК, в котором предусмотрены те виды деятельности, на которые применялись ограничительные карантинные меры в период пандемии.

Предусмотрено дальнейшее повышение ставки розничного налога до 6% с 01.01.2023 года исключительно для видов деятельности в сфере общественного питания согласно Закона РК «О внесении изменений и дополнений в Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) и Закона РК О введении в действие Кодекса РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс)» от 24 июня 2021 года № 53-VII, который вносит корректировки в порядок применения СНР розничного налога, которые будут действовать до 01.01.2025 года для указанной сферы предпринимательства.

Необходимо также отметить, что с текущего 2022 года предел регистрации плательщика НДС снижен с 30 000 МРП до 20 000 МРП, что может отразиться на конечной налоговой нагрузке предпринимателей. Согласно изменениям в п.4 ст. 82 Налогового кодекса, в минимум оборота не включаются обороты налогоплательщика, применяющего специальный налоговый режим розничного налога. Иными словами, можно сделать вывод, что у такого налогоплательщика не может возникнуть обязательств по постановке на регистрационный учет по НДС в связи с превышением минимума оборота. Лицам, уже состоящим на учете по НДС, необходимо будет сняться с учета. Для снятия с учета по НДС при применении СНР розничного налога нужно не позднее пяти рабочих дней до начала применения такого СНР представить заявление в налоговый орган по месту нахождения налогоплательщика, согласно изменениям в ст. 85 Налогового кодекса.

Снижая порог по постановке на учет по НДС, государство также улучшило условия для предпринимателей по работе с безналичными платежами. В действующем законодательстве порог по регистрации НДС с безналичными платежами равен 114 184 МРП, но это распространяется только на оборот, совершенный в безналичной форме через трехкомпонентную интегрированную систему, которая состоит из онлайн-кассы, POS-терминала и автоматизированной системы учета товаров. По сути, данными поправками власти не только наращивают налоговую базу, но и пытаются вывести бизнес из тени.

Специальные налоговые режимы призваны обеспечить благоприятную почву для роста МСП за счет снижения уровня налоговой нагрузки и упрощения налоговых. В тоже время налоговым законодательством предусмотрены ограничение на использование субъектами МСП данного инструмента стимулирования экономической активности, а зарубежный опыт указывает на возможности более эффективного использования снижения ставок и использования иных инструментов налоговых льгот. Таким образом, налоговые льготы, в частности, специальные налоговые режимы могут выступать эффективным инструментом стимулирования предпринимательской активности субъектов МСП, поскольку дают возможность сокращения уровня их налоговой нагрузки.

Таблица 3

Поступление основных налогов с малого и среднего предпринимательства в местные бюджеты в Республике Казахстан за 2017-2021гг., в млн.тенге.

Наименование налога	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год	Темп роста 2021г. к 2017г.
I. Доходы	681 296	728 532	039 951	721 256	742 647	86,8%
Налоговые поступления, в том числе:	962 823	195 144	380 961	985 340	666 375	86,8%

КПН с МСП	-	-	-	481 567	732 340	-
ИПН, всего	750 212	838 394	876 324	929 588	1 134 136	151,2%
ИПН у источника выплаты	676 476	739 645	774 339	848 231	1 081 326	145,9%
ИПН не у источника выплаты ИП	73 736	98 749	101 984	81 357	52 810	204,1%
Социальный налог	576 607	618 505	696 635	727 139	841 279	103,7%
Акцизы	175 014	216 578	236 911	327 509	357 205	314,4%
Неналоговые поступления	114 954	74 951	76 172	80 271	119 185	187,3%
Поступления от продажи основного капитала	64 306	90 175	108 036	124 930	202 146	186,8%
Поступления трансфертов	2 539 214	2 368 262	3 474 782	4 530 714	4 754 941	186,8%
Примечание – составлено по [10]						

Темп роста по всем показателям превышает базовый 2017г., так по налоговым поступлениям местных бюджетов рост составил 186,8%, по индивидуальному подоходному налогу рост всего составил 151,2% при этом с данного налога не у источника выплаты (по декларации) рост составил 204,1%. Уровень поступлений социального налога показал рост 103,7%, что связано с освобождением данного налога с ряда специальных налоговых режимов. При этом для балансирования местных бюджет с вышестоящего республиканского бюджета также наблюдается двухкратный рост поступлений трансфертов до 4 754 941 млн.тг. в 2021 году.

С 1 января 2020 года в местные бюджеты Казахстана стали зачисляться поступления по корпоративному подоходному налогу от малого и среднего бизнеса. В республиканский бюджет теперь поступает только КПН, уплаченный субъектами крупного предпринимательства, что должно привести к увеличению доходов местных бюджетов и стимулировать местные исполнительные органы расширять налоговую базу за счет создания благоприятных условий для бизнеса.

В результате этой реформы доходы от КПН стали поступать в местные бюджеты, так за 2019-2021 годы доходы местных бюджетов Казахстана выросли на 28% – с 6 до 8,7 трлн тенге. При этом поступления по КПН остаются незначительными – 732 млрд тенге. Особенно в сравнении с другими видами налогов: они меньше поступлений по социальному налогу в 1,14 раза (841 млрд тенге), и меньше поступлений по ИПН в 1,5 раза (1134 млрд тенге). Причиной этому были либо отсрочки, либо отмены по поступлениям КПН в связи с приостановлением деятельности многих субъектов бизнеса и налоговыми каникулами.

Слабая самодостаточность местных бюджетов имеет два основных следствия: низкие налоговые поступления и большую зависимость от трансфертов из республиканского бюджета. Поступающие доходы не позволяют покрыть растущие расходы, что приводит к увеличению дефицита местных бюджетов.

Отметим, что сумма переданных на местный уровень поступлений по КПН от малого и среднего предпринимательства (без учета гг. Нур-Султан и Алматы) в среднем обеспечивает менее 4% общих доходов местного бюджета, менее 10% в собственных доходах и чуть более 3% в затратах регионов, что затрудняет достижение цели, поставленной Главой государства, по снижению зависимости регионов от центра [6].

Таким образом, реформа по передаче КПН от МСП в местные бюджеты

существенно увеличила их доходы. Но города и регионы республики оказались в непростой ситуации: внедрение реформы совпало с пандемией коронавируса, падением цен на нефть, временным прекращением операционной деятельности предприятий МСП, на фоне которых произошло снижение налоговых поступлений в госбюджет.

Бюджетная самодостаточность регионов спустя два года после проведения реформы все еще остается довольно низкой. Доля поступлений трансфертов продолжает превышать налоговые поступления, которые собирают местные бюджеты.

Безусловно, на фоне скромных итогов необходимо сохранять темпы реализации реформы, поскольку она стимулирует местные исполнительные органы повышать деловую активность в регионах и развивать МСП. Для этого местные органы власти также должны получить дополнительные налоговые и фискальные полномочия, став при этом более подотчетными по бюджетным и финансовым вопросам. Но самое главное, программы развития предпринимательства должны разрабатываться местными органами. Основой для их разработки могут служить промежуточные и годовые результаты произведенной реформы.

Рассматривая непосредственно конкретные проблемы и возможные пути решения в сфере налогообложения МСП, стоит отметить, что государство оказывает значительное внимание и старается решить их должным образом, однако, обозначить их не будет лишним:

1. Направлением поддержки малого и среднего бизнеса должно стать предоставление реальных налоговых льгот и применение действенных налоговых инструментов регулирования. Посредством оптимальной налоговой политики государство может и должно способствовать развитию отечественного производства, созданию рынка, и, впоследствии, формированию определенного уровня жизни, что будет способствовать увеличению поступлений в государственный бюджет. Например, снижение налоговых ставок или освобождение от них на определенный период для малых предприятий и предприятий, осуществляющих деятельность в приоритетных секторах экономики, использование налоговых скидок на инвестиционные вложения или «налоговые кредиты».

2. Необходимо сохранение ставки 3%-6% в специальном налоговом режиме розничного налога не только для субъектов розничной торговли, но и для других сфер предпринимательства. В настоящее время, необходимо восстановление предпринимательской активности, а введенная норма, в целом, не вполне соответствует мерам дальнейшего восстановления экономического роста. В условиях экономического спада, налоговая политика должна стимулировать бизнес больше работать на развитие экономики, а не решать фискальные задачи государства.

3. Уменьшение порога регистрации плательщика НДС с 01.01.2022г. с 30 000 МРП до 20 000 МРП, может повлиять на общее увеличение налоговой нагрузки на предприятия малого и среднего предпринимательства, а также способствует их переходу на общеустановленный порядок налогообложения либо уйти в тень. Возможным направлением совершенствования косвенного налогообложения может быть возврат к обсуждению внедрения налога с продаж вместо НДС для определенных субъектов бизнеса.

4. Запрет использования розничной торговли в налоговых режимах патент и E-SalyqBusiness, а также ограничение найма работников, вынуждают предпринимателей переходить в режим упрощенной декларации или на общеустановленный порядок, что увеличивает налоговую нагрузку на индивидуальных предпринимателей.

Совершенствование налогообложения субъектов малого предпринимательства должно быть основано на оптимальном сочетании интересов государства и малого бизнеса. Поэтому необходим переход от гипертрофированной реализации фискальной функции налогообложения к активно-стимулирующей. Данные условия будут способствовать развитию малого предпринимательства, усиливать его социальную значимость и стимулировать инвестиционную активность.

Для того, чтобы налоговое бремя было посильным для малых предприятий, чтобы количество их росло, и они стремились вести свой бизнес в легальной, а не теневой экономике, необходима однозначность, стабильность системы налогообложения и справедливый уровень изъятия части доходов.

Как показывает мировой и отечественный опыт малое и среднее предпринимательство способствует быстрому развитию сбалансированной экономики, повышению эффективности производства, гибкости хозяйственной стратегии и тактики, скорости и качеству принятия и реализации управленческих решений, повышению уровня компетентности и ответственности предпринимателя за конечные результаты производства. Именно поэтому государственное регулирование и поддержка предпринимательства является одним из важных аспектов в современной экономике.

Список литературы:

1. И.Э. Иманбай Зарубежный опыт финансового регулирования малого и среднего бизнеса // Научный журнал «Вестник университета «Туран» № 3(87) 2020 г. – С. 235-238
2. Гринберг Р. С. Государственная поддержка малого предпринимательства в странах Центральной и Восточной Европы / Р. С. Гринберг. - М.: Наука, 2011. - 258 с.
3. Ивойлова И.В. Особенности малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – №3-2 (73). – С. 211-215
4. Рейтинг стран Doing Business 2020 в таблице от Всемирного банка. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tyulyagin.ru/ratings/rejting-stran-doing-business-2020.html>
5. Предпринимательский кодекс Республики Казахстан Кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V ЗРК. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/K1500000375>
6. Счетный комитет по контролю за исполнением республиканского бюджета. Краткое заключение к отчету правительства Республики Казахстан об исполнении республиканского бюджета за 2020г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gov.kz/memleket/entities/esep/documents/details/167917?lang=ru>
7. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Малое и среднее предпринимательство (МСП). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stat.gov.kz/official/industry/139/statistic/5>
8. О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс) Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 120-VI ЗРК. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/K1700000120>
9. О введении моратория на проведение проверок и профилактического контроля и надзора с посещением в Республике Казахстан. Указ Президента Республики Казахстан от 26 декабря 2019 года № 229. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/U1900000229>
10. Статистический бюллетень Министерства финансов РК на 1.04.2022г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gov.kz/memleket/entities/minfin/documents/details/302614?lang=ru>

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Угольков И.А.,

МГОУ Н.К. Крупской, г. Фрязино, Российская Федерация

Статья рассказывает про особенности региональной экономической безопасности. Автор предлагает шаги, направленные на совершенствование экономической безопасности. Приводятся статистические данные уровня жизни, доходов граждан. Выделяются субъекты и объекты экономической безопасности. В ходе проведенного исследования

необходимо, утверждать, что экономическая безопасность субъектов связана с экономической безопасностью государства.

Ключевые слова: экономическая безопасность, субъекты, объекты, доходы.

Экономическая безопасность региона исследуется по разному. Региональная экономическая безопасность определяет положение экономики региона.

Проблема региональной экономической безопасности субъектов РФ на сегодняшний день актуальна и нуждается в реформировании. Главным законом, регулирующий экономическую безопасность является Указ Президента РФ, закрепляющий «Приоритетные направления региональной политики Российской Федерации от 3 июня 1996 года №803. Данный закон рассказывает про полномочия федеральных и региональных органов государственной власти в области экономического регулирования, говорится об основных векторах регионального управления. Приоритетной задачей в области экономической безопасности является ликвидация экономического разрыва экономического развития регионов [1, с. 8].

Региональная экономическая безопасность характеризуется следующими особенностями: 1) Проведение экономической политики. 2) Природно-Климатические факторы, 3) Развитая инфраструктура [1, с. 7].

Обеспечение региональной экономической безопасности должно соответствовать интересам Российской Федерации и интересам региона. Экономическая безопасность региона тесно связана с экономической безопасностью России [1, с. 8].

Региональная экономическая безопасность – это социально-экономические отношения экономического блока. При успешном обеспечении экономической безопасности регион способен предотвратить угрозам [2, с. 8].

Проводя данное исследование необходимо выделить интересы финансовой безопасности. 1) Развитие региональной экономики в условиях расширенного воспроизводства [2, с. 8]. 2) Размер границы зависимости экономики от импорта товаров,. 3) Контроль за ресурсами региона [3, с. 8]. 4) Стабильное развитие финансового сектора и инновационной базы. 5) Обеспечение единого регионального экономического пространства. 6) Надзор за рыночным управлением и операциями в регионе.

Объектами экономической безопасности являются территория краев, областей, федеральных округов, муниципальные районы [3, с. 8]. К субъектам экономической безопасности относятся правительство, которое проводит экономическую политику, органы местного самоуправления, реализующие социально-экономические планы [3, с. 8]. Субъекты и объекты региональной экономической безопасности взаимосвязаны и взаимодействуют.

Уровень экономической безопасности региона зависит от многих факторов и процессов, происходящие в стране и в субъекте РФ [2, с. 7]. На функционирование региональной экономической безопасности влияет разделение производительных сил и ресурсов территории [1, с. 7]. Для стабильного обеспечения региональной экономической безопасности необходимо грамотно применять социальные, экономические, организационно-технический потенциал.

Каждый субъект РФ имеет свои особенности региональной экономической безопасности [3, с. 15]. Региональная экономическая безопасность включает уровень заработной платы в регионе, продолжительность жизни, условия труда, уровень жизни и производства.

Политика региона в области экономической безопасности выполняет стратегию экономической безопасности, помогающая путем сочетания различных форм, целей и методов и регионального управления достичь единого экономического пространства Российской Федерации и региона [2, с. 89].

Структура региональной экономической безопасности состоит из следующих компонентов: 1) Стратегия экономической безопасности, которая содержит цели, задачи и прогноз развития системы региональной экономической безопасности [3, с. 8].

Стратегия рассказывает о действительном социально-экономическом положении в регионе [2, с. 8]. Стратегия экономической безопасности – это нормативно-правовой акт, содержащий действия регионов по реализации экономических целей 2) Экономические приоритеты, 3) Результаты экономической безопасности, 4) Значения экономической безопасности, 5) экономические угрозы, 6) организация экономической защищенности, 7) Организационно-Правовое обеспечение экономической безопасности.

Стратегия экономической безопасности региона основной экономической документ региона. Документ содержит следующие данные субъекты и объекты экономической безопасности, 2) Угрозы и причины угроз экономической безопасности, и областей жизнеобеспечения [2, с. 6]. 3) Положение и пути развития региональной экономики, 4) Ущерб, 5) Шаги реализации экономической политики [3, с. 7]. Стратегия предусматривает ответственность за нарушения норм экономической стратегии. Стратегия играет главную роль в обеспечение экономической безопасности [1, с. 6].

Выделяются индикаторы региональной экономики Экономические (структурные, инвестиционные, научно-технические, внешнеэкономические). Показывают уровень работы системы производства и помогают предотвратить угрозы в экономическо-хозяйственном блоке [1, с. 8]. Социальные включающие уровень жизни граждан, результат развития социальной инфраструктуры, трудовые ресурсы, демографию [3, с. 6]. Экологические (отходы и вторичные ресурсы, природные ресурсы, влияние производства на экологию, положение природной сферы).

Основу индикаторов экономической безопасности региона является показатель валового регионального продукта.

Предложения по совершенству региональной экономической безопасности: 1) Проверка экономического положения в регионе, 2) Прогнозирование угроз, 3) Установление критериев и показателей, 4) Наличие плана экономического развития региона, 5) Строительство базы, которая совершенствует экономическую безопасность. 6) Оперативно выявлять и реагировать на угрозы. 7) Введение термина экономическая безопасность в Конституцию Российской Федерации. 8) Повысить уровень доходов населения и продолжительность жизни. 9) Увеличить финансирование регионов [1, с. 8].

Государство должно быть заинтересовано в обеспечение экономической безопасности. Экономическая безопасность должна все время развиваться и контролироваться государством и быть на высоком уровне [2, с. 7].

Исследователи выделяют термин регион, как административно-территориальная единица государства [2, с. 7]. Экономисты рассматривают регион, как территорию на которой взаимодействуют субъекты экономики. Регион экономическая база, которая имеет связи с внутренним и внешним миром. Регион социально-экономическая единица .

Экономическая безопасность региона включает продовольственную, инвестиционную, демографическую, социальную, научно-техническую безопасность [1, с. 8]. Экономическая безопасность выступает основной характеристикой экономической системы региона. Система экономики региона обладает качеством самоорганизации .

Стабильному развитию экономической безопасности мешает низкий уровень жизни, который определяется двумя характеристиками число население у которых доходы ниже прожиточного минимума, соотношение среднедушевого размера доходов к величине прожиточного минимума [1, с. 8].

По данным Росстата в 2020 году за чертой бедности оказалось 19,9 млн человек – 13,5% населения [2, с. 8]. В 2020 году увеличилось число малоимущих на 1,3 млн. Показателями, определяющие экономическую защищенность выступает продолжительность жизни. По данным Министерства Труда самая низкая продолжительность жизни была зафиксирована в Ненецком автономном округе- 43,9 года, в Еврейской автономной области 48,3 лет, в Марий Эл – 49,9 лет, На Урале 57 лет, в Свердловской области 56 лет. Регионы с высокой продолжительностью жизни Дагестан – 68 лет, Татарстан – 69 лет, Чеченская Республика 66 лет, в ХМАО 62 года [3, с. 78], .

В завершении можно сделать следующий вывод, что от обеспечения экономической безопасности зависит работа сфер производств и жизнеобеспечение и экономическая безопасность влияет на положение экономики региона.

Список литературы:

1. Грошев И.В. Особенности региональной экономической безопасности // Вестник экономической безопасности. – 2022. - №5. – С. 13-14.
2. Шубина Н.В. Концептуальные подходы к пониманию экономической безопасности региона: сущность, структура, факторы и условия // Вестник УрФУ- 2017.- №2. – С. 90-91.
3. Швецова К.А. Формирование эффективной системы экономической безопасности регионов России с участием органов внутренних дел . М., Проспект, 2015. 450 с.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АНТИМОНОПОЛЬНОГО КОМПЛАЕНСА

Урынбасарова Р.М.,
магистрант 1 курса очной формы обучения
Оренбургского института (филиала) Университета имени О.Е. Кутафина,
г. Оренбург, Российская Федерация

Аннотация. В данной статье рассматривается правовое регулирование антимонопольного комплаенса, основные критерии оценки степени рисков. Необходимость внедрения и использования данного механизма обусловлена разработкой правил в деятельности хозяйствующих субъектов и контролем за их исполнением самим субъектом. При соблюдении ряда критериев комплаенс способен защитить при рассмотрении дел об административных правонарушениях в сфере антимонопольного регулирования.

Ключевые слова: антимонопольный комплаенс, критерии степени рисков, дорожная карта, конкуренция, хозяйствующие субъекты, комплаенс-риски, внутренний акт.

В настоящее время законодательство о защите конкуренции расширило возможности личного участия хозяйствующих субъектов в процессе предотвращения нарушений. В этом аспекте следует обратить внимание на антимонопольный комплаенс, а именно на законодательное закрепление, его механизмы. Антимонопольный комплаенс - это внутренняя система организации, принятая для обеспечения соблюдения требований антимонопольного законодательства. Его основная идея заключается в том, что субъект сам вырабатывает для себя правила поведения, сам контролирует их выполнение. Соответственно, устанавливается двойной антимонопольный контроль, как внутренний, так и внешний.

В связи с принятием Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции» от 01.03.2020 № 33-ФЗ [2], пункт 24 статьи 4 Федерального закона «О защите конкуренции» относится к системе внутреннего соблюдения требований антимонопольного законодательства. Определение отражает целостную структуру комплаенса, но сам термин не используется, тем не менее, его можно найти в ряде подзаконных актов. Анализируя ст. 9.1 Федерального закона «О защите конкуренции» [1] мы видим использование словосочетания «право», что означает, что оно является необязательным для хозяйствующих субъектов. Целесообразно рассмотреть правовую природу антимонопольного комплаенса, механизм и организацию, практику внедрения и применения. Более краткое определение антимонопольного комплаенса - это комплекс правовых и организационных мер, направленных на соблюдение требований антимонопольного законодательства и предотвращение его нарушения. [8] Кроме того, существует карта комплаенс-рисков (паспорт) ФАС России

[9], в которой уровни риска дифференцированы в зависимости от административной процедуры, риска, условий его возникновения на «высокий», «значительный», «низкий», «незначительный».

Стоит упомянуть Стратегию развития конкуренции и антимонопольного регулирования в Российской Федерации на период 2013-2024 годов [10], которая предусматривает, что комплаенс-системы являются корпоративными мерами по предотвращению антимонопольных нарушений. Говоря о формировании комплаенса, выделим Национальный план развития конкуренции в Российской Федерации на 2018-2020 годы [3], в котором устанавливалось, что Правительству Российской Федерации необходимо принять меры, направленные на создание и организацию системы внутреннего обеспечения соответствия требованиям антимонопольного законодательства деятельности федеральных органов исполнительной власти до 01.03.2019 г. Закрепление положений о реализации ранее принятых мер отражено в действующем Постановлении Правительства Российской Федерации от 02.09.2021 г. № 2424-р «Об утверждении Национального плана (Дорожной карты) развития конкуренции в Российской Федерации на 2021-2025 годы». [5]

Исходя из позиции законодателя, мы приходим к утверждению, что целесообразно определить критерии степени рисков, а именно:

1) Для хозяйствующих субъектов, согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 01.03.2018 г. № 213 [4], одним из них является функционирование в течение не менее одного года на день принятия решения о присвоении (изменении) категории риска системы правовых и организационных мер, направленных на соблюдение таким хозяйствующим субъектом требований антимонопольного законодательства. Соответственно, анализ данного показателя позволит не только повысить эффективность деятельности хозяйствующего субъекта, но и учесть такие данные при привлечении к административной ответственности.

2) Нормативные правовые акты федерального органа исполнительной власти, а также проекты нормативных правовых актов в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 18.10.2018 г. № 2258-р [6] включены в группу идентификации рисков, кроме того, выявлены нарушения антимонопольного законодательства в деятельности анализу подлежат данные федерального органа исполнительной власти за последние 3 года.

3) При осуществлении своих полномочий должностными лицами органов государственной власти на основании Приказа ФАС России от 05.02.2019 г. № 133/19 [7] учитываются доля сотрудников федерального органа исполнительной власти, доля нормативных правовых актов, а также показатели по выявленным нарушениям. В то же время существует формула для расчета доли сотрудников, с которыми были проведены обучающие мероприятия по соблюдению антимонопольного законодательства, что также указывает на важную роль статистических данных.

Принимая во внимание зарубежный опыт, отметим, что для рассматриваемого института нет правовой основы. Так, мировым лидером по внедрению практики соблюдения требований являются Соединенные Штаты, в то время как Антимонопольный закон Клейтона от 1914 года и Закон Федеральной торговой комиссии (FTC) от 1914 года не регулируют вопросы соблюдения требований. [15] На уровне Евросоюза в целом, отдельных стран-участниц, антимонопольными органами опубликованы документы рекомендательного характера, в которых разъясняется, каким признакам должна соответствовать эффективная программа комплаенса. Говоря об особенностях соблюдения законодательства в зарубежных странах в части наложения штрафных санкций в виде штрафов, следует отметить, что на национальном уровне отдельных членов Европейского Союза возможно снижение штрафа на 10% (Великобритания, Франция) и на 15% (Италия). [14] В США наличие системы комплаенса в корпорации является основанием для смягчения ответственности или освобождения от

ответственности. Стоит сказать, что зарубежный опыт внедрения антимонопольного комплаенса показывает, что, во-первых, в зарубежных странах отсутствуют законодательные положения об осуществлении антимонопольного комплаенса; во-вторых, положения об антимонопольном комплаенсе чаще всего разрабатываются на уровне антимонопольного ведомства, носят рекомендательный характер; в-третьих, внедрение участие в программе антимонопольного комплаенса является правом, а не обязанностью компаний.

Говоря о введении антимонопольного комплаенса в субъектах Российской Федерации, отметим, что Указ Губернатора Оренбургской области от 27.02.2019 г. № 85-гк [11] закрепляет организацию, определяет полномочия должностных лиц. Стоит сказать, что ФАС России отмечает успешные практики регионов, например, опыт Белгородской области отмечен как один из положительных примеров организации антимонопольного комплаенса. Для оперативного управления процессом внедрения комплаенса в регионе разработаны контрольные списки для органов исполнительной власти области (20 показателей) и администраций муниципальных районов и городских округов (26 показателей). Выполнение этих показателей включено в рейтинг администраций муниципальных районов и городских округов области. В Ханты-Мансийском автономном округе-Югре экспертиза проектов и действующих нормативных правовых актов на соответствие антимонопольному законодательству проводится автоматически с помощью программы «Кодекс». В Республике Удмуртия была разработана карта комплаенс-рисков не только по общим направлениям деятельности, но и в контексте реализуемых региональных проектов в рамках национальных проектов.

Примерами внедрения антимонопольного комплаенса можно выделить отдельные крупные хозяйствующие субъекты (например, ПАО «МТС», ГК «Автодор», ООО «Пивоваренная компания «Балтика», ОАО «ЯТЭК», Уралкалий, Роснефть, Газпром Нефть, РУСАЛ, Ново-Нординск, ЕВРАЗГруп, Новоорловский ГОК, Киауф Гипс), все же большинство субъектов не стремится его создавать и внедрять по причине необходимости серьезных имущественных вложений и неочевидности снижения административной нагрузки в случае непреднамеренного нарушения антимонопольного законодательства.

Таким образом, в Российской Федерации внедрение комплаенса обеспечивает следующие преимущества. Во-первых, комплаенс способен защитить при рассмотрении дел об административных правонарушениях в сфере антимонопольного регулирования. Теоретически он может подтвердить, что юридическое лицо сделало все возможное, чтобы избежать нарушения, и поэтому его вина отсутствует (ч. 2 ст. 2.2 КоАП РФ). Также соблюдение антимонопольного законодательства может повлиять на размер санкций в качестве смягчающего обстоятельства, поскольку перечень этих обстоятельств в законе не является исчерпывающим (ч. 2 ст. 4.2 КоАП РФ), или стать поводом для назначения штрафа ниже низшего предела, что уже практикуется антимонопольными органами. Во-вторых, соблюдение требований снизит управленческие риски. Суды признают, что убытки могут быть взысканы с директора, если из-за его недобросовестного или необоснованного поведения компания будет привлечена к административной ответственности в результате слабого контроля за сотрудниками или ненадлежащей организации системы управления.[13] В-третьих, соблюдение требований является одним из условий, позволяющих снизить категорию риска при государственном контроле в области антимонопольного регулирования. Для этого соответствие требованиям должно соблюдаться не менее года. Чем ниже категория риска, тем ниже интенсивность проверок. Расходы на антимонопольный комплаенс могут включать расходы на вознаграждение специалистов в антимонопольной сфере и их повышение квалификации, на снижение антимонопольных рисков, например, на приобретение учебных материалов для сотрудников в области антимонопольного регулирования, а также на оценку эффективности комплаенса.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ // режим доступа: www.consultant.ru
2. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции» от 01.03.2020 № 33-ФЗ // режим доступа: www.consultant.ru
3. Указ Президента Российской Федерации от 21.12.2017 № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» // режим доступа: www.consultant.ru
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 01.03.2018 № 213 «Об утверждении критериев отнесения деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих экономическую деятельность, к категориям риска при осуществлении государственного контроля за соблюдением антимонопольного законодательства Российской Федерации» // режим доступа: www.consultant.ru
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 02.09.2021 № 2424-р «Об утверждении Национального плана («дорожной карты») развития конкуренции в РФ на 2021-2025 гг.» // режим доступа: www.garant.ru
6. Распоряжение Правительства РФ от 18.10.2018 № 2258-р «Об утверждении методических рекомендаций по созданию и организации федеральными органами исполнительной власти системы внутреннего обеспечения соответствия требованиям антимонопольного законодательства» // режим доступа: www.garant.ru
7. Приказ ФАС России от 05.02.2019 № 133/19 «Об утверждении методики расчета ключевых показателей эффективности функционирования в федеральном органе исполнительной власти антимонопольного комплаенса» // режим доступа: www.consultant.ru
8. Приказ ФАС России от 27.11.2018 № 1646/18 «О системе внутреннего обеспечения соответствия требованиям антимонопольного законодательства в ФАС России (антимонопольном комплаенсе)» // режим доступа: www.garant.ru
9. ФАС России | КАРТА (ПАСПОРТ) комплаенс-рисков ФАС России // режим доступа: fas.gov.ru
10. Стратегия развития конкуренции и антимонопольного регулирования в Российской Федерации на период 2013-2024 годов, утв. Президиумом ФАС России 03.07.2013 г. // режим доступа: www.garant.ru
11. Указ Губернатора Оренбургской области от 27.02.2019 № 85-ук «О порядке создания и организации системы внутреннего обеспечения соответствия требованиям антимонопольного законодательства деятельности органов исполнительной власти Оренбургской области» // режим доступа: www.garant.ru
12. Письмо ФАС России от 25.02.2019 № СП/13794/19 «О разъяснении вопросов, связанных с внедрением ОИВ Субъектов РФ антимонопольного комплаенса» // режим доступа: www.consultant.ru
13. Постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 21.05.2019 № Ф02-1307/2019 по делу № А74-4686/2018 // режим доступа: www.consultant.ru
14. Кванина В.В. «Антимонопольный комплаенс и его правовая природа» // Вестник ЮУрГУ. Серия «Право». 2019. Т. 19, № 1, С. 46–52.
15. Рашимас Р. Антимонопольный комплаенс в российском праве // режим доступа: https://zakon.ru/blog/2020/2/27/antimonopolnyj_komplaens_v_rossijskom_prave

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

Фулга В. П., к.э.н., доцент

Кооперативно-Торговый Университет Молдовы, г. Кишинёв, Республика Молдова

Аннотация. В работе рассмотрены некоторые проблемы теории и практики бухгалтерского учёта в Республике Молдова, среди которых: роль и место бухгалтера, качество нормативного регулирования бухгалтерского учёта, отсутствие государственного регулирования этики бухгалтера, проблемы образования специалистов в учебных заведениях, качество финансовых отчётов. В ходе исследования применены комплексный и системный подходы, критическое суждение автора.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт, экономический анализ, нормативные акты, информация, финансовая отчётность, реформа бухгалтерского учёта

Бухгалтерский учёт в Республике Молдова находится уже 30 лет в процессе реформирования, но проблемы её теории и практики не убавились. Согласно Закону о бухгалтерском учёте и финансовой отчётности № 287 от 15.12.2017 [1], бухгалтерский учёт — это комплексная система сбора, идентификации, группировки, обработки, отражения, обобщения и представления информации об элементах бухгалтерского учёта. Соответственно главным продуктом деятельности профессионала, задействованного в вышеуказанных операциях, является информация, а конечный результат представлен периодически обобщенно в виде финансовой отчётности. Качество данной предоставленной информации о бухгалтерских элементах зависит на низшем уровне от:

а) руководителя, администратора – в субъектах, таких как юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, независимо от вида собственности и организационно-правовой формы; постоянные представительства и филиалы субъектов-нерезидентов; некоммерческие организации и представительства субъектов-нерезидентов;

б) руководителя, директора – в субъектах, таких как органы/учреждения, за исключением бюджетных органов/учреждений;

с) учредителя – в субъектах, таких как физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, за исключением обладателей предпринимательских патентов;

д) физических лиц, осуществляющих профессиональную деятельность в сфере правосудия (нотариусы, адвокаты, судебные исполнители, медиаторы, авторизированные управляющие) – в субъектах, таких как физические лица, осуществляющие профессиональную деятельность в сфере правосудия (нотариусы, адвокаты, судебные исполнители, медиаторы, авторизованные управляющие), и учрежденные ими бюро а также индивидуальные кабинеты семейных врачей;

поскольку эти лица несут ответственность за ведение бухгалтерского учёта и финансовой отчётности.

Что странно во всем этом, так это то, что в законе упоминаются: бухгалтерский учёт, бухгалтерские документы, счета бухгалтерского учёта, бухгалтерский цикл, бухгалтерские регистры, бухгалтерская информация, бухгалтерский убыток, а человек, который маневрирует ими мастерски, профессиональной категорией не определён. Но зато, указаны главный бухгалтер и другое лицо, ответственное за организацию и руководство ведения бухгалтерского учёта, которое было упомянуто выше.

Данные лица обязаны: а) обеспечить организацию и непрерывность ведения бухгалтерского учёта со дня государственной регистрации субъекта до даты его ликвидации;

б) обеспечить разработку, утверждение и применение учетных политик в соответствии со стандартами бухгалтерского учёта и с иными нормативными актами, разработанными Министерством финансов; с) обеспечить разработку и утверждение: рабочего плана счетов бухгалтерского учёта субъекта, в зависимости от обстоятельств; внутренних процедур управленческого учёта; форм первичных документов и бухгалтерских регистров; правил движения документов и технологии обработки бухгалтерской информации; д) обеспечить полное и правильное составление

бухгалтерских документов, а также их целостность и сохранность; е) организовать систему внутреннего контроля; ф) обеспечить документальное оформление экономических фактов и отражение их в бухгалтерском учете; г) обеспечить соблюдение нормативных актов; h) обеспечить составление, представление и опубликование, в зависимости от обстоятельств, финансовых отчетов в соответствии с основным законом по бухгалтерскому учёту, стандартами бухгалтерского учета и иными нормативными актами [1].

На высшем уровне, качество бухгалтерской информации зависит от государственных органов в лице Министерства финансов. Данному учреждению отведена роль регулирования деятельности бухгалтерского учёта. В компетенциях соответствующего органа входит разработка, утверждение, опубликование в Официальном мониторе Республики Молдова и размещение на официальной веб-странице министерства нормативных актов и профессиональных инструментов:

- ▣ Национальных стандартов бухгалтерского учета;
- ▣ методических указаний, положений, инструкций и иных нормативных актов в области бухгалтерского учета и финансовой отчетности;
- ▣ Общего плана счетов бухгалтерского учета;
- ▣ форм первичных документов и инструкций по их заполнению.

Алгоритм работы бухгалтера раскрыт в Стандарте занятости «Бухгалтер» [2], который был разработан в 2021 году бухгалтерами-практиками страны и был утверждён приказом Министра финансов № 131 от 28.10.2021 г. Документ составлен бухгалтерами практиками на базе международных актов, без участия бухгалтеров теоретиков, что указано в самом документе. А хорошо ли это? Нет. Любой нормативный орган, регулирующий тонкости деятельности бухгалтера, должен быть создан в паритете, поскольку практика развивает теорию, а теория развивает практику.

Вопросы этики бухгалтера первостепенны. И странно, что в стране не разработан, на уровне государства, документ такого значимого уровня. В республике применяются положения иностранного документа, т. е. Кодекса этики профессиональных бухгалтеров [3], разработанного Советом по международным стандартам бухгалтерской этики. Сам текст документа сложен и чужд восприятию контексту молдавской действительности, поскольку бухгалтерский учёт зависим от характерных черт нации, исторических, экономических и политических условий бытия, несмотря на тенденции глобализационных процессов. Наряду с этим, само понятие - бухгалтер профессионал отсутствует в вышеуказанном законе. Наблюдается хаос и профессиональный кризис в бухгалтерской профессии. Как может бухгалтер, которому свойственны такие качества, как: внимательность, ответственность, усидчивость, скрупулёзность, здоровый педантизм, пунктуальность, честность, логичное мышление, уравновешенность, стрессоустойчивость, креативность для выполнения своей ответственной работы, не создать самостоятельно для себя нормативный акт поведения? Поэтому государственным органам, в лице Министерства финансов, рекомендуем создание Кодекса этики бухгалтера, при консультировании практиков и теоретиков. Ведь бухгалтерам понятно, что всё гениально – просто.

Хаос наблюдается и в сфере образования бухгалтеров. Трудно преподнести бухгалтерскую профессию и её теорию, когда на государственном уровне не выявлены главная цель бухгалтерского учёта, основополагающие идеи науки и практики, ну и вышеуказанные проблемы по регламентации деятельности и профессиональному поведению.

Действующие Национальные стандарты бухгалтерского учета (НСБУ), также имеют много несоответствий, огрехов. Общий план счетов бухгалтерского учёта может противостоят положениям НСБУ, а финансовая отчётность по структуре может не соответствовать НСБУ. На счёт финансовой отчётности, подготовленной в результате бухгалтерской деятельности, отметим, что формуляры в последней редакции поднимают

вопросы при преподавании теории бухгалтерского учёта, экономического анализа. В таком виде финансовые отчеты не выполняют основную цель, заключающуюся в представлении информации, необходимой для принятия экономических решений широким кругом пользователей, таких как: собственники (участники, акционеры, учредители, члены), кредиторы, клиенты, работники, публичные органы и общественность. Наряду с этим информация, представленная в финансовых отчётах, не соответствует качественным фундаментальным и повышающим полезность информации характеристикам: релевантность, точность представления, проверяемость, понятность. Есть конкретные вопросы по отражению активов и пассивов в Бухгалтерском балансе, влияющему на измерение ликвидности бухгалтерского баланса, оборачиваемости дебиторской задолженности, обязательств и др. Непонятно почему отчёт называется просто Баланс, ведь вещи нужно называть своими именами, а баланс может быть радиационный земной поверхности [4], мышечный, водный, генов, платёжный и т. д. Ненадлежаще представлена информация в Отчете о движении денежных средств. Этот формуляр отчётности противоречит определительно и концептуально Отчету о прибыли и убытках. А Отчет о движении денежных средств и Отчет о прибыли и убытках, в свою очередь, исключают отражение надлежащей информации по Общему плану счетов бухгалтерского учёта, касающаяся чрезвычайных событий.

На лицо формализм, который чужд профессионалу бухгалтеру и имитация работы регламентирующих органов.

Имитация качественной работы бухгалтеров на рабочем месте наблюдается на базе документа под названием Учётные политики. В соответствии с Законом о бухгалтерском учёте и финансовой отчётности № 287 от 15.12.2017 [1], главному бухгалтеру или другому лицу, ответственному за организацию и руководство ведения бухгалтерского учета, надлежит обеспечить разработку, утверждение и применение учетных политик в соответствии со стандартами бухгалтерского учета и с иными нормативными актами. Данный документ, регулирующий учёт на предприятии, на практике переписывается формально из года в год, не принимая во внимание принятые последние изменения. Эти изменения могут касаться принятия, отмены, принятия тех же самых первоначальных положений. И свяжем этот момент также с культурой, профессиональной этикой, психологией развития общества и самоидентификацией личности и профессионала в обществе.

В заключении отметим, что:

- 1) регулирование бухгалтерской деятельности на соответствующий период реформирования бухгалтерского учёта в Республике Молдова имеет упущения, как с точки зрения методологии, так и с точки зрения профессиональной этики;
- 2) все нормативные акты, регулирующие профессиональные и поведенческие аспекты бухгалтера должны быть разработаны в паритете теоретиками и практиками;
- 3) бухгалтерский учёт определяет экономическую культуру общества, поэтому хаос и профессиональный кризис должны быть разрешены, проблемы формализма должны быть искоренены.

Список литературы:

1. Закон о бухгалтерском учёте и финансовой отчётности № 287 от 15.12.2017. Официальный монитор Республики Молдова № 1-6 от 15.01.2018.
2. Стандарт занятости «Бухгалтер», утверждённый приказом Министра финансов № 131 от 28.10.2021 г. Официальный монитор Республики Молдова № 266-272 от 05.11.2021.
3. Handbook of the International Code of Ethics for Professional Accountants, 2018 Edition, ISBN: 978-1-60815-369-5.
4. Радиационный баланс. Википедия. Свободная энциклопедия.
https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B0%D0%B4%D0%B8%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BB%

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Марья Хасенова, магистр экономических наук, преподаватель;
Айгуль Ныйканбаева старший преподаватель,
КарУК, г. Караганда, Республика Казахстан

К бухгалтерскому учету можно относить по разному как собственно и точка взгляда исследователя может разниться от дискуссии о цели бухгалтерского учета к собственно трансформации его методологии. Что представляет собой система бухгалтерского учета? Ответ на этот вопрос пытаются дать ученые, которые являются представителями как отечественной экономической науки так и других стран мира. Бухгалтерский учет как функциональную экономическую науку невозможно охарактеризовать в рамках одной научно-исследовательской группы, лаборатории или научной школы. Бухгалтерский учет значительно шире, чем его понимают ученые-бухгалтеры, значительно значим, чем к нему относятся представители других научных экономических специальностей, значительно важнее, чем считают ученые общественных, гуманитарных и поведенческих наук, значительно влиятельнее, чем считает рядовой граждане и имеет больше пользы, чем думают собственно бухгалтеры-практики.

Бухгалтерский учет как система генерирования информационных ресурсов о хозяйственной деятельности предприятия, должен овладевать таким организационно-методологическим инструментарием, который бы обеспечил качество информации, для повышения ее ценности для пользователей, определять место и роль системы бухгалтерского учета в социально-экономических отношениях. В данном контексте отечественная ученая И. В. Жиглей, считает, что «Современный конвенционный бухгалтерский учет базируется на функциональной положительной парадигме – парадигме полезности для принятия решений, которая больше приспособлена для отражения социальной действительности и продолжает мотивировать поведение в направлении удовлетворения потребностей пользователей с помощью фундаментальных учетных концепций, которые должны учитывать процессы глобализации, которые, в свою очередь, вызывают изменения в социальном положении людей и создают необходимость рассмотрения социального развития в глобальных.

Бухгалтерский учет, наверное, единственная функциональная экономическая наука и сфера практической управленческой деятельности, результаты которой могут привести к последствиям не только экономического, но и социального и экологического характера. При чем, экономические последствия могут касаться не только отдельного предприятия, но и страны и группы стран; социальные последствия могут предусматривать не только сферу управления трудовыми ресурсами микроуровня, но и безработица миллионов граждан; экологические последствия уже давно вышли за пределы промышленных отходов и сегодня меняют климат планеты. «Бухгалтерский учет влияет на социальную действительность, а поэтому развитие социальной функции учета, направленной на позитивные (справедливые) последствия, является актуальной проблемой для дальнейших научных исследований и законодательного урегулирования с целью защиты общества от обмана». Стоит также отметить, что бухгалтерский учет выступает как средство информационного моделирования хозяйственной деятельности и ее экономических, социальных и экологических последствий, так и источником угроз данных последствий.

Тезис о роли бухгалтерского учета является правдивым и в то же время довольно противоречивым, особенно, когда речь идет о научных исследованиях в сфере бухгалтерского учета. Так, анализируя положения докторских диссертаций отечественных ученых можно констатировать преувеличения ученых относительно значения

бухгалтерского учета, или же придавать ему статус инструмента решения экономической задачи в моментах, когда бухгалтерский учет дает лишь информационную почву экономическую действительность и ни в коем случае не позволяет решить конкретную экономическую проблему. Н. И. Петренко считает, что «каждому обществу присущ определенный тип социального характера, которому и должен соответствовать бухгалтерский учет и контроль пассивов в частности. Социальный характер учета – это характер отражения деятельности определенных групп, классов. Обнаружено, что смена одного типа культуры другим сопровождается глобальным изменением основных ценностей человечества, а значит и организации и ведения учета. Историческим периодам, циклически повторяющимся, соответствуют виды и формы социального учета, предоставляющие информацию о глобальных социально-культурных изменениях. Главное отличие этого учета состоит в предоставлении информации, необходимой для контроля выполнения и соблюдения устава предприятия и коллективного договора».

В данном контексте соглашаемся с положениями критики, которые метятся в научной работе Д. А. Грицишена, в частности ученый отмечает:

во-первых, предоставление учета социального характера является дискуссионным, ведь учет – это информационная система, которая предоставляет информацию, и уже соответствующие пользователи определяют ее характер и социальную значимость. Кроме того, указывать, что в учете отражается деятельность определенных социальных групп и классов не конкретно, ведь это не соответствует основным принципам демократического общества, в обеспечении частей равенства прав и отсутствия классовости;

во-вторых, культура и ценности являются взаимосвязанными, а потому определять, что изменение типа культуры влияет на основные ценности является не целесообразным, ведь экономически-социальная реальность формирует новые ценности, которые могут быть приняты или отторгнуты культурой определенного общества как это наблюдается в странах зоны распространения ислама и отдельными странами Дальнего Востока. Можно согласиться, что культура, ценности, глобальные преобразования влияют на систему учета, но это влияние осуществляется только тогда, когда меняются запросы и приоритеты пользователей, и соответственно, есть потребность в формировании нового рода информации, которая имеет определенные своеобразные свойства;

в-третьих, автор отмечает, что исторические периоды повторяются циклически, что не выдерживает критики, ведь исторические периоды не могут повторяться, а вот показатели развития экономических систем могут повторяться в соответствии с Австрийской теорией экономических циклов (кризис, депрессия, оживление, подъем);

в-четвертых, автор отмечает, что учет предоставляет информацию для контроля выполнения и соблюдения устава предприятия и коллективного договора, что в условиях современных экономических реалий не соответствует действительности, ведь основная цель учета – это предоставление информации, а пользователям – для принятия управленческих решений, контроль же выполняет лишь посредническую функцию – подтверждения достоверности такой информации» [1, с. 45].

Стоит отметить, что действительно систем бухгалтерского учета находится в постоянной трансформации, однако не смотря на научные подходы и методы исследования бухгалтерского учета как науки, не смотря на теории исследования проблематики бухгалтерского учета, его основной задачей остается – генерирование информации о хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования. Отечественными и зарубежными учеными выделяется большое количество задач бухгалтерского учета, однако все они являются лишь производными от основной задачи, а именно – генерирования информации. Такая же позиция обоснована в трудах отечественного ученого В. В. Евдокимова, который отмечает, что: «ввиду всевозрастающей роли бухгалтерского учета для организации системы управления, он должен быть единым, неделимым, должен выполнять свою основную функцию – своевременно обеспечивать релевантной информацией всех пользователей» [1, с. 98].

Евдокимов В. В. Является одним из первых отечественных ученых, который доказал связи между системой бухгалтерского учета и информационной асимметрией, обосновал роль и значение бухгалтерского учета в преодолении информационной асимметрии на разных рынках и определил влияние бухгалтерского учета на формирование информационного пространства управления экономической безопасностью предприятия. Причем исследователями, задачи бухгалтерского учета группируются: - по сферам его проявления. Однако данный подход с точки зрения исследования бухгалтерского учета как функциональной экономической науки выходит за рамки методологии науки о бухгалтерском учете и определяет междисциплинарные связи между различными сферами научных исследований одного объекта. Определенным образом это можно связать с тем, что бухгалтерский учет проникает в различные сферы общественной жизни, на чем останавливается И. В. Жиглей, указывая, что «Отсутствие учета, или его независимая организация приводит к неупорядоченности хозяйственной системы, следствием которой являются социальные диспропорции, разорение предприятий; политического хаоса, что проявляется в экономической анархии государства, что, в конце концов, приводит к культурной и общественной деградации. Путь к согласованию интересов собственников и наемных работников лежит, только морализируя отношений между ними, что возможно лишь в случае организации хозяйственной жизни с учетом культурных, политических и экономических факторов» [2, с. 17].

В поддержку междисциплинарных исследований Э. Морен отмечает следующее: «специализация предполагает выделение объекта из его контекста, к которому он относится. Таким образом, отсекаются его связи с другими объектами и взаимодействие со средой. Объект, абстрагируясь от контекста, представляется неким «экстрактом». Его ценность заключается лишь в нем самом, а не в контексте взаимодействия с миром вокруг него. Специализация обуславливает математическую абстракцию, которая отвергает из рассмотрения все конкретное, отдает предпочтение лишь тому, что вычислено и формализовано» [3, С. 40].

Легенчук С.Ф. отмечает, что «междисциплинарный подход предполагает проведение исследований на стыке смежных дисциплин, что позволяет посмотреть под другим углом зрения на существующие в бухгалтерском учете проблем с применением методологического аппарата другой науки. Перечень таких дисциплин, с которыми взаимодействует учет, можно найти в первой лекции почти каждого учебника по теории бухгалтерского учета, однако, что дает такое взаимодействие и к возникновению каких теорий приводит, можно обнаружить лишь в узкоспециализированных исследованиях» [13, с. 59-60].

Действительно система бухгалтерского учета может выступать объектом научного исследования различных общественных наук и даже технических, если смотреть с точки зрения развития информационно-компьютерных технологий, однако существует субъектный риск, а именно риск недостаточного владения исследователем методологическим инструментарием иной науки. В результате получения научные результаты будут недостаточно обоснованными, а в отдельных случаях даже фальсифицированными.

Лачинов М.Ю. пишет: «В условиях революционных научных свершений происходит взаимное обогащение естественных и общественных наук новыми знаниями, понятиями, происходит их новое осмысление, расширяется возможность и необходимость применения аналогий в процессе познания мира каждой отрасли науки. Такое положение касается бухгалтерского учета, его промежуточное положение между искусством экономики и строгостью счетных наук позволяет использовать предсказания Макса Планка о том, что все науки взаимосвязаны, и в каждой есть черты всеобщности. Бухгалтерский учет затрагивает такие сферы как психология и философия, его принципы могут быть применены к самому человеку» [3, с. 76].

Безоговорочно, что все науки взаимосвязаны, однако есть требования к в

соответствии с которыми формируется структура науки и признание соответствующей сферы собственно наукой. И в таких случаях дискуссионным является положение использования междисциплинарного подхода. Ведь, это в свою очередь может привести к размытию объекта науки бухгалтерского учета и сформировать. С одной стороны такая тенденция будет иметь положительные результаты с точки зрения поиска новых свойств объекта, что в свою очередь ляжет в специфику задач бухгалтерского учета. С другой стороны есть риск получения недостоверных результатов при условии не достаточного положения методологией междисциплинарных исследований. Кроме того, возникает вопрос, к какой сфере познания будет относиться тот или иной результат научного исследования. Таким образом сформированы задачи, по сферам проявления бухгалтерского учета не всегда характеризуют сугубо науку о бухгалтерском учете, иногда в результате применения междисциплинарного подхода исследователи неправомерно расширяют спектр задач бухгалтерского учета. В большей степени, задачи бухгалтерского учета должны исходить из его общественной значимости и места в системе управления хозяйственной деятельностью различных уровней.

Список литературы:

1. Бухгалтерский учет. Учебник / Под ред. Бабаева Ю.А., Бобошко В.И.. - М.: Юнити, 2017. - 1279 с.
2. Парасоцкая, Н.Н. Бухгалтерский учет: современные вызовы, приоритеты и пути развития. том 1. / Н.Н. Парасоцкая. - М.: Русайнс, 2017. - 496 с.
3. Переверзев, М.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / М.П. Переверзев, А.М. Лулева, М.П. Переверзев. - М.: Инфра-М, 2017. - 576 с.

**НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В НОВЫХ УСЛОВИЯХ.**

Аубакирова А.Т., к.э.н., доцент кафедры «Финансы»
КарУ Казпотребсоюза, г.Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В современных условиях актуальность вопросов цифровизации продиктована растущим запросом граждан на качественное медицинское обслуживание. Целевая модель цифровизации подразумевает объединение всех процессов и потоков данных вокруг пациента и создание цифровой среды здравоохранения. Существовавшая финансовая неустойчивость системы, недостаточно эффективная структура оказываемой медпомощи, высокая доля расходов на стационарную помощь, высокий удельный вес теневых платежей населения, все эти проблемы повлияли на кардинальный пересмотр модели финансового обеспечения здравоохранения и перехода на систему обязательного социального медицинского страхования.

Ключевые слова: цифровизация здравоохранения, обязательное социальное медицинское страхование, медицинская помощь, система здравоохранения, финансирование здравоохранения.

В новых условиях быстро меняющейся мировой глобализации, демонстрирующие угрозы и риски, соответственно, диктуют новые подходы, правила для системы здравоохранения Казахстана, для которой сейчас актуальны проблемы повышения эффективности качества оказываемых медицинских услуг. Эпидемия коронавируса наглядно показал слабый уровень организации медицинской системы по многим аспектам, как организация санитарно-эпидемиологической службы, оснащенность современным медицинским оборудованием, нехватки материалов, специализации и низкой оплаты медицинских работников, финансирования и другое. В результате которой выявлены системные недостатки медицинского обслуживания в стране. На сегодняшний день результативное применение цифровизации в здравоохранении Казахстана является одной из основных задач. Изучение вопросов цифровизации продиктована растущим запросом граждан на качественное медицинское обслуживание. Целевая модель цифровизации подразумевает объединение всех процессов и потоков данных вокруг пациента и создание цифровой среды здравоохранения. Соответственно, в рамках цифровой среды, разные поставщики медицинских услуг, находящиеся на разных уровнях медицинской помощи смогут лучше координировать свои действия и обеспечивать интегрированное ведение пациентов и документооборота.

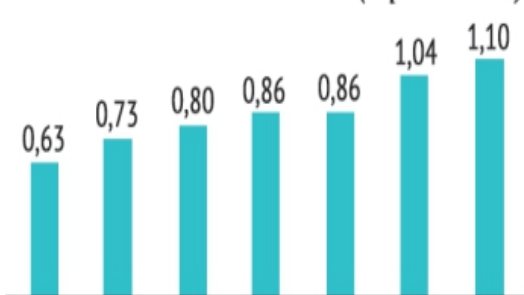
В целях по вхождению Казахстана в число 30-ти развитых стран мира, деятельность Министерства здравоохранения Республики Казахстан направлена на улучшение здоровья граждан путем создания современной и эффективной системы здравоохранения. В рамках этого был утвержден как известно Стратегический план Министерства здравоохранения Республики Казахстан на 2017 - 2021 годы.[1] Также была реализована Госпрограмма «Денсаулық» направленная на закрепление и развитие достигнутых результатов, решение проблем в вопросах охраны здоровья в соответствии с новыми вызовами, а также стала основой для планомерного развития отрасли до 2050 года. Реализация Программы способствовала устойчивости и динамичному развитию социально-ориентированной национальной системы здравоохранения с соблюдением принципов всеобщего охвата населения, социальной справедливости, обеспечения качественной медицинской помощью в соответствии с ключевыми принципами стратегии политики Всемирной организации здравоохранения. Тем самым, в рамках оптимизации государственной инфраструктуры основное внимание будет уделено высвобождению и перераспределению неэффективно используемых ресурсов в больничном секторе, которое предусматривает оптимизацию лечебно-диагностических процессов для оказания востребованных населением медицинских услуг (ПМСП, реабилитация, паллиативная помощь и пр.),

централизацию и децентрализацию оказания некоторых медицинских услуг. Следовательно, по сравнению с 2016 годом к 2025 году предполагается увеличение на сельском уровне количества Центров ПМСП и поликлиник с 207 до 253, врачебных амбулатории с 1323 до 1393. На городском уровне — диагностических центров и поликлиник с 187 до 206, центров ПМСП с 7 до 36, врачебных амбулатории с 61 до 99. [2, стр.4]

Расходы на здравоохранение в Казахстане 2021-2024 Согласно новому докладу Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) о мировых расходах бюджета на здравоохранение, количество бюджетных средств, затрачиваемых на здравоохранение, постоянно растет. Согласно данным, расходы Казахстана на ВВП составляет 3,4%. При этом в группе стран с аналогичным уровнем развития этот показатель выше – 6,3%, а в странах – членах организации экономического сотрудничества – 9,3%. Исходя из рекомендации ВОЗ, обеспечить эффективность функционирования системы здравоохранения можно только при условии выделения минимальной необходимой величины – 6,8% от ВВП в условиях бюджетного финансирования. В развивающихся странах данный показатель должен составлять не менее 5%. Как известно, расходы бюджета на здравоохранение и образование – это наиболее приоритетные направления (в условиях социально-ориентированной экономики), которым уделяется наибольшее внимание при распределении ресурсов [3].

К примеру, в 2020 году сфера здравоохранения в структуре госбюджета занимала 11% и стоит на третьем месте после соцобеспечения и образования, где видим на рисунке 1.

Расходы госбюджета на здравоохранение (трлн тенге)



Структура расходов госбюджета



Расчеты Ranking.kz на основе данных МФ РК

Рисунок 1- Расходы на здравоохранение в 2020 г.

Хотелось бы отметить, например до 2020 года здравоохранение большей частью финансировалось местным бюджетом: доля его оценивалась в 64% объема в среднем. Однако с этого года расходы местного бюджета по плану сократятся на 40%, а республиканского, напротив, вырастут на 82%, тем самым увеличив долю расходов РБ на здравоохранение с 36% до 65%.

Таким образом, в 2020 году было выделено бюджетных средств из РБ на сумму 717 млрд тенге, из МБ - 386 млрд тенге

В соответствии с утвержденной Государственной программой развития здравоохранения Республики Казахстан на 2020 – 2025 годы на реализацию Программы будут направлены средства республиканского и местных бюджетов, активы фонда социального медицинского страхования (ФСМС), а также другие средства, не

запрещенные законодательством Республики Казахстан, где общие затраты на реализацию Программы составят 3,2 трлн. тенге. Более наглядно по годам приводится в таблице 1.

Таблица 1

Затраты на реализацию Государственной программой развития здравоохранения Республики Казахстан на 2020 – 2025 годы.

По годам	Всего	РБ	Другие источники финансирования
2020 г	101 479 659	79 758 902	21 720 757
2021 г	190 302 331	112 473 864	77 828 467
2022 г	283 529 037	171 364 273	112 164 764
2023 г	712 064 057	483 520 916	228 543 141
2024 г	892 247 182	580 797 471	311 449 711
2025 г	1 000 696 116	616 975 228	383 720 888
Итого:	3 180 318 382	2 044 890 654	1 135 427 728

Примечание – по данным Государственной программы развития здравоохранения Республики Казахстан на 2020 – 2025 годы

Объем финансирования Государственной программы развития здравоохранения Республики Казахстан бывает уточняется при утверждении республиканского и местных бюджетов на соответствующие финансовые годы в соответствии с законодательством Республики Казахстан и исходя из возможностей доходной части республиканского и местных бюджетов, активов ФСМС, а также привлечением альтернативных источников финансирования, не запрещенных законодательством [6].

Несмотря на положительные сдвиги в формировании конкурентной среды, достигнутые путем внедрения механизмов финансирования (фондодержание, двухкомпонентный подушевой норматив) в рамках ЕНСЗ, низкая управленческая самостоятельность государственных организаций здравоохранения и недостаточный уровень менеджмента препятствуют повышению конкурентоспособности поставщиков медицинских услуг.

Сохраняется недостаточный уровень качества медицинских услуг, недостаточно развита система внутреннего аудита в медицинских организациях. Слабо развита система защиты прав пациентов, недостаточен потенциал независимых экспертов.

Например, общий объем расходов Министерства здравоохранения на трехлетний период реализуются посредством 11 бюджетных программ на общую сумму 3 712 260,0 млн. тенге, в том числе:

- на 2019 год – 1 106 834,1 млн. тенге;
- на 2020 год – 1 275 364,2 млн. тенге;
- на 2021 год – 1 330 061,7 млн. тенге.

Согласно Стратегического плана Министерства на укрепление здоровья населения направлены расходы (4 БП - 070,053,066,067) в сумме 3 513 756 млн. тенге (94,4%), в том числе:

- на 2019 год – 1 039 020,0 млн. тенге;
- на 2020 год – 1 205 858,4 млн. тенге;
- на 2021 год – 1 268 877,6 млн. тенге.

на повышение эффективности системы здравоохранения направлены расходы (6 БП - 061,003,005,006,013,024) в сумме 148 730,7 млн. тенге (4,2%), в том числе:

- на 2019 год – 50 680,6 млн. тенге;
- на 2020 год – 53 259,5 млн. тенге;

- на 2021 год – 44 790,6 млн. тенге.
- на достижение целей Стратегического плана (001БП) 49 773,3 млн. тенге (1,4%), в том числе:
- на 2019 год – 17 133,5 млн. тенге;
- на 2020 год – 16 246,3 млн. тенге;
- на 2021 год – 16 393,5 млн. тенге.

Следует отметить, как ни парадоксально, но затраты на здравоохранение в 2021 году немного снизились. В основном это коснулось финансирования гарантированного объема бесплатной медицинской помощи – с 1 трлн 323,8 млрд тенге до 1 трлн 132,5 млрд тенге. По данным из открытых источников, это всё равно на 8,2% больше всех плановых расходов республиканского бюджета за год. При этом увеличен объем средств для оказания медицинской помощи в рамках обязательного социального медицинского страхования – с 299,5 млрд до 349,4 млрд тенге. Финансирование прикладных научных исследований в области здравоохранения увеличилось в 29 раз: с 232,2 млн тенге до 6,7 млрд тенге. А расходы на хранение специального медицинского резерва и развитие инфраструктуры здравоохранения планировалось сократить в четыре раза – с 34,3 млрд до 8,6 млрд тенге. В целом, с начала 2021 года затраты госбюджета составили 2,6 трлн тенге – на 20% больше, чем годом ранее. В аналогичном периоде 2020 года затраты госбюджета достигали 2,2 трлн тенге, увеличившись на 13,5% за год. Запланированный объем доходов республиканского бюджета на 2021 год составляет 11,277 трлн тенге. Это на 626,9 млрд тенге меньше, чем предусматривал первоначальный бюджет на 2020 год. Но при этом на 729,5 млрд тенге больше, чем было запланировано получить в 2019 году.

По мнению аналитиков, затраты местного бюджета на здравоохранение за первые шесть месяцев этого года сократились сразу на 15,2% – до 83,6 млрд тенге. В 2021 году они составили 98,6 млрд тенге, что было больше на 79,2%, чем годом ранее [7].

Больше всего средств на здравоохранение направил местный бюджет Алматы – 15,7 млрд тенге, что на 3,1% больше, чем в прошлом году. Далее следуют Карагандинская и Жамбылская области – по 8,1 млрд тенге, плюс 17,2% и 51,6% соответственно. Ещё меньше на те же цели направлено в Акмолинской (1,6 млрд тенге), Мангистауской (2,2 млрд тенге) и Северо-Казахстанской (2,3 млрд тенге) областях.

В среднем на одного казахстанца затрачено 4,4 тысячи тенге. В Алматы – 7,9 тысячи тенге на человека, в Жамбылской области – 7,1 тысячи тенге и в Карагандинской – 5,9 тысячи тенге. В Акмолинской области эта сумма составила всего 2,2 тысячи тенге на человека.

Таким образом, затраты на здравоохранение из местного бюджета в этом году составили всего 2,3%, в прошлом году – 3%. А до 2018 года этот процент составлял 15-20% за аналогичный период.

Хотелось бы отметить, что учитывая опыт двух лет реализации системы ОСМС в Казахстане показал ряд недостатков существующих подходов к финансированию здравоохранения, нивелирование которых позволит устранить барьеры при получении населением медицинских услуг.

Так, в настоящее время около 3 млн человек остаются вне системы ОСМС, в том числе порядка 1,6 млн человек по причине нерегулярности платежей, 1,4 млн человек – из-за отсутствия платежей, что ограничивает доступ к медицинским услугам в пакете ОСМС, в частности, к консультативно-диагностической помощи на амбулаторном уровне и плановой стационарной помощи.

Ограниченная доступность консультативно-диагностической помощи приводит к росту потребления стационарной помощи за счет экстренных обращений и удорожания стоимости оказания медицинской помощи в целом.

Как отмечают в Минздраве, данные обстоятельства противоречат принципу доступности амбулаторно-поликлинической помощи, который является приоритетом развития системы здравоохранения уже на протяжении нескольких лет.

Похожая ситуация складывается при возникновении потребности в плановой медицинской помощи для лиц, не являющихся потребителями медицинской помощи в системе ОСМС. Данные лица, в случае отсутствия возможности оплатить взносы в систему ОСМС, не имеют права на плановую стационарную помощь, и попадают в стационар при наступлении экстренного состояния, что не отвечает принципу социального государства, при этом значительно возрастают затраты медицинской организации на помощь данному пациенту. В целом, указанные системные недостатки приводят к несвоевременному оказанию медицинской помощи и способствуют росту инвалидизации и смертности.

В связи с чем в Минздраве предлагают следующие изменения подходов по финансированию медицинской помощи: - в вопросах финансирования медицинской помощи вместо источника финансирования определить первоочередным принципом потребности населения в медицинских услугах; финансовые средства республиканского бюджета и активов фонда консолидировать на едином счете Национального банка и направлять на финансирование медицинских услуг согласно потребностям населения без разграничения сумм по пакетам ГОБМП и ОСМС.

Для этого потребуется внедрить целевой взнос государства для обеспечения ГОБМП (базовые гарантии). Таким образом будет реализована концепция стратегического закупа медицинских услуг Единым плательщиком для населения;

- внесение дополнений в перечни медицинской помощи в рамках ГОБМП для охвата базовых и жизненно необходимых медицинских услуг;
- внесение изменений в НПА бюджетного и банковского законодательства в части определения целевого взноса государства;
- интеграция информационных систем Национального банка и банков второго уровня.

Довести охват населения системой ОСМС до 100% предлагается путем добавления 16-й льготной категории граждан, взносы за которых производит государство (за счет средств МИО), речь идет о казахстанцах, отчисления и взносы за которых в систему ОСМС не поступали.

Следовательно, предполагаем о том, что происходящее реформирование системы здравоохранения будет основано на формировании инфраструктуры, гибко реагирующей на потребности населения в доступных, полноценных, качественных медицинских услугах.

Список литературы

1. Стратегический план Министерства здравоохранения Республики Казахстан на 2017 - 2021 годы: <http://optd.mangystau.kz/media/uploads/575>
2. Программа развития здравоохранения Республики Казахстан "Денсаулық" на 2016-2020 годы. - Режим доступа: enbek.gov.kz/ru/node/332663
3. Материалы пресс-службы МЗ РК, Материалы с сайта Мажилиса Парламента РК (доклад Министра здравоохранения РК Биртанова Е.А. на Правительственном часе в Мажилисе на тему «Цифровизация здравоохранения», 29 января 2018 года): <https://www.pharm.reviews/novosti/novosti-kazakhstan/item/2772-elzhan-birtanov-otsifrovizatsii-zdravookhraneniya>
4. Кодекс Республики Казахстан "О здоровье народа и системе здравоохранения"(с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2020 г.: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30479065
5. Закон Республики Казахстан «Об обязательном социальном медицинском страховании» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2020): https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=32908862
6. Государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан на 2020 – 2025 годы Государственная программа развития здравоохранения. Утверждена

постановлением Правительства Республики Казахстан от « 26 » декабря 2019 года № 982

7. <https://med.mcfr.kz/article/1083-byudjet-zdravoohraneniya>

8. Приказ Министра здравоохранения Республики Казахстан от 30.06. 2017 г. № 478 «об утверждении Правил и сроков исчисления (удержания) и перечисления отчислений и (или) взносов на обязательное социальное медицинское страхование»: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34994987

СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ И СТРАН ЕС В СФЕРЕ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ

Беззубко Л.В., доктор наук по государственному управлению
Беззубко Б.И., кандидат наук по государственному управлению
Донбасская национальная академия строительства и архитектуры,
г. Краматорск, Украина

Аннотация. В статье характеризуются результаты и основные направления сотрудничества в сфере инновационного развития между Украиной и ЕС. Отмечены основные недостатки, которые мешают эффективному международному сотрудничеству: недостаточный уровень участия в инициативах, направленных на решение глобальных проблем; в работе по вхождению в «Европейское облако открытой науки».

Ключевые слова: инновационное развитие, трансфер технологий, европейская интеграция

Научное сотрудничество в сфере инновационного развития между Украиной и ЕС осуществляется в рамках Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС (далее Соглашение). В 2020-2021 гг. в Украине осуществлен мониторинг имплементации одной из стратегических целей – формирование благоприятных условий для стимулирования торговли и инновационной деятельности для развития экспортных отношений. Можно согласиться с мнением специалистов о необходимости «корректировки содержания Соглашения таким образом, чтобы оно стало инновационно ориентированным и действительно способствовало повышению конкурентоспособности Украины в сфере современной экономической деятельности» [1].

Таблица 1

Уровень выполнения обязательств Украиной по Соглашению, в % к общему объему выполнения по каждому году

Направление сотрудничества	Общий прогресс за 2014–2024 гг.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Наука, технологии и инновации, Космос	48	79	43	66	28

Источник: составлено по [1].

В результате участия только в программе «Горизонт 2020» в Украину было привлечено инвестиций на сумму 43,95 млн. евро. Украина принимала участие в Программе научных исследований и обучения «Евратом», программах «EUREKA» («European Research Coordination Agency») и «COSME» («Competitiveness for Enterprises and SME»), «COST» («European Cooperation in the field of Scientific and Technical research»).

С целью повышения объемов финансирования по научным программам можно

предложить рассмотрение вопроса о введении для Украины временной минимальной квоты «гарантированного финансирования» по этим направлениям сотрудничества.

К недостаткам международного научного сотрудничества следует отнести следующие (составлено с учетом [2]):

1) отставание Украины в работе по направлению вхождения в «Европейское облако открытой науки», где размещаются и анализируются научные данные;

2) неучастие во внедрении 10 Инициатив совместного программирования, направленных на решение глобальных проблем;

3) ограничения доступа украинских ученых к исследовательской инфраструктуре стран ЕС.

Сейчас начала действовать девятая транснациональная научно-исследовательская и инновационная рамочная программа «Горизонт Европа» (2021-2027 гг.) с общим бюджетом 95,5 млрд. евро [3]. Предусматривается участие Украины в 25 международных исследовательских направлениях. Общая характеристика программы "Горизонт Европа" приведена на рис. 1.

С целью усиления европейской интеграции Украины в 2020 г. утверждена Дорожная карта «по интеграции научно-инновационной системы Украины в Европейское исследовательское пространство» (ЕГП) (далее Дорожная карта) и План мероприятий по выполнению Соглашения об ассоциации.

Охарактеризуем основные направления научного сотрудничества Украины и стран ЕС:

1. Совершенствование осуществления процесса трансфера технологий, под которым понимается передача новых знаний или инноваций, полученных в результате проведения научно-исследовательских работ и внедренных в производство, социальную, экологическую сферу с целью повышения конкурентоспособности и дальнейшего развития страны, получения общественной выгоды.

В Украине по примеру и методологии деятельности европейской сети EEN создана Украинская сеть трансфера технологий (UTTN) и Украинская интегрированная система трансфера технологий (УИСТТ).

Среди проблем, мешающих развитию трансфера технологий в Украине, следует выделить:

1) нехватку специалистов для работы в сфере трансфера технологий и интеллектуальной собственности, коммерциализации научных исследований. Современные специалисты в этих областях должны оценить коммерческую ценность научной разработки; дальнейшие перспективы ее выхода на мировой рынок; эффективность внедрения инновации;

2) отсутствие эффективно действующего законодательного, организационного и экономического механизмов трансфера технологий. В качестве подтверждения таких проблем можно, например, определить отсутствие в Украине механизма регулирования трансфера технологий, приобретенных за границей у физических лиц; многие украинские предприятия из-за наличия устаревшего оборудования, организационных проблем не готовы к внедрению новых технологий [4];

3) недостаточная эффективность работы инновационной инфраструктуры, способствующей развитию инновационной деятельности;

4) недостаточная связь между научными и бизнес-структурами. Это приводит к тому, что новая технология и продукция, создаваемая украинскими учеными, не находят покупателя на рынке, не внедряется в производство.

Цель программы: решение глобальных проблем и содействие промышленной модернизации посредством согласованных исследовательских и инновационных усилий.

ПРИОРИТЕТЫ КОНКУРСОВ ПРОГРАММЫ «ГОРИЗОНТ ЕВРОПА»

- преодоление последствий пандемии COVID-19;
- разработку инновационных методологических и технологических решений в области медицины;
- разработка устойчивых подходов к цифровой трансформации и обеспечение интегрированного, персонализированного медицинского обслуживания;
- поддержку инновационной инфраструктуры и развитию телемедицины; содействие росту низкоуглеродистого производства.

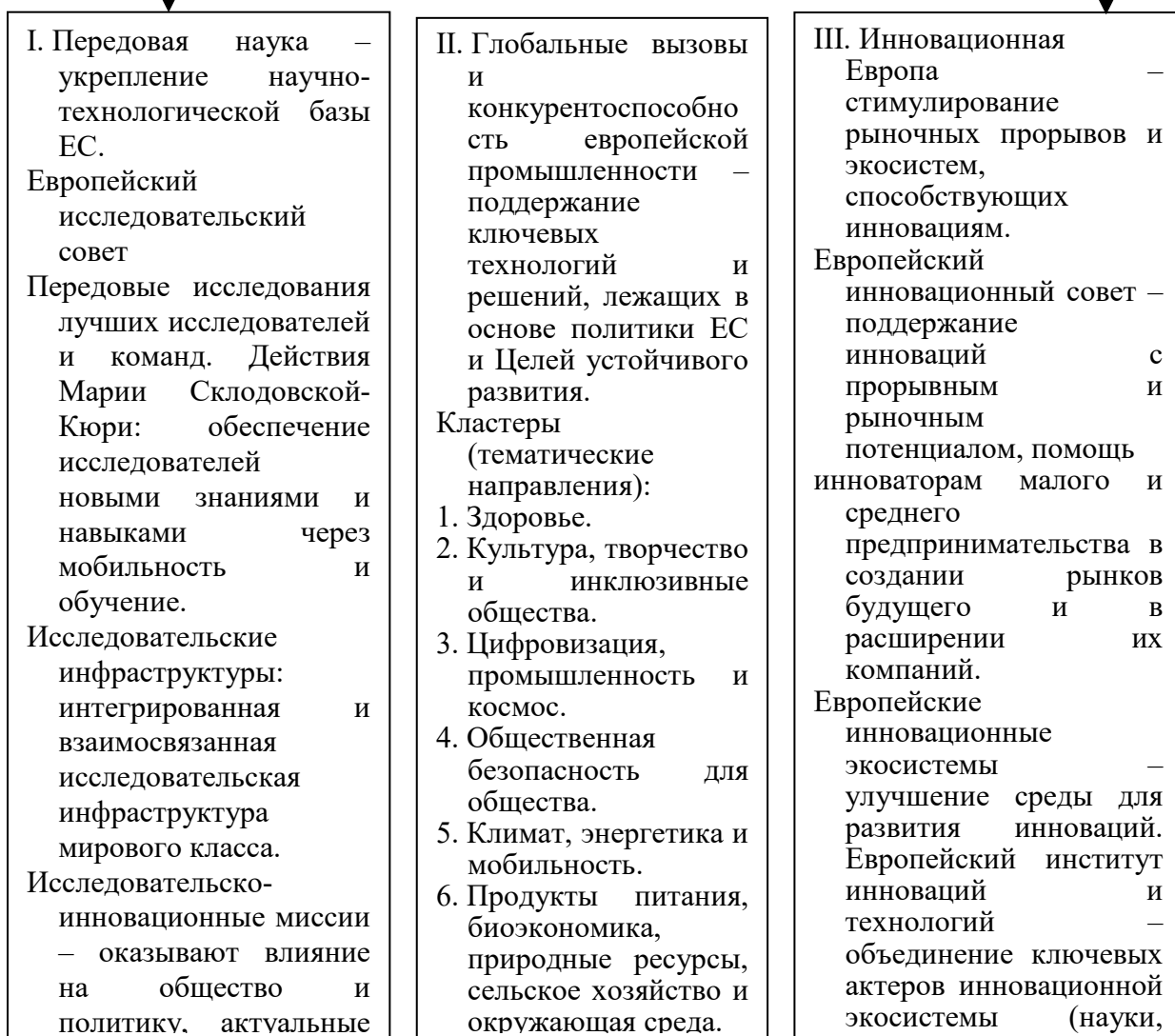


Рисунок 1 – Характеристика сущности международной программы ЕС «Горизонт Европа» [5]

Для развития сотрудничества Украины и стран ЕС в сфере внедрения инновационных стратегий развития важно использование современных форм

инновационного сотрудничества (рис. 2).

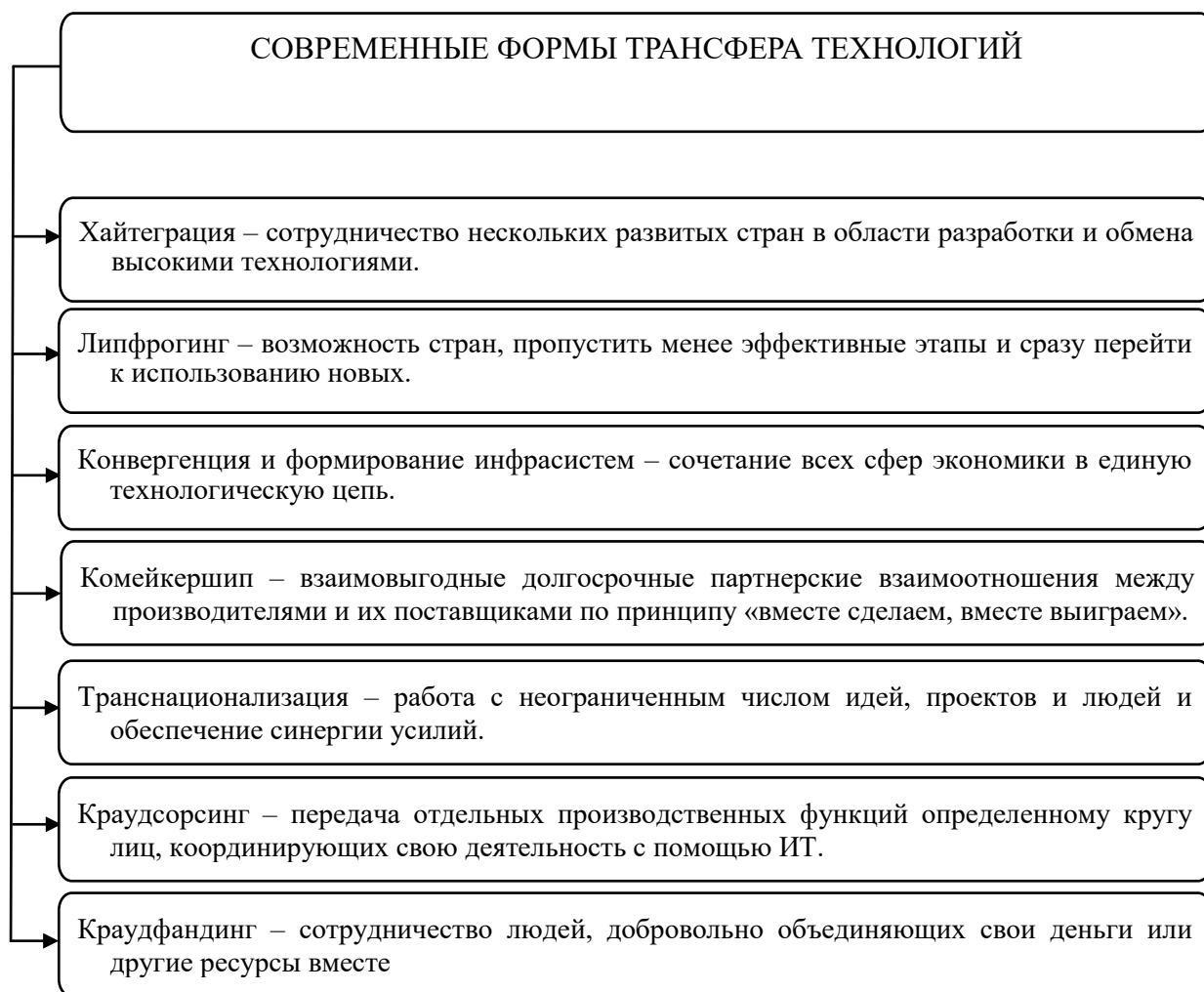


Рисунок 2 – Современные формы трансфера технологий

В качестве основных рекомендаций можно дать следующие:

- 1) совершенствование защиты интеллектуальной собственности – создание патентных судов; упрощение процедуры регистрации прав интеллектуальной собственности; разработка национальной стратегии интеллектуальной собственности;
- 2) повышение уровня информирования об инновационных технологиях, возможностях их трансфера через специализированные центры и сайты;
- 3) внесение изменений в действующий Закон Украины «О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий» в соответствии с европейскими правовыми нормами.

К современным направлениям международного сотрудничества, которые необходимо развивать в отношении со странами ЕС, следует отнести следующие (составлено на основе [5]):

1. Развитие Центров поддержки технологий и инноваций в Украине (TISC), региональных центров трансфера технологий, позволяющих повысить конкурентоспособность страны, внедрять инновационные технологии.

2. Эффективное использование в Украине созданной Национальной электронной научно-информационной системы для осуществления мониторинга результативности научных и образовательных учреждений веб-сайта «Украинский индекс научного цитирования».

3. Расширение участия украинских ученых в международных европейских программах, в стажировке, научных обменах и проведении исследований в современных европейских научных лабораториях и центрах.

4. Внедрение опыта разработки и реализации инновационных стратегий государств ЕС.

5. Активизация инновационной и научно-исследовательской деятельности, трансфера технологий, обмена информацией по странам ЕС.

6. Совершенствование системы государственного регулирования и инфраструктуры инновационного развития на Украине с учетом опыта стран ЕС.

Список литературы:

1. Секторальна інтеграція країни до ЄС: передумови, перспективи, виклики. Київ: razumkov centre. 2020. 100 с.

2. Подоричова І. Ю. Україна у науково-технологічному та інноваційному просторах європейського союзу: проблеми позитивні зрушення та напрямки інтеграції // Економічний вісник Донбасу. № 2 (60), 2020. С. 36-52.

3. Програми та інструменти підтримки розвитку інновацій в Україні. URL: <http://eap-csf.org.ua/wp-content/uploads/2020/12/Analiz-inno-program-ta-instrumentiv-w-Ukraini.pdf>

4. Турко Д. О. Тенденції розвитку високотехнологічного виробництва в Україні // Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 3. 35-40.

5. Horizon Europe. The next EU research & innovation investment programme (2021–2027). European commission. 2019.

6. Інституційна модель інноваційної економіки: колективна монографія / за ред. В. І. Ляшенко, О. В. Прокопенко, В. О. Омеляненко. НАН України, ін-т економіки пром-сті. Київ, 2019. 327 с.

ОСОБЕННОСТИ ТЕОРИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЫНКА ТРУДА И РЫНКА УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Безлер О.Д., докторант PhD¹

Сатторов А.А., к.э.н., доцент²

¹Карагандинский университет Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан

²Технологический университет Таджикистана, Душанбе, Республика Таджикистан

Аннотация. Важность взаимодействия рынка труда и рынка услуг высшего образования не вызывает сомнения. Анализ научных статей показал, что данный вид взаимодействия рассматривается учеными в зависимости от направления исследований. В большей степени исследования ученых направлены на качественную оценку. Количественному анализу взаимодействия этих внутренних рынков посвящены лишь отдельные работы. Задача осложняется тем, что на сегодняшний день нет четкой методики количественного анализа взаимодействия субъектов разных рынков, что в целом порождает дисбаланс в исследуемых рынках. Дисбаланс привел к тому, что в отраслях экономики Казахстана и Таджикистана наблюдается дефицит в одной отрасли и переизбыток кадров с высшим образованием в другой.

Ключевые слова: рынок труда; спрос рынка труда, рынок услуг высшего образования; предложения от выпускников вузов; взаимодействие; типы взаимодействия различных рынков.

Рынок труда и рынок услуг высшего образования характеризуются внутренними факторами и социально-экономическими показателями. Занятость населения - один из ключевых показателей развития социально-экономической политики государства.

Обязательный показатель трудоустройства выпускников вузов в первый год его завершения в Казахстане должен составлять 80%, в Таджикистане таких требований нет со стороны Министерства образования.

Важную роль в росте занятости и трудоустройства играет количественное взаимодействие субъектов рынка труда и субъектов рынка высшего образования. Участником этого взаимодействия является выпускник университета. Поступая в вуз студент решает овладеть определенными компетенциями. В лучшем случае в соответствии со своими склонностями, представлениями об ожидаемом уровне заработной платы, дохода и востребованности на рынке труда. В свою очередь в современных условиях университет стремится продать образовательную услугу по уже открытым образовательным программам как можно большему числу потенциальных абитуриентов. Чем больше студентов поступит в университет, тем выше уровень финансового состояния университета.

Наибольшая доля студентов в Казахстане получает высшее образование на платной основе. По официальным данным на 2020-2021 учебный год численность, обучающихся в университетах, составила 576,6 тысяч студентов. И только 29,8% (171,8 тысяч студентов) обучаются за счет государственных образовательных грантов. Государство не регулирует количественный приток специалистов высшей категории. В Казахстане ни университет, ни государство не изучают количественные отраслевые потребности рынка труда. Анализ кадровой потребности проводится только по документам статистической отчетности.

Данная ситуация присуща всем странам постсоветского пространства и приводит к нарушению баланса между количественным спросом рынка труда на молодых специалистов с высшим образованием и количественным предложением рынка высшего образования. В этом случае не приходится говорить о равновесной цене ни в стоимости обучения ни уровне заработной платы после получения высшего образования – отдачи от уровня образования. Экономические возможности работодателя и желания выпускника вуза не совпадают. Если рынок труда не способен предложить в достаточном количестве работу, которую ожидают выпускники, то многие выпускники будут получать ограниченную прибыль от своего образования.

Прогнозирование экономических показателей в развитых странах пользуется государственной поддержкой, однако, не везде государственные институты являются производителями прогнозных работ. Только в США и Канаде государственные органы отвечают за данное направление. В странах Европы прогнозированием профессиональной структуры занимаются некоммерческие организации, например, английский Институт исследования занятости Университета Уорвик (Institute for Employment Research at Warwick University) или немецкий Институт исследования занятости и профессий при Федеральном Институте труда (Institute for Employment and Occupational Research at the Federal Institute of Labour) в Нюрнберге.

Неучастие государства в прогнозной деятельности многие исследователи объясняют тем, что органы власти опасаются брать на себя ответственность за качество прогнозных оценок. Помимо прогнозов, которые разрабатываются специалистами отдельных стран, существуют прогнозы по группам стран Европейского союза. Этой работой занимается CEDEFOP [1, с.109].

Данный дисбаланс, по нашему мнению, возникает в результате отсутствия четкого организационно-экономического механизма между взаимодействием рынка труда и рынка услуг высшего образования. А также в результате отсутствия методики анализа данного взаимодействия, результаты которого возможно учитывать в системе планирования, прогнозирования и государственного регулирования.

В международной практике взаимодействию рынка услуг высшего образования и рынка труда посвящено достаточное количество современных научных работ. Отсутствие эффективного современного взаимодействия признают все без исключения авторы. Авторы раскрывают и исследуют эту проблему со своей научной точки зрения.

Костина Е.Ю. и Орлова Н.А. провели эмпирическое исследование взаимодействия рынка труда и образовательных услуг. Они пришли к выводу, что оптимальную структуру занятости можно достичь в результате участия работодателей в разработке требований к будущим выпускникам и составлении учебного материала [2, с. 1-5].

При объективном взаимодействии рынка труда и образовательных услуг, по мнению Борисенко М.В. возникает рынок рабочей силы. Рынок рабочей силы дает качественную оценку профессиональных компетенций его участников. А количественное регулирование возлагает на государство. Только при такой модели взаимодействия, по его мнению, можно сохранить баланс трудовых ресурсов [3, с.34-44].

Перевозчикова Н.А., Василенко Т.Д. определяют в своей работе только концептуальные основы рынка труда и рынка услуг высшего образования на современном этапе их взаимодействия [4, с.14-21].

Цифровые технологии интенсивно включаются во все сферы экономической деятельности человека. Их влияние трансформирует занятость, увеличивает мобильность и новаторство рабочей силы. В целом это вызывает изменение требований работодателя не только к цифровым компетенциям выпускников вузов, но и к их количеству. В научном обсуждении имеются труды, посвященные изменению содержания рынка труда, его организации и навыков персонала под влиянием компьютерных технологий, таких авторов как Handel M. J., Green F., Seo H. J., Lee Y. S., Hur J.J., Kim J.K., Frey, C.B., Osborne, M.A. [5; 6, с.36-67; 7, с.445-455; 8, с.254-280].

Научная работа Youssef, A.B., Dahmani, M. посвящена определению влияния информационных технологий на формирование компетенций студентов, которые в целом формируют качественную составляющую [9, с. 45-56].

Государство, общество и семья также оказывают непосредственное влияние на выбор будущей специальности (Barham, et al., 2009; Rodriguez-Planas, Benus, 2010; Bacher, et al.2017) [10, с.17-29; 11, с. 65-84; 12, с. 1-20].

По мнению многих ученых современности, в том числе и Delaney, J., Mc Guinness, S., Pouliakas, K., Redmond, P. роль компаний и организаций в развитии компетенций своих сотрудников с выделением успешных стратегий и взглядов на производительность имеет большое значение в рассматриваемом вопросе [13, с.10-29].

Конкуренция на рынке высшего образования приводит не к повышению качества образовательных услуг, а к перепроизводству специалистов в определенных областях и недостатка в других. Для соблюдения баланса, рынкам должны быть предоставлены данные в макроэкономических прогнозах экономического и кадрового развития страны. Данные частично должны корректироваться ожиданиями работодателей в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Гарантия трудоустройства после получения высшего образования должна является важным конкурентным преимуществом вуза на рынке услуг высшего образования, проблемы которого мы рассматривали в предыдущих исследованиях [14, с.98-105].

Изучив научные работы отечественных и зарубежных ученых, можем сделать вывод, что взаимодействие рынка труда и высшего образования в большей степени исследуется посредством качественных оценок.

Качественный анализ выпускников вузов складывается из исследований профессиональных компетенций. Выпускник вуза должен соответствовать требованиям работодателя к профессионально-квалификационному составу персонала. Эластичность качественного взаимодействия рынков должна достигаться за счет совпадения качественного спроса рынка труда с качественным предложением рынка высшего образования.

Количественный анализ взаимодействия заключается в балансе спроса на трудовые ресурсы с высшим образованием (с количеством вакансий) в определенной отрасли и предложения рынка высшего образования выпускников по определенным образовательным программам. Эластичность взаимодействия количественных и

качественных характеристик исследуемых рынков обеспечит высокий уровень занятости. При этом важную роль в этом процессе играет система планирования и прогнозирования.

Процесс взаимодействия рынка труда и рынка услуг высшего образования отражает возможный баланс между спросом на рабочую силу и предложением. Рынок, на котором спрос совпадает с предложением, достигает равновесия, но эта идеальная модель не всегда поддерживается. Расхождение интересов создает дисбаланс, который требует участия всех субъектов этого процесса взаимодействия.

Правительство Казахстана и Таджикистана предпринимает определенные шаги по стимулированию занятости и образования среди населения, и этого нельзя отрицать. Рынок труда и рынок услуг высшего образования находятся в процессе постоянного развития, но как мы видим, предпринятые меры недостаточны. Возможно, правительству стоит обратить внимание на европейский опыт организации прогнозирования профессиональной структуры, пользуясь услугами научно-исследовательских институтов, научных некоммерческих организаций.

Список литературы:

1. Вишневецкая Н.Т., Зудина А.А. Профессиональная структура рабочей силы в Европе: что показывают прогнозы? - Бюллетень международных организаций, том 4. – 2017. - с. 109-129.

2. Костина Е.Ю., Орлова Н.А. Выбор трудовой карьеры российскими студентами в современных условиях рынка труда. - Индийский журнал науки и техники, том 9 (44).- 2016.- с. 1-5.

3. Борисенко М.В. Рынок труда как результат взаимодействия рынка образовательных услуг и рынка труда. - Вестник Института экономических исследований, том 4 (8). – 2017.- с. 34-44.

4. Перевозчикова Н.А., Василенко Т.Д. Концептуальные основы механизма взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг. - Вестник Института экономических исследований, том. 1(9). – 2018. - с. 14-21.

5. Handel, M.J. Measuring job content: skills, technology, and management practices. - The Oxford Handbook of Skills and Training, [online]. – 2008. Available at: <https://irp.wisc.edu/publications/dps/pdfs/dp135708.pdf>

6. Green, F. Employee involvement, technology and evolution in job skills: a task based analysis. - Industrial Labor Relations Review, vol. 65 (1). – 2012. - pp. 36–67.

7. Seo, H.J., Lee, Y.S., Hur, J.J., Kim, J.K. (2012). The impact of information and communication technology on skilled labor and organization types. - Information Systems Frontiers, vol. 14 (2). – 2012. - pp. 445–455.

8. Frey, C.B., Osborne, M.A. The future of employment: how susceptible are jobs to computerization? - Technological Forecasting and Social Change, vol. 114. – 2013. - pp. 254-280.

9. Youssef, A.B., Dahmani, M. (2008). The impact of ICT on student performance in higher education: direct effects, indirect effects and organizational change. - RUSC: Universities and Knowledge Society Journal, vol. 5 (1), pp. 45-56.

10. Barham, C., Walling, A., Clancy, G., Hicks, S., Conn, S. Young people and the labor market. - Economic and Labor Market Review, vol. 3. – 2009. - pp. 17-29.

11. Rodriguez-Planas, N., Benus, J. (2010). Evaluating active labor market programs in Romania. Empirical Economics, vol. 38. – 2010. - pp. 65-84.

12. Bacher, J., Koblbauer, C., Leitgöb, H., Temesberger, D. Small differences matter: how regional distinctions in education and labor market policy account for heterogeneity in NEET rates. - Journal for Labor Market Research, vol. 51(4). – 2017. - pp. 1-20.

13. Delaney, J., McGuinness, S., Pouliakas, K., Redmond, P. (2020). Educational expansion and over education of young graduates: A comparative analysis of 30 European countries. - *Oxford Review of Education*, 46:1. – 2020, pp. 10-29.

14. Borbasova, Z.N., Sedlarski, T., Bezler, O.D. (2019). Analysis of the modern interaction of the labor market and the professional education in Kazakhstan. - Bulletin of the Karaganda University, vol. 1(93). – 2019. - pp. 98-105.

ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ: ОБЗОР ТЕОРИЙ, КОНЦЕПЦИЙ

Гельманова З.С., кандидат экономических наук, профессор кафедры строительства, экономики и бизнеса, Карагандинский индустриальный университет, Темиртау, Казахстан. e-mail: zoyakgiu@mail.ru

Татиева М.М., кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики и бизнеса, Карагандинский индустриальный университет, Темиртау, Казахстан.

Петровская А.С., магистр, старший преподаватель кафедры экономики и бизнеса, Карагандинский индустриальный университет, Темиртау, Казахстан.

Латыпова М.А., магистр, старший преподаватель кафедры экономики и бизнеса, Карагандинский индустриальный университет, Темиртау, Казахстан.

Аннотация: Разнообразные формы экологических проблем представляют серьезную угрозу для природной среды. Экологически устойчивое поведение потребителей является важным аспектом защиты окружающей среды, что в конечном итоге приносит пользу обществу. Для того чтобы лучше понять экологически устойчивое потребление и продвигать экологически ответственного потребительского поведения, данное исследование предоставляет обоснованную концептуализацию экологически устойчивого потребительского поведения, а также представляет систематический обзор и перспективу теорий

Ключевые слова: экологическая устойчивость, поведение потребителей, теории, концепции, переменные.

Разнообразные проблемы (например, парниковый эффект, загрязнение воздуха/воды/почвы, вымирание/потеря видов и истощение природных ресурсов) представляют серьезную угрозу для окружающей среды и ее устойчивости [1]. Эти проблемы в основном связаны с экологически безответственным поведением человека.

Исследователи сходятся во мнении, что проблемные вопросы могут быть решены путем корректировки поведения человека, чтобы оно было экологически устойчивым [2].

Поэтому в течение последних нескольких десятилетий формирование экологически устойчивого поведения потребителей является жизненно важной темой, которой уделяется все больше внимания на потребительском рынке и в научных кругах.

В настоящее время не существует единого мнения относительно определения экологически устойчивого потребительского поведения. Steg, L., & Vlek, C.[3] дали одно из самых четких определений, согласно которому экологически устойчивое поведение – это конкретное поведение человека, которое не наносит вреда (или даже приносит пользу) окружающей среде. В литературе по потребительскому поведению экологически устойчивое поведение часто описывается как "зеленая" потребительская деятельность [4]. Эти "зеленые" модели поведения подразделяются на экологичное поведение после покупки или до покупки продукта, энергосберегающие действия, экономия природных ресурсов, экологически чистые покупки, экономия воды, поведение, связанное с сортировкой мусора, сокращение пищевых отходов, минимизация твердых отходов, использование зеленых продуктов и общественный транспорт.

В данной статье представлен обзор теорий лежащие в основе экологически устойчивого потребительского поведения (т.е. теория обоснованного действия, теория планируемого поведения, модель поведения, направленного на достижение цели, теория

активации норм и теория ценностных установок). Это хорошо зарекомендовавшие себя теории в области экологической устойчивости, которые были успешно применены и широко использованы для объяснения про-экологического поведения потребителей [5].

В своем стремлении объяснить проэкологическое поведение человека ученые и практические работники обычно сосредотачиваются на конкретном интересующем их поведении, таком как экономия воды, переработка отходов, энергосбережение, использование общественного транспорта, переработка, отказ от использования одноразовых продуктов или защита окружающей среды. Эти модели поведения представляют значительный интерес поскольку понимание определяющих факторов такого поведения создает основу для планирования мер по продвижению такого поведения.

Теория обоснованного действия признает полезность установочных и социальных факторов, но применяет эти переменные к конкретному поведению, представляющему интерес [6]. Следовательно, ключевыми детерминантами намерения и поведения человека в рамках этой теории являются отношение к поведению и субъективная норма, согласующая рассматриваемое действие [7]. Отношение к поведению - это степень, в которой благоприятно оценивается определенное поведение [10]. Оно формируется на основе комбинации убеждений о результатах и субъективной ценности ожидаемых результатов [8].

Согласно теории запланированного поведения поведенческое намерение человека является ближайшей детерминантой его фактического поведения и это намерение формируется как через волевой, так и неволевой процесс [9]. Ajzen, I. [10] отличил теорию запланированного поведения от обоснованных теории действий, включив в свою теоретическую схему неволевой процесс.

Ключевым аспектом неволевого процесса является воспринимаемый контроль поведения, который относится к уровню восприятия индивидом своей способности осуществлять определенное поведение [11].

Воспринимаемый поведенческий контроль формируется на основе сочетания убеждений контроля и воспринимаемой власти [8]. В то время как вера в контроль относится к восприятию человека относительно наличия или отсутствия факторов, которые облегчают или затрудняют выполнение поведения. Воспринимаемая сила - это то, насколько важны для него эти факторы [10].

Модель поведения, направленного на достижение цели. В своих попытках понять экологически устойчивое поведение людей исследователи часто изучают достижение определенных целей, таких как использование экологически чистой продукции, потребление экологически здоровой пищи, экологически ответственные путешествия или энергоэффективный образ жизни, которые минимизируют возможный вред для окружающей среды [7]. Если теория планируемого поведения, широко используемая для прогнозирования или корректировки индивидуальных действий и имеет в своей основе подход, ориентированный на поведение [7]. То в рамках модели поведения, ориентированного на цель, поведение человека в целом служит средством для достижения определенной цели [7].

То есть модель целеустремленного поведения включает в свою основу подход, ориентированный на цель. Согласно теории целенаправленного поведения, поведенческое намерение индивида, которое является наиболее проксимальным и единственным прямым детерминантом фактического действия, формируется через мотивацию процесс (желание поведения), волевой процесс (отношение к поведению и субъективная норма), неволевой процесс (воспринимаемый контроль поведения), эмоциональный процесс (положительные и негативные ожидаемые эмоции), и привычный процесс (частота прошлого поведения). Для более полного объяснения намерений или поведения индивида модель направленного на достижение цели поведения включает в себя такие важные факторы, как желание поведения, положительные и негативные ожидаемые эмоции, а также частота поведения в

прошлом, теорию планируемого поведения [12]. То есть, теория поведения, направленного на достижение цели внесла ключевые усовершенствования в теорию запланированного поведения.

Теория активации норм интерпретируется двумя основными способами [13]. Первая интерпретация представляет собой последовательную модель, в которой личная норма, являющаяся прямым детерминантом альтруистического поведения, активируется осознанием последствий опосредованно через приписывание ответственности. Второй способ предполагает, что активация нормы - это прогрессия, в которой осознание последствий вместе с приписыванием ответственности в качестве непосредственных предшественников вызывают личную норму, которая приводит к определенному про-экологическому поведению [14,15].

Модель активации нормы Schwart, S. H.[16] разработана для объяснения общего альтруистического поведения, в то время как теория ценностных убеждений-норм .Stern P. C., Dietz T., Abel T., Guagnano G. A., & Kalof, L.[17] специально разработана для объяснения про-экологического поведения. Теория "ценности-убежденность-норма" является расширенной версией модели активации норм.

Ценностные ориентации и экологическое мировоззрение были связаны с моделью активации норм. Она теоретизирует, что экологически ответственные действия индивида формируются на основе ассоциаций среди нормативного фактора (чувство обязательства предпринять про-экологическое действие), ценностных ориентаций (биосферной, альтруистической и эгоистической) и факторами убеждений (экологическое мировоззрение, неблагоприятные последствия для ценных объектов, приписываемая ответственность) [17]. Теория "ценности-убеждения-норма" представляет собой последовательную модель, в которой проэкологическое поведение активируется цепочкой отношений через ценностные ориентации, экологическое мировоззрение, неблагоприятные последствия для ценных объектов, приписываемая ответственность и чувство обязательства предпринять проэкологические действия в последовательности. В рамках теории "ценность-убежденность-норма," ценность указывает на "желательную транситуационную цель, меняющуюся по важности, которая служит руководящим принципом в жизни человека или другого социального субъекта"[16].

Для более полного и четкого понимания принятия экологически устойчивых решений и поведения потребителей необходимо учитывать следующие переменные (зеленый имидж, экологические знания, экологическая корпоративная социальная ответственность, воспринимаемая эффективность, экологическая ценность, аффективный процесс, конативный процесс, нормативный процесс и привычный процесс), которые являются основополагающими в экологически устойчивом поведении. Рассмотрим составляющие переменные, влияющие на экологическое поведение.

Зеленый имидж часто концептуализируется как набор убеждений, которые человек имеет о продукте и его атрибутах. Аналогично, Han, H., Yu, J., Jeong, E., & Kim, W. [19]. описали зеленый имидж как общее восприятие покровителей о зеленом продукте и его характеристиках.

Этот образ формируется на основе информации о зеленом объекте и его атрибутах, которые получают и обрабатываются с течением времени. Некоторые исследователи утверждают, что имидж состоит из нескольких фаз (когнитивный образ, аффективный образ, конативный образ, общий образ), Baloglu & McCleary,[20]. Тем не менее, общее мнение заключается в том, что имидж является перекрестный. Благоприятный имидж экологического продукта является основополагающим условием для долгосрочного успеха каждого бизнеса [19].

В силу своей критической роли экологические знания рассматриваются как основное когнитивное измерение при объяснении экологически устойчивого потребительского поведения[19] Экологическая корпоративная социальная ответственность относится к деятельности компании таким образом, который согласуется

с охраной окружающей среды и соответствует местным нормам и правительственной политике. Воспринимаемая эффективность относится к убеждениям потребителя относительно влияния его деятельности по сохранению окружающей среды в уменьшении вреда, наносимого природе. Зеленая ценность относится к когнитивной оценке потребителем эффективности экологичного продукта на основе его восприятия того, что получено и что принесено в жертву.

Аффективный процесс (ожидаемая гордость и чувство вины). Потребитель испытывает положительный или отрицательный аффект при совершении определенного потребительского поведения, а также предвидит хорошее или плохое чувство, которое он испытает, практикуя данное поведение в будущем [3]. Perugini, M., & Vagozzi, R. P. [21] концептуализировали эти аффективные состояния как ожидаемые эмоции.

Этичная фирма, которая активно участвует в деятельности по корпоративной социальной ответственности в целях сохранения окружающей среды имеет больше шансов на удержание клиентов и высокую репутацию на все более экологическом рынке.

Многие исследования, основанные на теориях, влияющие на экологическое поведение потребителей показали, что для эффективной активации моральных норм необходимы когнитивные элиситоры [2].

Покупатель, который чувствует сильную связь с природной средой, как правило, более активнее участвует в экологически устойчивом потребительском поведении. Ученые разработали и применили целый ряд концептуальных схем для объяснения процессов принятия решений и поведения потребителей, связанных с экологической ответственностью. Согласно Zeithaml V. A. [22], ценность - это оценка человеком эффективности продукта, основанная на его восприятии относительно того, что приобретается и что теряется. В соответствии с этим Han H. [2] описали "зеленую ценность" как когнитивная оценка покровителями эффективности экологически чистого продукта на основе их восприятия того, что получено и что принесено в жертву. Когда потребители считают, что их выгода (например, отличные характеристики экологически чистого продукта, здоровый опыт потребления) больше, чем их потери в ситуации потребления (например, финансовые расходы, затраты времени), их восприятие "зеленой" ценности становится высоким.

Продвижение проэкологической потребительской активности в целом более эффективно, когда планирование и реализация осуществляются на систематической основе и оцениваются на постоянной основе. Для этого необходимо четко понимать, что такое экологически устойчивое поведение потребителей, знать теории эффективные для объяснения этого поведения, и знать современные исследования посвященные этому поведению.

Список литературы:

1. Wong I., Ruan, W., Cai X., & Huang, G. (2020). Green-induced tourist equity: The cross-level effect of regional environmental performance. *Journal of Sustainable Tourism*. URL: <https://doi.org/10.1080/09669582.2020.1851700>
2. Han H. (2020). Theory of green purchase behavior (TGPB): A new theory for sustainable consumption of green hotel and green restaurant products. *Business Strategy and the Environment*, 29(6), 2815–2828. URL: <https://doi.org/10.1080/09669582.2020.1851700>
3. Steg L., & Vlek, C. (2009). Encouraging pro-environmental behaviour: An integrative review and research agenda. *Journal of Environmental Psychology*, 29(3), 309–317. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jenvp.2008.10.001>
4. Joshi, Y., & Rahman, Z. (2015). Factors affecting green purchase behaviour and future research directions. *International Strategic Management Review*, 3(1-2), 128–143. URL: <https://doi.org/10.1016/j.ism.2015.03.001>
5. Megeirhi, H. A., Woosnam, K. M., Ribeiro, M. A., Ramkissoon, H., & Denley, T. J.

- (2020). Employing a value-belief-norm framework to gauge Carthage residents' intentions to support sustainable cultural heritage tourism. *Journal of Sustainable Tourism*, 28(9), 1351–1370. URL: <https://doi.org/10.1080/09669582.2020>.
6. Meng, B., Chua, B., Ryu, B., & Han, H. (2020). Volunteer tourism (VT) traveler behavior: Merging norm activation model and theory of planned behavior. *Journal of Sustainable Tourism*, 28(12), 1947–1969. URL: <https://doi.org/10.1080/09669582.2020>.
7. Ajzen, I., & Kruglanski, A. W. (2019). Reasoned action in the service of goal pursuit. *Psychological Review*, 126(5), 774–786. URL: <https://doi.org/10.1037/rev0000155>
8. Manosuthi, N., Lee, J., & Han, H. (2020). Predicting the revisit intention of volunteer tourists using the merged model between the theory of planned behavior and norm activation model. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 37(4), 510–532. URL: <https://doi.org/10.1080/10548408.2020.1784364>
9. Garay, L., Font, X., & Corrons, A. (2019). Sustainability-oriented innovation in tourism: An analysis based on the decomposed theory of planned behavior. *Journal of Travel Research*, 58(4), 622–636. URL: <https://doi.org/10.1177/0047287518771215>
10. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. URL: [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
11. Ajzen, I. (2012). The theory of planned behavior. In P. A. M. Lange, A. W. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of theories of social psychology* (Vol. 1, pp. 438–459).
12. Perugini, M., & Bagozzi, R. P. (2004). The distinction between desires and intentions. *European Journal of Social Psychology*, 34(1), 69–84. URL: <https://doi.org/10.1002/ejsp.186>
13. Han, H. (2014). The norm activation model and theory-broadening: Individuals' decision-making on environmentally-responsible convention attendance. *Journal of Environmental Psychology*, 40, 462–471. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jenvp.2014.10.006>
14. Bamberg, S., & Möser, G. (2007). Twenty years after Hines, Hungerford, and Tomera: A new meta-analysis of psycho-social determinants of pro-environmental behavior. *Journal of Environmental Psychology*, 27(1), 14–25. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jenvp.2006.12.002>
15. Rosenthal, S., & Ho, K. L. (2020). Minding other people's business: Community attachment and anticipated negative emotion in an extended norm activation model. *Journal of Environmental Psychology*, 69, 101439. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jenvp.2020.101439>
16. Schwartz, S. H. (1977). Normative influences on altruism. *Advances in Experimental Social Psychology*, 10, 221–279.
17. Stern, P. C., Dietz, T., Abel, T., Guagnano, G. A., & Kalof, L. (1999). A value-belief-norm theory of support for social movements: The case of environmentalism. *Research in Human Ecology*, 6(2), 81–97.
18. Stern, P. C. (2000). Toward a coherent theory of environmentally significant behavior. *Journal of Social Issues*, 56(3), 407–424. URL: <https://doi.org/10.1111/0022-4537.00175>
19. Han, H., Yu, J., Jeong, E., & Kim, W. (2018). Environmentally responsible museums' strategies to elicit visitors' green intention. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 46(11), 1881–1894. URL: <https://doi.org/10.2224/sbp.7310>
20. Baloglu, S., & McCleary, K. W. (1999). A model of destination image formation. *Annals of Tourism Research*, 26(4), 868–897. URL: [https://doi.org/10.1016/S0160-7383\(99\)00030-4](https://doi.org/10.1016/S0160-7383(99)00030-4)
21. Perugini, M., & Bagozzi, R. P. (2001). The role of desires and anticipated emotions in goal-directed behaviors: Broadening and deepening the theory of planned behavior. *British Journal of Social Psychology*, 40(1), 79–98. URL: <https://doi.org/10.1348/014466601164704>
22. Zeithaml, V. A. (1988). Consumer perceptions of price, quality, and value: A means-end model and synthesis of evidence. *Journal of Marketing*, 52(3), 2–22. URL: <https://doi.org/10.1177/002224298805200302>

АНАЛИЗ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ

Гуреев А. А.

Студент группа ЭБ-К-0-Д-2021-2-11

Парасоцкая Н. Н.

Научный руководитель к.э.н.

Российский государственный социальный университет

Колледж РГСУ, Москва, Россия.

Аннотация. В данной статье рассмотрена роль и значение анализа рынка ипотечного кредитования в РФ и некоторых зарубежных странах. Изучены проблемы ипотечного кредитования в РФ, и предложены некоторые пути их решения.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, доступное жилье, государственная поддержка, различные программы, процентные ставки.

На сегодняшний день государство работает над проблемой доступности жилья. Потому что не каждый человек может с легкостью приобрести себе недвижимость поэтому государство разрабатывает различные программы, которые делают ипотеку более доступным продуктом.

Под ипотечным кредитованием необходимо понимать кредит, полностью направленный на приобретение жилья. Чаще всего его выдают банки, а получают его физические лица. Ключевой особенностью такого кредита является не только целевое направление, но и длительный срок погашения, в большинстве случаев.

К основным субъектам ипотечной схемы относятся:

- заемщик – лицо, берущее кредит;

- кредитор (банк) – организация, заключающая кредитный договор с заемщиком;

- ипотечное агентство – элемент самофинансируемой системы ипотечного кредита, основными задачами которого является выкуп у кредиторов закладных по ипотечному кредиту;

- инвесторы – покупатели ипотечных ценных бумаг. [1].

Содействуя решению проблемы доступности жилья, государство оказывает помощь населению, предоставляет различные программы на льготных условиях.

• Молодая семья. Супруги, чей возраст не превышает 35 лет, имеют право также претендовать на субсидированный ипотечный кредит в размере около 40% от стоимости жилья, что достаточно, чтобы выплатить первый взнос по ипотеке.

• Военная ипотека - банки называют целевые кредиты на покупку жилья, погашение которых осуществляет государство, пока военнослужащие проходят службу.

• Ипотека для преподавателей - представляет собой возможность также получить помощь от государства, но менее привлекательную, так как будет составлять лишь 20% от стоимости жилья.

• Использование материнского капитала. Это вид ипотечных программ, также относится к программам с господдержкой, так как выданным сертификатом можно оплатить первоначальный взнос или платежи по кредиту[3].

Из таблицы 1 видно, что с 2019 по 2021 год

• Процентная ставка понизилась на 25%

• Срок кредитования увеличился на 12%

• Объем выданной ипотеки увеличился на 48%

• При этом уменьшилась задолженность по ипотеке на 12%

Ипотечное кредитование является мощным инструментом экономического развития во многих странах мира. Существует ряд моделей ипотечного кредитования, которые находят свое применение в различных странах мира.

- Усечено-открытая модель

- Модель сбалансированной автономии (немецкая модель).

- Расширенная открытая модель (американская модель).

Эксперты рынка недвижимости сходятся в одном: брать ипотечный кредит на покупку зарубежной недвижимости гораздо выгоднее для россиян в иностранном банке, где приобретается недвижимость. Средняя фиксированная ставка по ипотеке в странах ЕС и США составляла 3,5-6% годовых, срок кредитования – 30 лет, размер кредита – 60- 80% от стоимости приобретаемой недвижимости [2]

Во всем мире технология инвестирования в жилищную сферу строится на трех основных принципах: контрактные сбережения, ипотечное кредитование, государственная поддержка. Конкретные механизмы реализации этих принципов могут весьма и весьма отличаться.

Контрактные сбережения

В Германии действует модель контрактных сбережений - строительные сберегательные кассы. Источником ресурсов для целевых жилищных займов в стройсберкассе являются вклады граждан.

В Великобритании механизм похож с моделью Германии. В последние годы деятельность строительных обществ всё больше пересекается с деятельностью коммерческих банков

Во Франции есть два вида жилищных сберегательных счетов: при условии накопления на счете одного из видов определенной суммы франков, дается кредит с процентной ставкой ниже рыночной с государственной премией.

Ипотечное кредитование

Ипотечные банки самостоятельно выпускают ипотечные ценные бумаги с целью привлечения долгосрочных финансовых ресурсов. Деятельность ипотечных банков лежит в основе так называемой одноуровневой системы ипотечного кредитования.

Государственная поддержка

Основной формой государственной поддержки ипотечных кредиторов являются государственные гарантии, обеспечивающие дополнительное покрытие эмитируемых ценных бумаг, а также не менее важной формой государственной поддержки является страхование кредитных рисков.

На сегодняшний день существуют следующие проблемы ипотечного кредитования в РФ:

• Инфляция

Несмотря на то, что власти делают постоянные заявления о снижении темпов инфляции в стране, уровень ее по-прежнему достаточно высок и имеет свойство к колебанию. В РФ темпы роста доходов населения всегда были ниже темпов роста инфляции.

• Низкая платежеспособность и серый доход

Одним из ключевых ограничений в развитии российского ипотечного рынка является низкая платежеспособность основной доли населения.

• Нехватка жилья

Статистика приводит удручающие цифры: не более 10% российских граждан имеют в собственности жилье, превышающее 18 кв. м. на одного человека.

• Общеэкономическая ситуация вокруг России

Общеэкономическая ситуация вокруг нашей страны сегодня складывается не лучшим образом. Вводимые другими государствами санкции, нестабильность курса рубля, участие в иностранных военных операциях, истощающий государственный бюджет – все это прямым образом влияет на экономически-социальные связи и жизнь рядового гражданина РФ.

• Слабое участие государства в поддержке ипотеки

На уровне государства сейчас реализуется несколько крупнейших программ,

связанных с получением льгот по ипотеке, но при этом государство не берет на себя ответственность за кредитные риски [5]/

Вот некоторые варианты решения проблем ипотечного кредитования в РФ.

- 1) Постепенное понижение действующих процентных ставок;
- 2) Увеличение среднего срока;
- 3) Развитие рынка инвестиционных ценных бумаг;
- 4) Разработка и реализация программ ипотеки с государственной поддержкой слоев населения, оказавшегося в сложном финансовом положении.

Подводя итог, делаем вывод о неоднозначности ипотечного кредитования для целей увеличения доступности жилья. С одной стороны, такой финансовый механизм эффективно решает проблему доступности жилья для конкретной семьи. С другой стороны, нерациональное и слабоконтролируемое использование данного механизма государством, приводит к обратному эффекту – жилье становится в целом более дорогим менее доступным для населения.

Таблица 1

Основные показатели по ипотечному кредитованию в РФ за последние три года. [4]

Показатель	2019	2020	2021
Средневзвешенная ставка, %	9,95	7,82	7,47
Средневзвешенный срок кредитования, месяцев	214	219	243
Количество, единиц	1 311 981	1 780 498	1 908 498
Объем, млрд. руб.	2 935	4 445	5 699
Совокупная задолженность, млрд. руб.	73,01	79,26	64,19

Список литературы:

1. Бабанов А.Б. Теоретические основы современной системы ипотечного кредитования в Российской Федерации / А. Б. Бабанов, А. Ю. Калмыкова // Молодой ученый. – 2019. – № 50 (288). – С. 163-165. – Электронная копия доступна на сайте изд-ва Молодой ученый. URL:<https://moluch.ru/archive/288/64513/> (дата обращения: 12.02.2021).
2. Долматович И. А., Кешенкова Н. В. Мировой опыт развития ипотечного жилищного кредитования (на примере США) // Финансы и кредит. - 2018. - Т. 24, № 2 (770). - С. 441-454.
3. Ипотека/ДОМ РФ - Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/analytics/mortgage/> (дата обращения 11,03,2022г.).
4. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования /Банк России - Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/ (дата обращения 11,03,2022г.)
5. Проблемы ипотечного кредитования в России – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/finance-2/18.htm>. – (Датадоступа: 09.03.2022)

АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ И САНКЦИЙ

Гуринович С.А. магистр МВА, соискатель кафедры экономики и управления
Белорусского государственного экономического университета, г. Минск, Республика
Беларусь.

Научный руководитель Быков А.А. доктор экономических наук, профессор

Аннотация: в статье описаны отрицательные факторы воздействия на экономику

Республики Беларусь последствий ковид и санкций ряда европейских государств. Приведены статистические данные ВВП Беларуси. Отображены данные дел о банкротстве предприятий страны. Описано прогнозирование рисков и антикризисных мер для избежания банкротства предприятий.

Ключевые слова: Ковид, санкции, антикризисные меры, банкротство, риски.

Непростым выдалась 2020 и 2021 годы для Республики Беларусь. В начале марта 2020 года пандемия пришла и на территорию нашего государства. На первоначальном этапе руководство нашей страны и Министерство здравоохранения не имели четкого представления о данном заболевании и соответственно не было понимания того какие меры медицинского воздействия необходимо применить для лечения и устранения отрицательных последствий воздействия болезни. Не только Республика Беларусь, но и весь мир пребывал в замешательстве. Методом проб и ошибок был выбран необходимый путь лечения. Однако само по себе решение медикаментозного лечения болезни не смогло решить ряд быстро развивающихся проблем, касаемо психосаматического состояния граждан и общего положения дел в экономике страны и мировом масштабе, которые были спровоцированы появлением ковид. Из-за болезни многие сотрудники организаций были переведены на удаленный режим работы, к чему не были готовы не они сами не руководство компаний. Сотрудникам и руководителям пришлось очень быстро осваивать компьютерные технологии для обеспечения непрерывности и работоспособности компаний. Однако не все организации могли позволить себе такую «роскошь». Компании, чей производственный цикл предполагал наличие сотрудников на рабочем месте были вынуждены терпеть убытки в связи с частыми болезнями сотрудников. Частично сокращался их объем присутствия на рынке в связи с уменьшением производства и соответственно продаж продукции. И хотя в Республике Беларусь все карантинные меры носили скорее предупредительный, чем запретительный характер, все равно эти факторы отразились на многих сферах производственной деятельности. Но больше всего понесла убытки сфера услуг. Особенно пострадал туристический бизнеса в связи с закрытием границ, а также гостиничная сфера и сфера обслуживания.

Однако есть и положительные моменты. В связи с «мягким ограничительным режимом» в Республике Беларусь наша страна смогла увеличить долю ВВП в 2021 году. Объем валового внутреннего продукта в текущих ценах в 2021 г. составил 173,2 млрд руб. В сопоставимых ценах к уровню 2020 г. белорусская экономика выросла на 2,3% [1]. Это произошло за счет обеспечения потребности в товарах тех стран, где карантинные меры носили более жесткий характер и производства были вынуждены закрываться. Но в 4 квартале 2021 года ВВП нашей страны пошел на снижение, что связано с смягчением ограничительных мер в сопредельных и иных государствах, куда поставлялась наша продукция.

На фоне ковид начал происходить существенный передел торговых рынков. Изменились логистические цепочки, существенно изменилась в сторону увеличения и сама стоимость логистики, что незамедлительно отразится на конечной стоимости товара.

Отрицательный эффект последствий ковид существенно усилили санкции ряда европейских и иных государств в отношении нашей страны, которые продолжают усиливаться и по сегодняшний день.

Так в рамках подготовки шестого пакета санкций Евросоюз предлагает расширить список белорусских банков, отключенных от международной платежной системы SWIFT.

- 21 июня 2021 г. в отношении «Беларуськалия» были введены санкции со стороны США.

- 24 июня 2021 г. Евросоюз ввел ограничения, в том числе, на ввоз некоторых групп калийной продукции и удобрений из Беларуси в страны ЕС.

- 2 марта 2022 г. ЕС расширил торговые ограничения практически на всю продукцию из хлористого калия из Беларуси.

- Польша ввела санкции в отношении 50 белорусских и российских лиц, из них 15 физических лиц и 35 компаний. В санкционный список включена компания BELOIL, которая принадлежит ПО «Белоруснефть» и ЗАО «Белорусская нефтяная компания». Заморожены ее счета и активы, она не сможет участвовать в государственных закупках.

- Финляндия ввела с 9 апреля 2022 запрет для въезда белорусского коммерческого транспорта (грузовиков и микроавтобусов) в рамках предписания пятого пакета санкций ЕС против России и Беларуси, а Государственный почтовый оператор Финляндии Posti Group Corporation приостанавливает с 11 апреля отправку писем и посылок между Финляндией и Беларусью.

Это значит, что часть нашей продукции не сможет быть реализована в ближайшее время по старым каналам сбыта и необходимо искать другие альтернативные рынки. Однако на время их поиска бизнес потерпит существенные убытки, что отразится не только на деятельности компаний, но и на жизнедеятельности их сотрудников, а также на государстве, которому эти организации платили налоги со своей деятельности. Кроме того, странами Европейского союза приостановлено кредитование отдельных проектов в Республике Беларусь в государственной сфере, а с недавнего времени и в сфере бизнеса. Также практически сокращены объемы инвестиций в нашу страну.

Все эти действия и последствия еще не завершеного ковид не могут не сказаться на деятельности всех белорусских предприятий и организаций без исключения. Многие частные организации Беларуси оказываются на грани банкротства и вынуждены приостановить, а иногда и завершить свою деятельность.

Так в производстве экономических судов Республики Беларусь по состоянию на 01.05.2022 находится 1 288 дел об экономической несостоятельности (банкротстве), из которых 91% (1 177 дел) - о банкротстве организаций частной формы собственности. Производство об экономической несостоятельности организаций, имеющих значение для экономики и социальной сферы страны, ведется по 111 делам. Количество дел об экономической несостоятельности (банкротстве) сельскохозяйственных организаций на 01.05.2022 – 18 [2]. Все эти цифры не могут не настораживать. Кроме того, весьма существенным фактором отрицательных воздействий на экономику нашего государства является и то, что в список банкротящихся организаций попали и такие серьезные государственные организации как: ОАО «Теплоприбор», ОАО «Брестский комбинат строительных материалов», ЗАО «Дельта банк» и прочие.

Все эти факторы говорят о том, что всем сферам деятельности нашего государства на сегодняшний день необходимо предпринимать антикризисные меры направленные на сохранение предприятий и организаций и как итог общей целостности нашего государства. В этой связи руководство компаний должно уметь прогнозировать риски, а в случае их возникновения грамотно проводить работу для уменьшения их отрицательного воздействия.

Прогнозировать ситуацию, когда основные риски находятся в области международных и национальных политических решений, практически невозможно, лишь около 20% компаний имели в реестре риски, схожие с ситуацией COVID-19. Хотя большинство сопутствующих рисков, которые реализовались в течение нескольких последних месяцев в результате пандемии, были предусмотрены у 74% компаний. В этом и следующем годах, сохранятся три основные категории рисков: коммерческие, рыночные и финансовые. Для их минимизации бизнес сократит инвестиции в поиск, наем и обучение персонала, а также в проекты капитального строительства и перенаправит их на развитие бизнеса, информационную безопасность и развитие ИТ-инфраструктуры. Компании будут стремиться переформатировать существующую бизнес-модель, максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы и сохранить отдельные антикризисные меры такие как удаленная работа, переход в цифровой и онлайн-форматы. Кроме того, изменится и сам подход к управлению рисками. Компании разработают план непрерывности действий в ситуации, подобной COVID-19, а также намерены предусмотреть случаи возникновения

санитарно-эпидемиологических и иных ограничений в контрактах с третьими сторонами

Однако управление рисками по-прежнему недостаточно интегрировано в процессы принятия важных решений в компаниях. В долгосрочной перспективе бизнесу предстоит научиться быстро адаптировать стратегию компании под меняющиеся условия, усилить информационную безопасность бизнеса и пересмотреть критерии надежности контрагентов. В масштабах государства, коронавирус показал, что отсутствие национальных поставщиков комплектующих для различных видов производств— это угроза национальной безопасности. Важно обеспечить импортозамещение и развитие собственного производства во всех отраслях экономики.

Список литературы

1. Национальный Статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] –Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by> - Дата доступа: 10.05.2022.

2. Верховный Суд Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Интернет-портал судов общей юрисдикции Республики Беларусь. – Режим доступа: www.court.gov.by – Дата доступа: 11.05.2022.

EFFECTIVE HR MANAGEMENT STRATEGY IN THE COMPANY

Jazykbayeva B.K.¹, Kalykova K.B.², Huszti, Zsolt³

¹PhD Associate Professor, Karagandy University of Kazpotrebsoyuz

²1st year master's student, major "Management" Karagandy University of Kazpotrebsoyuz

³ PhD, senior lecturer, University of Pecs, Szekszard, Hungary

Annotation. The article is devoted to the consideration of the main points of the development, implementation and improvement of the effectiveness of the strategy by human resources and highlighting them on a concrete example.

Keywords: personnel management strategy, organization mission, human resources, components.

First of all, we need to understand what a personnel management strategy is in general.

The personnel management strategy is a certain vector of actions that is aimed at achieving the long-term goals of the organization as a whole, through the formation of a cohesive, effective team. Consequently, the HR management strategy is closely related to the overall strategy of the company. One follows from the other.

Now we need to figure out the purpose of strategic personnel management. It consists in ensuring a consistent and adequate state of the external and internal environment, the formation of labor potential, which is necessary for the organization's continuous development.

Depending on various factors, it is customary to distinguish 3 types of HR strategy: consumer, partner and identification [1].

With a consumer strategy, the organization and the employee do not have common goals and values, but have mutual interests. Consequently, the company exploits the employee's labor resources, and he, in turn, satisfies his own needs at the expense of the company.

With a partnership strategy, the company and the employee have common interests, there is some coordination of goals and values. The main characteristics of the personnel in this variant of the strategy include: active participation of an employee in professional activity, creation of a new product or service, responsibility for the result and self-discipline, concentration of business activity for self-development.

In the identification strategy, the relationship between management and staff is based on the coincidence of goals and values. The better each employee works, the faster the organization

develops and vice versa, the faster and better the organization develops, the more efficiently the employee works.

He improves his professional skills at the expense of the organization, gives himself maximum to work, therefore, the main indicators of the company are improving, which in turn indicates the company's progress.

Next, we will highlight the issue of forming a personnel management strategy. What components does it consist of?

1. Recruitment of personnel. It is necessary to understand what set of knowledge and skills an employee holding a certain position should possess, what kind of personnel should be hired, younger and more ambitious or people with more experience in this field. Is it possible to hire a person who does not fully meet these criteria in order to further improve his qualifications?

2. Personnel evaluation. It is necessary for regular monitoring of personnel and understanding which goals and objectives have been achieved and which have not.

3. Remuneration. It includes compensation for the efforts expended in material or non-material form. Here it is necessary to understand what the main part of the salary depends on and what the bonuses depend on.

4. Training and development. It is carried out with the help of various retraining programs or professional development. Here it is necessary to take into account: the needs of employees, which employees are needed in this and which are not; the financial component, whether to outsource this activity or create training centers within the organization.

5. Planning. Human resources, like all other resources, also need planning. It is necessary to monitor trends within the organization, assess the situation and understand what human resources the company may need in the future. For example, for the introduction of a new product [2].

When developing a personnel strategy, it is important to pay attention to all five components, since together they represent a continuous process of strategic human resource management, which, in turn, is the basis of an effective personnel policy.

Thus, considering personnel management as strategic management of the organization, the formation of a human resource management strategy takes place, which includes the following steps:

1. Development of the organization's mission;
2. Analysis of the external and internal environment;
3. Preparation of the strategy;
4. Implementation of the strategy;
5. Evaluation and control of the strategy.

The implementation of the human resources strategy is an important step for the strategic management process. Its goal is the coordinated development and implementation of strategic plans for the entire organization and the personnel management system, in particular. The implementation of the strategy in the field of human resources consists of two stages: the implementation of the strategy and strategic control over its implementation and coordination of all actions based on the results of the control [3].

The strategy implementation stage includes: the development of a plan for the implementation of a personnel management strategy and the activation of activities for the implementation of the strategy.

The purpose of strategic control is to determine the correspondence (or difference) of the implemented strategy to the external and internal environment and to determine the directions of changes in strategic planning, the choice of alternative actions.

The implementation of the HR management strategy, like all others, is related to the evaluation of its effectiveness. An effective HR strategy ensures:

- timely staffing of specialists in order to ensure the smooth functioning of production, timely development of new products;
- preparation of the necessary labor potential of the enterprise while minimizing costs;

- stabilization of the team, the interests of employees, opportunities for professional development and social benefits;
- increase motivation for productive work;
- rational use of labor, in accordance with special training, etc

The risk of not implementing the chosen HR strategy, or implementing it less effectively may be associated with:

- with the change in the company's global strategy and production activities;
- with changes in the situation on the territorial (or sectoral) labor market;
- with the difficulties of returning funds invested in the workforce;
- with the lack of willingness of employees to act in the direction necessary for the enterprise [4].

When evaluating the personnel strategy, it is necessary to take into account the possibility of integral effects, when the final result of the activity is higher than the sum of the partial results: losing in one, you can significantly win in the other.

Correctly assessing the results of the strategy implementation and in time, taking the necessary measures to adjust it, the company's management can successfully implement the formed strategy and, thereby, significantly improve the personnel management process.

Using the example of Nestle Russia LLC, we will consider the issue of improving the effectiveness of the personnel management strategy.

Strategic human resource management in Nestle Russia LLC is at a good level. Thanks to the correct prioritization and formulation of clear and understandable principles of strategic human resource management for employees, employees understand and share the company's core values and goals. The initiative and personal contribution of each employee to the development of the company are appreciated here. The result of this approach is [5]:

- understanding of enterprise standards, business processes, decision-making mechanism;
- responsibility for the result;
- high efficiency, reduction of lost time and wrong decisions.

But also the personnel management strategy at Nestle Russia LLC has the following disadvantages:

- the candidate selection process is too long;
- the stage of choosing suitable resumes sometimes does not justify itself;
- "Training program for young professionals" related to the problem of students' distrust of her.
- difficulties associated with the transfer of L&D tools to line managers decrease in labor productivity;
- multitasking.

Let's consider the methods of eliminating each of these shortcomings.

1. The recruitment process is too long, the hiring process becomes more complicated and requires extra time. When applying for a position, the candidate must pass two interviews (with the HR manager and the head of the department). The importance of an interview with a human resources manager is not clear. As a rule, this is a question-and-answer conversation in order to obtain information not specified in the resume (questionnaire). Thus, the lack of information about the candidate may be obtained during the interview by the head of the department for which he is applying for a job. It turns out that the interview with the HR manager does not matter much, but only takes more time.

Another difficulty arises in the selection of managers. In the process of selecting applicants for the position of director, it is advisable to conduct an interview with the head of the enterprise, because they will have to jointly manage the company.

In order to reduce the number of stages in the recruitment process, without reducing its effectiveness, you can use two ways:

the exclusion of the interview stage with the HR manager and the transfer of his functions at this stage to the head of the department, as well as the introduction of the interview stage with the head of the organization, when receiving the director;

combining these interviews into one.

In the first case, the decision to hire a candidate is entirely made by the manager of the department in which the position is vacant. This is advisable, since it is he who knows exactly which employee he needs, whether he will be able to adapt in his department and work effectively in the future. In the case when a set of higher-level managers is being conducted, such an interview should be conducted by the head of Nestle, since in the future they will have to manage the enterprise as a whole together.

In the second case, during the hiring process, the candidate also has to go through only one interview, during which the head of the department and the HR manager ask questions of interest to them, after which they confer and make a verdict. This approach, thanks to the exchange of views, is more democratic.

In these cases, the recruitment process will consist of two stages: resume selection and interview. Consequently, the company's employees will save time without impairing its efficiency.

2. The resume selection stage sometimes does not justify itself, because the applicant wants to put himself in the "best light", and sometimes exaggerate the level of his skills and abilities. When preparing a resume, a potential employee tries to somehow stand out from others, often indicating too much unnecessary information that needs to be processed, and this takes a very long time.

To facilitate the processing of a resume, it is necessary to make it more formalized, to present specific requirements for its compilation. It is recommended to include only information with supporting documents (age, education, experience). With regard to the specific skills and capabilities of employees, it is necessary to include only those that are certified (for example, certificates of completion of courses). This approach will greatly facilitate the processing of the resume, and eliminate the risk of subjective evaluation.

You can also suggest that the company use a video resume (asking the candidate to record a monologue about their skills, abilities and advantages, and send it to the HR department). This approach simplifies the selection of a resume. Watching videos is easier and also more interesting than reading a resume. In addition, the standard resume does not give the opportunity to see and hear the candidate, and the video gives much more information about the potential employee.

In any case, due to the growth and development of information technology, an ordinary resume will lose its significance and will be replaced by a video resume, online interviews, etc., as a result, enterprises must adapt to new technologies and follow modern trends.

3. "Young Specialists training program" related to the problem of students' distrust of her. Young people tend to think that large companies, offering such a perspective, have one goal - saving human resources. It is important to remember that students and young professionals tend to believe when they see real results, even if not their own (in this case, they have an incentive to achieve the same success). In this regard, we propose the following solution to this problem: holding conferences and seminars at universities for fourth and fifth year students, during which not only experienced and long-working professionals should speak from Nestle, but also young employees who have already achieved something and can talk about it. This approach gives the ability to inspire confidence in potential participants of the "young specialists training program", arouses greater interest and, thereby, increase its effectiveness.

4. Difficulties associated with the transfer of L&D tools to line managers. The problem is that they take responsibility for the process of training and development of their subordinates without enthusiasm and desire. The way to eliminate this disadvantage is obvious – motivation. Line managers should be interested in the development of their department's employees. This can be achieved by linking the results of monitoring the achievements of employees with the

remuneration of their managers. To control the effectiveness of teaching methods, questionnaires, exams, and input-output control methods can be applied. When evaluating the results of staff training, the level of qualifications and the dynamics of achievements, the most outstanding employees should be selected and awarded to themselves and their managers. Thus, there is a stimulation of the performance by the head of his functions for the training of subordinates, as well as an increase in the interest of employees in training and development.

5. A decrease in productivity during the introduction of a new personnel development system is a temporary phenomenon and a kind of "sacrifice" for the sake of business prosperity. In the beginning, when employees acquire new skills, working methods, technologies, there is a serious drop in productivity. And then, over time, it returns to the previous level, continues to increase, and finally stabilizes at a higher level, compared to what could be achieved with the same skills. It is not necessary to deal with the decline in productivity as such. It is only important to predict the dynamics of the decrease and make sure that it does not deviate from the planned indicators.

6. Multitasking is one of the main problems of modern personnel management, which is associated with a shortage of highly qualified, energetic and competent personnel. Thus, it is not entirely appropriate to reduce the number of employee functions and reduce their number to a minimum. Under such circumstances, it is necessary to motivate employees to work more intensively (within reasonable limits), using various material and non-material methods of stimulation. This is the only way an employee can effectively perform all his functions, regardless of their number.

Compliance with these recommendations can neutralize the main shortcomings in the personnel strategy of Nestle Russia LLC, or reduce the degree of their impact on the effectiveness of strategic human resource management [6].

Today, strategic human resource management is the most important component of the overall management strategy of the organization. A well-formed and effectively implemented HR strategy gives enterprises the opportunity to effectively manage personnel and, at the same time, is a solid foundation for further development.

References to sources

1. Maslov E.V. Personnel management of the enterprise: textbook. manual/edited by P.V. Shemetov. M.: INFRA-M; Novosibirsk: NGAIEU, 2014, p. 64.
2. Parakhina V.N., Maksimenko L.S., Panasenko S.V. Strategic management. studies. manual. M.: KnoRus, 2011, pp. 34-36.
3. Parkhimchik E.P., Agashkova A.A. Formation of personnel policy of the organization. St. Petersburg.: Peter, 2012, p. 84.
4. Kharchenko V.L. Strategic management: textbook. M.: Moscow Financial and Industrial Academy, 2011. p. 43.
5. Shurupova A.S. Mobilization of knowledge potential as a factor in improving the efficiency of regional economic management // In the world of scientific discoveries. 2011. Vol. 15. No3. pp. 197-205.
6. Shurupova A.S. Evolution of the knowledge-based economy // Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences. 2010. No4. pp. 157-165

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Егорова Е.А., студентка гр. Э-19-1
Ибраева А.Р., Научный руководитель, магистр, ст. преподаватель
КарУ Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрены проблемы инновационной активности предприятий, проведена оценка инновационной активности предприятий в Казахстане с позиции формирования инновационной системы, что позволит обосновать системные решения по её модернизации в направлениях, отвечающих потребностям современной экономики Республики Казахстана.

Ключевые слова: инновационная активность, инновационная деятельность предприятий, основные показатели инновационной активности, инвестиции, инновационная политика, затраты на НИОКР, причины влияющие на инновационную деятельность.

Уровень инновационной активности предприятий в стране напрямую зависит от государственной политики. Темпы увеличения инновационной активности зависят от деятельности всех без исключения элементов. Существует большое количество исследований, выявивших огромную роль знаний и инноваций в обеспечении роста экономики. Согласно глобальному индексу инноваций (ГИИ) экономика Казахстана является одной из ведущих в Центральной и Южной Азии. По результатам 2021 года из 132 стран Казахстан занимает 79 место [1, с. 5]. Глава государства Касым-Жомарт Токаев в своем послании народу Казахстана акцентировал свое внимание на разработке экономических стимулов для разработки и внедрения инноваций. Поскольку инновации обеспечивают значительный рост экономики и ее конкурентоспособность [2].

Проведен структурный анализ инновационной деятельности предприятий в Республике Казахстан, опираясь на основные показатели. Это даст возможность понять степень развития научно-исследовательского потенциала Казахстана. И основываясь на результатах анализа разработать рекомендации по стимулированию и развитию инновационной деятельности предприятий.

Оценим динамику инновационной продукции (товаров, услуг) по отношению к ВВП Республики Казахстан (рисунок 1).

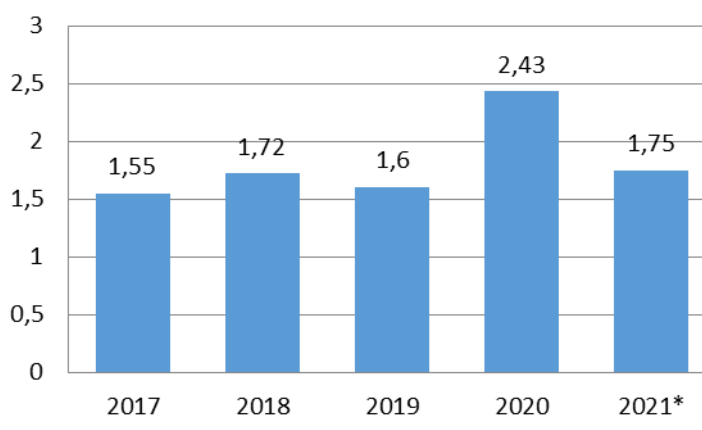


Рисунок 1. Доля инновационной продукции (товаров, услуг) по отношению к ВВП, % [3]

За исследуемый период доля инновационной продукции (товаров, услуг) по отношению к ВВП не превышала 2,43% (данное значение достигалось в 2020 году). В 2021 году было снижение до 1,75%, что все равно выше уровня 2017-2019 года. В целом начиная с 2004 года, значение не превышало уровень в 1,75% за исключением 2020 года.

Базовым результирующим параметром, характеризующим инновационную восприимчивость хозяйствующих субъектов, является инновационная активность. Оценим параметры показатели инновационной активности по размерности предприятий (рисунок 2).

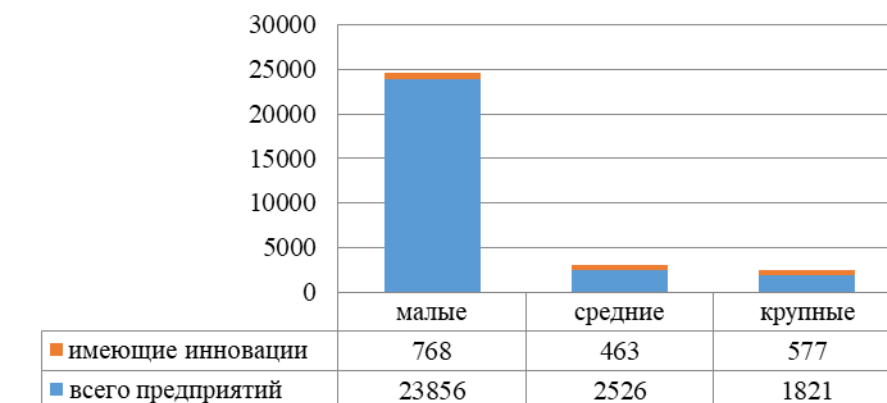


Рисунок 2. Показатели инновационной активности по размерности предприятий за 2021 год [4]

У малых предприятий самый низкий показатель инновационной активности 3,2%, несмотря на то что именно малых предприятий имеющих инновации больше остальных. У средних предприятий 18,3%; а самый высокий показатель у крупных предприятий 31,7%. Высокий показатель в первую очередь связан с финансированием инноваций, у крупных предприятий есть гораздо больше ресурсов и возможностей для финансирования инновационных разработок и их дальнейшего внедрения.

Оценим параметры показатели инновационной активности предприятий по областям (рисунок 3).

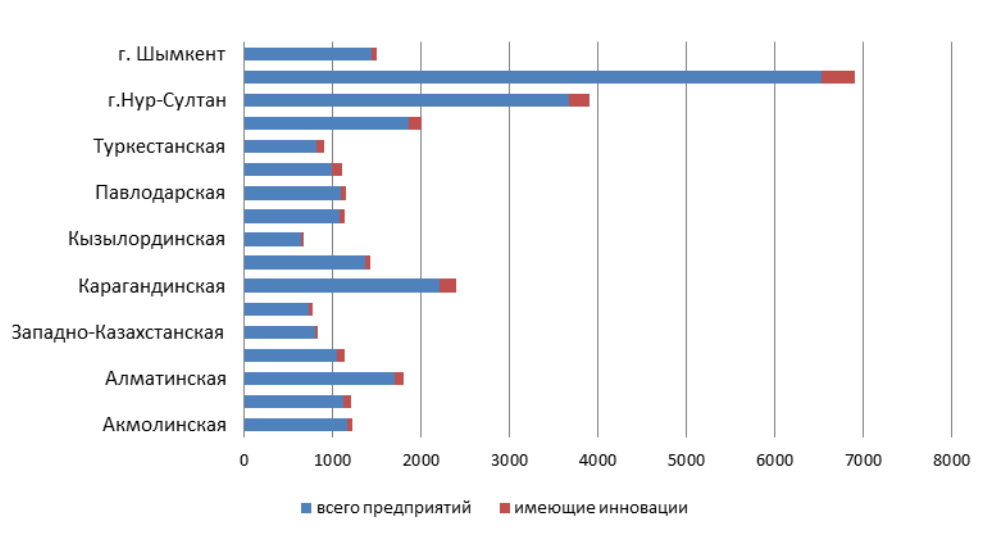


Рисунок 3. Показатели инновационной активности предприятий по областям за 2021 год [4]

Самое большое количество инновационно активных предприятий имеют г. Алматы и г. Нур-Султан 383 и 233 предприятий соответственно. В Западно-Казахстанской (30) и Кызылординской (29) области самое меньшее число инновационно активных предприятий. В процентном же соотношении лидерами являются Северо-Казахстанская (10,7%) и Туркестанская область (10,4%), самый низкий показатель в г. Шымкент (3,8%) и Западно-Казахстанской области (3,7%). В остальных 13 регионах уровень инновационной активности составляет от 4% до 9%. Уровень инновационной активности предприятий по продуктовым и процессным инновациям в Казахстане в 2021 году составил сравнительно низкий показатель в 6,4%, поскольку многие экономически развитые страны показывают уровень активности свыше 25%.

Анализ объема инновационной продукции по видам экономической деятельности (рисунок 4).

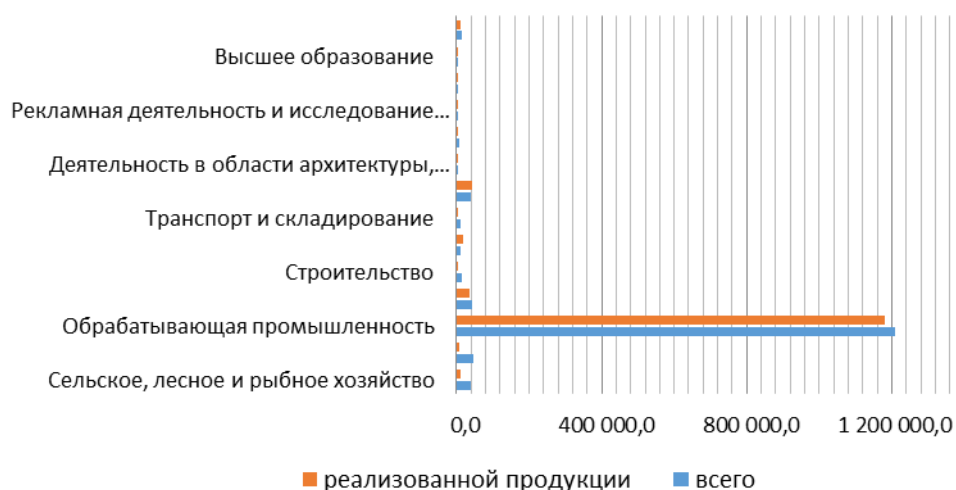


Рисунок 4. Объем инновационной продукции по видам экономической деятельности за 2021 год [4]

Объем инновационной продукции в обрабатывающей промышленности самый высокий и составляет 1 209 259,1 млн. тенге разница с горнодобывающей промышленностью (48012,9 млн. тенге) составляет 1 161 246,2 млн. тенге или 2418%. На гистограмме наглядно видно, на сколько меньше производится инновационной продукции в других отраслях. Объем инновационной продукции по другим видам деятельности не превышает 50 000 млн. тенге, из них у 9 не превышает объем инновационной продукции, товаров и услуг не превышает 15 000 млн. тенге. Так же в некоторых отраслях наблюдается низкий объем реализованной продукции. В 9 отраслях из 14 отраслей объем реализованной продукции превышает 70%. В оставшихся 5 секторах объем реализованной продукции не превышает 46%, из них в строительстве (6,1%) и транспорте (4,8%) самый низкий уровень в процентном соотношении с общим объемом инновационной продукции. По сравнению с 2020 годом в 2021 году объем инновационной продукции уменьшился на 16%.

Анализ затраты на инновации по источникам финансирования (рисунок 5).

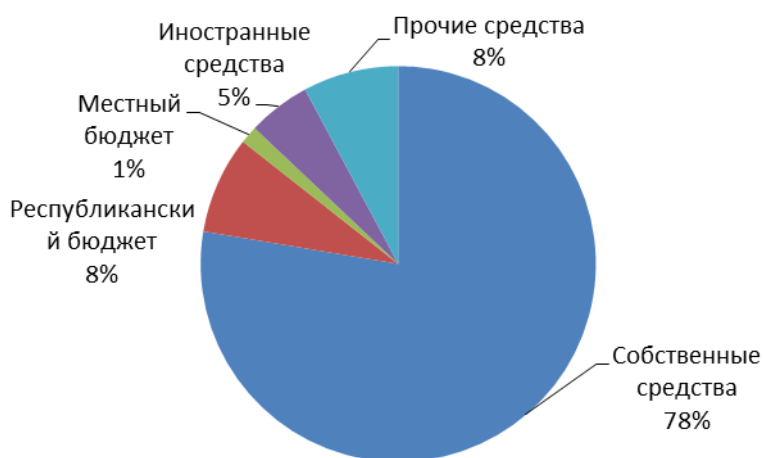


Рисунок 5. Затраты на инновации по источникам финансирования за 2021 год [4]

Основной источник финансирования инноваций являются собственные средства 621 149,7 млн. тенге или 78% от общего финансирования. На республиканский бюджет (63 794,9 млн. тенге) и прочие средства приходится (62 549,2 млн. тенге) по 8%. На иностранные средства 5% или 41 126,2 млн. тенге, а на местный бюджет 1% или 11 469,6 млн. тенге. В разработке инноваций предприятия рассчитывают собственные ресурсы.

Темпы увеличения инновационной активности зависят от деятельности всех без исключения элементов и немаловажную роль здесь играют научно-исследовательские работы. Оценим динамику внутренних затрат на НИОКР (таблица 1).

Таблица 1
Внутренние затраты на НИОКР

Показатели	2017	2018	2019	2020	2021	2021 год в % к 2017 году
Внутренние затраты на НИОКР, млн. тенге	68 884,2	72 224,6	82 333,1	89 028,7	109 332,7	158,7
Доля внутренних затрат на НИОКР от валового внутреннего продукта, %	0,13	0,12	0,12	0,13	0,13*	100

Примечание – Данные Бюро национальной статистики Республики Казахстан [5]

Затраты на НИОКР в 2021 году составили 109 332,7 млн. тенге, с 2017 года наблюдается стабильный рост внутренних затрат на НИОКР. За рассматриваемый период доля внутренних затрат на НИОКР от ВВП (%) страны варьируется от 0,12% до 0,13%, что является очень низким уровнем поскольку экономически развитые страны тратят от 2% до 4%. Если рассматривать период с 2003 года, то наблюдается снижение с 0,25% до текущих 0,13%, при этом внутренние затраты на НИОКР выросли на 58,7% с 2017 года. Количество предприятия осуществляющих НИОКР составляет 438 последние года был рост количества предприятий, но при этом это уровень 2007 года.

Анализ основных причин, по которым не осуществлялась инновационная деятельность на предприятиях (рисунок 6).



Рисунок 6. Причины, по которым не осуществлялась инновационная деятельность на предприятиях за 2021 год [4]

Как видно из представленных данных, основная причина это отсутствие спроса на инновации (36%). Вторая причина недостаток финансовых средств (27,5%). Третья причина это то, что предприятие уже проводило инновации (11,6%). Четвертая и пятая причина это неопределенность спроса (7,8%) и слишком высокие затраты (7,1%). Остальные причины не превышают 2% и не так значительны.

Из представленных данных можно сделать вывод, что главные причины это недостаток финансовых средств, неопределённость спроса и высокие затраты. Так как основным источником финансирования инноваций являются собственные средства предприятия, то для увеличения инноваций нужно внедрять субсидии на НИОКР для организаций. Различные государственные субсидии положительно влияют на инновационную активность предприятий. Что касается неопределенности спроса, то государство может создать этот спрос через государственные закупки и государственные контракты. Так же государственно-частное партнерство может стать отличным инструментом для создания стабильного спроса на инновационные продукты, товары и услуги.

Уровень инновационной активности предприятий в стране зависит от государственной политики. Общее количество инноваций напрямую зависит от финансирования, так как финансирование идет из собственных средств предприятий, им важен спрос на инновационные продукты, товары и услуги. Часть финансирования и создания спроса на себя может взять государство. Государственная политика в области образования, науки и инноваций оказывает значительное влияние на инновационную активность. Необходимо создать благоприятную среду, как для предпринимателей, так и для развития научного потенциала страны. Создавать площадки, где бизнес и наука будут напрямую вести диалог. Ученные будут получать финансирование, а бизнес получит инновации. Качественное образование — это фундамент для будущих инноваций.

Список литературы:

1. Глобальный инновационный индекс за 2021 год 14-е издание // https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/wipo_pub_gii_2021_exec.pdf
2. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана от 1 сентября 2020 г. // https://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana-1-sentyabrya-2020-g
3. Доля инновационной продукции (товаров, услуг) по отношению к ВВП // <https://stat.gov.kz/official/industry/24/statistic/8> 24.05.2022.
4. Об инновационной деятельности предприятий в Республике Казахстан // <https://stat.gov.kz/official/industry/23/statistic/5> 18.05.2022.
5. Основные показатели состояния и развития науки // <https://stat.gov.kz/official/industry/24/statistic/7> 25.03.2022.

МЕТОДЫ РАСЧЁТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Жаксылык А., группа УА-20-2

Научный руководитель магистр, старший преподаватель Мусипова Л.К.

Аннотация. В статье характеризуются факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия и выделены типы финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, коэффициент, коэффициент финансового левериджа, коэффициент маневренности

Залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его устойчивость, на которую влияют различные причины - и внутренние, и внешние.

Важным фактором финансовой устойчивости предприятия является состав и структура финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактика управления ими. Большое влияние на финансовую устойчивость предприятия оказывают средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов [1, с.207].

Чем больше денежных средств может привлечь предприятие, тем выше его финансовые возможности; однако возрастает и финансовый риск. И здесь большую роль призваны играть резервы как одна из форм финансовой гарантии платежеспособности хозяйствующего субъекта.

С точки зрения влияния на финансовую устойчивость предприятия определяющими внутренними факторами являются:

- отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования;
- структура выпускаемой продукции (услуг), ее доля в спросе;
- размер оплаченного уставного капитала;
- величина и структура издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

Степень их интегрального влияния на финансовую устойчивость зависит не только от соотношения самих вышеназванных факторов, но и от той стадии ожидаемого цикла, на которой в анализируемое время находится предприятие. Практика показывает, что значительная часть неудач предприятия может быть связана именно с неопытностью или некомпетентностью управленцев, с их неумением учитывать изменения внутренней и внешней среды.

Серьезными макроэкономическими факторами финансовой устойчивости служат, кроме того, налоговая и кредитная политика, степень развития финансового рынка, страхового дела и внешнеэкономических связей; существенно влияет на нее курс валюты, позиция и сила профсоюзов.

Разнообразие причин обуславливает разные грани самой устойчивости, которая применительно к предприятию может быть общей, финансовой, ценовой и т. д., а в зависимости от факторов, влияющих на нее - внутренней и внешней [2, с.120].

Внутренняя устойчивость предприятия - это такое состояние материально-вещественной и стоимостной структуры производства и реализации продукции и такая ее динамика, при которой обеспечивается стабильно высокий результат функционирования предприятия. В основе достижения внутренней устойчивости лежит принцип активного реагирования на изменение внутренних и внешних факторов.

Внешняя по отношению к предприятию устойчивость определяется стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия; она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабах всей страны.

Общая устойчивость предприятия в условиях рынка требует, прежде всего, стабильного получения выручки, причем достаточной по своим размерам, чтобы расплатиться с государством, поставщиками, кредиторами, работниками и др.

Одновременно для развития предприятия необходимо, чтобы после совершения всех расчетов и выполнения всех обязательств у него оставалась прибыль, позволяющая развивать производство, модернизировать его материально-техническую базу, улучшить социальный климат и т. д.

Другими словами, общая устойчивость предприятия предполагает такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное повышение поступления денежных средств (доходов) над их расходом (затратами).

Своеобразным зеркалом стабильно образующегося на предприятии превышения доходов над расходами является финансовая устойчивость. Она отражает такое соотношение финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя

денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению.

Определение границ финансовой устойчивости предприятия относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях перехода к рынку, ибо непосредственная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для расширения производства, а избыточная - будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Следовательно, финансовая устойчивость должна характеризоваться таким состоянием финансовых ресурсов, которое соответствует требованиям рынка и отвечает потребностям развития предприятия [3, с.320].

Финансовая устойчивость является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия необходим анализ его финансового состояния, которое выражается в образовании, распределении и использовании финансовых ресурсов.

Этот предопределяет логику анализа: последовательное, поэтапное рассмотрение всех процессов, связанных с наличием финансовых ресурсов, их формированием, распределением и использованием.

Для характеристики финансового состояния предприятия нужно сначала оценить условия, предопределяющие картину движения денежных средств - их наличие на предприятии, направления и объемы их расходования, обеспеченность денежных затрат собственными ресурсами, имеющиеся резервы и т. п. Другими словами, определяется то, от чего зависит платежеспособность предприятия, являющаяся важнейшим компонентом (признаком) финансовой устойчивости.

В настоящее время в оценке финансовой устойчивости организации используется много различных способов. Однако, несмотря на многообразие методик, отсутствует единый комплексный подход к отбору финансовых показателей, характеризующих финансовую устойчивость. Поэтому актуальным на данный момент является разработка методики расчета интегрального показателя финансовой устойчивости на основании данных бухгалтерского баланса.

Проводить оценку финансовой устойчивости организации на основе данных бухгалтерского баланса является весьма обоснованным, так как он содержит существенную информацию о финансовом состоянии организации. Также необходимо отметить, что бухгалтерский баланс является наиболее информационным источником, что является весомым фактором.

Для определения уровня финансовой устойчивости ТОО «КарТрансУголь», будем использовать традиционный метод. К традиционному подходу относятся показатели, которые используются при характеристике активов предприятия, источников их формирования и другие стороны финансово-хозяйственной деятельности без группировки по определенному признаку.

В общем случае, значение интегрального показателя может варьироваться в диапазоне от 0 до 100. так, интегральный показатель равняется 100, если значения всех основных показателей оценки продолжают находиться в рамках установленного для них допустимого значения. Другими словами, если соблюдены все необходимые условия финансовой устойчивости. Данный уровень финансовой устойчивости называется абсолютной финансовой устойчивостью. В том же случае, если значение интегрального показателя менее 100, это говорит о невыполнении какой-либо части условий устойчивости, то есть об определенном недостатке устойчивости. Это приводит к необходимости выяснения причин, которые к этому привели, путем анализа отдельных показателей, входящих в интегральный показатель. Равенство интегрального показателя 0 говорит о полном отсутствии финансовой устойчивости [4].

Осуществление расчета интегрального показателя дает возможность выявить сильные и слабые стороны предприятия в процессе разработки программы развития. Кроме этого, данная методика предполагает проведение сравнительной оценки уровня финансовой устойчивости, в результате которой происходит определение положения анализируемого предприятия в рейтинге.

Принято выделять такие основные типы финансовой устойчивости:

- абсолютная устойчивость;
- нормальная устойчивость, при которой гарантирована платность, объемы запасов позволяют покрыть краткосрочные займы и кредиты, а также иметь собственный оборотный капитал;
- неустойчивое финансовое состояние, при котором происходит нарушение платежного баланса, однако сохраняется возможность восстановить равновесие платежных обязательств и средств посредством привлечения временно свободных источников средств (Си- в) в оборот предприятия (резервный капитал, фонды потребления и накопления, заемные средства и банковские кредиты для временного пополнения оборотного капитала и пр., то есть те источники, которые ослабляют степень финансовой напряженности);
- кризисное финансовое состояние. При наличии такого состояния, степень текущей платежеспособности более трех, что предполагает следующее: краткосрочные финансовые вложение, денежные средства и дебиторская задолженность предприятия не способны покрыть просроченные заемные средства и кредиторскую задолженность, то есть равновесие платежного баланса в таком случае может быть обеспечено путем просроченных платежей по банковским кредитам, оплате труда, налогам и сборам, поставщиками и пр.

Основные показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия ТОО «КарТрансУголь», представлены в Таблице 1.

Таблица 5
Основные показатели финансовой устойчивости ТОО «КарТрансУголь»

Показатель	Формула расчета	Норматив	Значимость показателя		
			2018	2019	2020
1. Коэффициент автономии	Собственный капитал/валюта баланса	$\geq 0,5$	0,2	0,5	0,5
2. Коэффициент финансового левериджа	Заёмный капитал /собственный капитал	≤ 2	3,4	1,2	0,9
3. Коэффициент маневренности собственного капитала	СОС/собственный капитал	0,2 - 0,5	0,8	0,4	0,5
4. Коэффициент обеспеченности запасов СОС	СОС/запасы	$\geq 0,1$	5,6	5,6	3
5. Коэффициент финансовой устойчивости	СК+д/с обязательства /валюта баланса	$\geq 0,6$	0,5	0,8	0,8
6. Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	Собственный капитал/заёмный капитал	$\geq 0,7$	0,3	0,9	1
7. Коэффициент мобильности активов	Оборотные активы/валюта баланса	0,4	0,2	0,2	3
8. Коэффициент мобильности оборотных активов	Денежные средства/ оборотные активы	$\geq 0,1$	0,4	0,4	6

9. Коэффициент обеспеченности оборотных активов СОС	СОС/ оборотные активы	Нижняя граница 1	0,7	1,1	1,7
Примечание – составлено автором на основе данных предприятия					

Для наглядного рассмотрения представим данные в виде диаграммы.

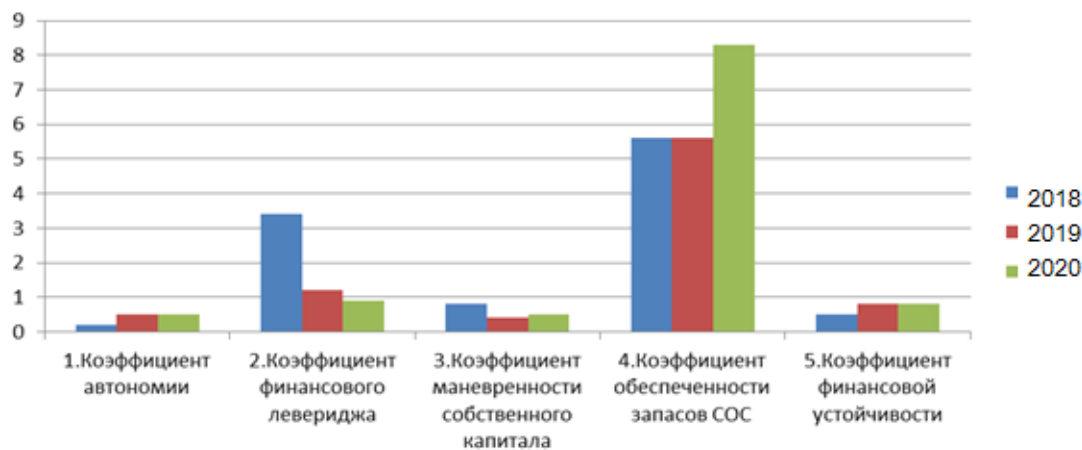


Рисунок 1. Основные показатели финансовой устойчивости ТОО «КарТрансУголь»

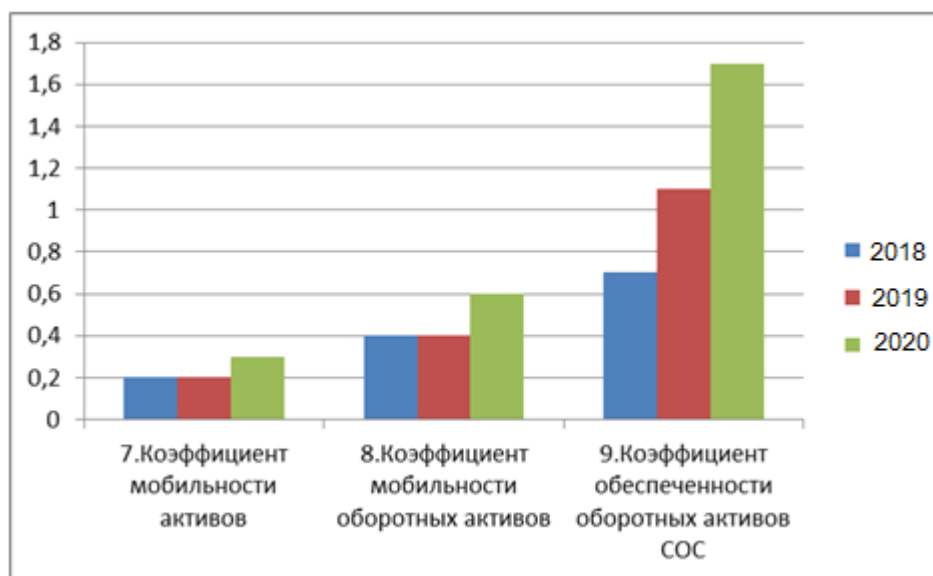


Рисунок 2. Основные показатели финансовой устойчивости ТОО «КарТрансУголь»

Из данной таблицы и рисунков можно сделать вывод:

- коэффициент автономии показывает долю активов предприятия, которые обеспечиваются собственными средствами. Показатель 2020 года полностью совпадает с нормативом.
- Коэффициент финансового левериджа - это показатель соотношения заемного и собственного капитала организации. В 2020 году показатель снизился, стал соответствовать нормативам.
- Коэффициент маневренности собственного капитала коэффициент равный отношению собственных оборотных средств компании к общей величине собственных средств. На конец отчетного периода показатель снизился и стал соответствовать нормативу.
- Коэффициент обеспеченности запасов СОС - коэффициент равный отношению

величины собственных источников покрытия запасов и затрат к стоимости запасов и затрат. К 2020 году показатель сильно увеличился и составил 8,3%.

- Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников, то есть долю тех источников финансирования, которые организация может использовать в своей деятельности длительное время. К концу 2020 года показатель улучшился и стал полностью соответствовать нормативу.

- Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом - это показатели, которые наглядно демонстрируют уровень стабильности предприятия в финансовом плане. Показатель повысился и соответствует нормативу.

- Коэффициент мобильности активов показывает, какую долю в активах предприятия занимают оборотные активы. Коэффициент повысился, но на 0,1% не соответствует нормативу.

- Коэффициент мобильности оборотных активов показывает долю абсолютно готовых к платежу средств в общей сумме средств направляемых на погашение краткосрочных долгов. Коэффициент соответствует нормативу.

- Коэффициент обеспеченности оборотных активов СОС. Коэффициент полностью соответствует.

Из данного анализа можно сделать вывод, что все показатели соответствуют нормативам, и большинство коэффициентов имеют отклонения в положительную сторону, что говорит о финансовой устойчивости данного предприятия. Высшей формой устойчивости предприятия является его способность развиваться в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможность привлекать заемные средства, т. е. быть кредитоспособным [5].

И так, финансовая устойчивость предприятия - это такое состояние его финансовых ресурсов, их размещение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Список литературы:

1. Хэлферт Эрик. Техника финансового анализа. М.: Аудит, ИО «ЮНИТИ», 1996г.
2. Чернова М.В. Аудит и анализ при банкротстве: теория и практика (текст): монография / - М.: ИНФРА-М, 2020г.
3. Макаров А.С. Проблемы совершенствования финансовых методов и моделей устойчивости развития компании (текст): монография, - М.? ИНФРА-М, 2019 г.
4. Ендовицкий Д.А. Финансовый анализ (текст): учебник, - М.: КНОРУС, 2020г.
5. Сартова Р.Б. Экономический анализ (текст): учебное пособие – Алматы: Экономика, 2016г.

ӨНІРДІҢ ТҰРАҚТЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНА ҚОЛ ЖЕТКІЗУ ЖОЛДАРЫ

Жолдыбаева.А.А., Курмашева.Г.Р

Кенешева Г.А., PhD

ҚарУ Қазтұтынуодағы, Қарағанды.қ, Қазақстан Республикасы

Түйін. Тұрақты даму тұжырымдамасы теорияда да, практикалық түсіндірулерде де күрделі әлеуметтік, экологиялық және экономикалық сипатқа ие болады. БҰҰ-ның және барлық елдердің осы тұжырымдаманы адамзат үшін негізгі деп тануы 21 ғасырдағы әлемдік дамудың консенсустық ресми парадигмасы ретінде тұрақты даму туралы айтуға

мүмкіндік береді. Тұрақтылыққа көшудің негізінде «жасыл» экономиканы қалыптастыру жатыр деп танылады. Зерттеу жұмысының мақсаты тұрақты даму тұжырымдамасының мазмұнын зерттеу болып табылады. Сондай-ақ мақалада нормативтік-құқықтық базаны талдау бойынша міндеттер шешіледі, тұрақты даму тұжырымдамасын реттеу және оны негіздеу.

Түйін сөздер: аймақ, тұрақты даму, сандық индикатор, шағын және орта кәсіпкерлік, әлеуметтік-экономикалық дамуы, бәсекелестік, мәселелер.

Адам әлеуетін дамыту және биосфераны сақтау тұрақты дамудың негізгі мақсаты болып табылады. Дербес тұжырымдама, өңірлердің орнықты экономикалық дамуы ретінде ХХ ғасырда адамзат алдында туындаған сынқатерлерге жауап болып табылады. Аймақтардың тұрақты даму тұжырымдамасының пайда болуы ХХ ғасырда халық санының кең көлемде өсуіне, қалалардың өсуіне, өнеркәсіптің дамуына, ғылыми-техникалық прогреске байланысты.

Тұрақты даму тұжырымдамасына үш құрамдас элемент кіреді:

- Экономикалық даму.
- Қоршаған ортаны сақтау.
- Әлеуметтік прогресс.

Тұрақты даму тұжырымдамасы алғаш рет 1992 жылы БҰҰ конференциясында – қазіргі және болашақ ұрпақтың қажеттіліктерін Тұрақты даму Халық санының кең көлемде өсуіне Өнеркәсіптің дамуына Ғылымитехникалық прогреске Қалалардың өсуіне 5 қанағаттандыратын Даму ретінде тұжырымдалды. Терминнің мазмұны екі негізгі фактордың болуын анықтайды[1]:

- экологиялық тұрақтылық;
- әлеуметтік-экономикалық тұрақтылық

Тұрақты дамуға ұмтылу бұл даму саласындағы алда тұрған күрделі міндеттерге ден қою мақсатында секторлардың кең спектрінде саясаттың келісімділігі мен өзара толықтырылуын арттыруды талап етеді.

Тұрақты даму мәселелерін қалай шешуге болатындығы туралы келісімге қол жеткізу белгілі бір деңгейдегі плюрализм мен механизмді талап етеді. Бұл механизм арқылы біз қоғамдағы әртүрлі әлеуметтік топтардың мүдделеріне және көзқарасына қарсы тұруға көмектеседі. Осылайша, тұрақты даму үшін алға қойылған міндеттерді шешу келесі факторларға тәуелді:

- бейбітшілік пен қауіпсіздік
- саяси жүйелер
- институционалдық тетіктер
- және мәдени нормалар

Жоғарыда айтылған жағдайларға қарап қорытынды жасайтын болсақ, жалпы тұрақты дамуға қол жеткізу бір сөзбен айтқанда басқару құрылымын қайта құру міндеті деп айтуға болады.

Елдің тұрақты дамуы – бұл қазіргі ұрпақтың қажеттіліктерін қанағаттандыратын және болашақ ұрпақтың өз қажеттіліктерін қанағаттандыру мүмкіндіктеріне қатер төндірмейтін даму. Тұрақты даму Қазақстанның 2030 жылға дейінгі даму Стратегиясының мақсаттарына қол жеткізу үшін қажет. Тұрақты даму қағидаты Қазақстанның әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті елу елдің қатарына кіру стратегиясының негізіне салынған[4].

Тұжырымдаманың мақсаты ұзақ мерзімді перспективада елдің өмір сүру сапасын арттырудың және бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің негізі ретінде Қазақстан Республикасының дамуының экономикалық, әлеуметтік, экологиялық және саяси аспектілерінің теңгеріміне қол жеткізу болып табылады.

Тұрақты даму саласындағы мақсаттар барлық елдер(кедей, бай және орташа дамыған) тарапынан жасалатын іс-әрекетке шақырудың бір түрі болып табылады. Ол біздің ғаламшарымыздың әл-ауқатын жақсартуға және қорғауға бағытталған.

Мемлекеттер кедейлікті жою жөніндегі шаралар экономикалық өсуді ұлғайту және білім беру, денсаулық сақтау, әлеуметтік қорғау және жұмысқа орналастыру, сондай-ақ климаттың өзгеруіне қарсы күрес және қоршаған ортаны қорғау саласындағы бірқатар мәселелерді шешу жөніндегі шаралармен қатар қабылдануға тиіс екенін мойындайды.

Өңірдің тұрақты дамуын бағалау үшін мынадай өлшемдер қолданылады:

-Халықтың нақты жұмыспен қамтылу деңгейі (бұл жағдайда неғұрлым әлеуметтік және экономикалық әл-ауқаты деңгейі жоғары болса, соғұрлым халықтың жұмыспен қамту деңгейі жоғары болады);

-Адам даму индексі (сондай-ақ құрамына жан басына шаққандағы ЖІӨ, білім деңгейі, халықтың денсаулық жағдайы)

Адам даму индексі қоғамның әлеуметтік әл-ауқаты индикаторы ретінде әрекет етеді. Бейбіт классификацияда Қазақстан адам әлеуетінің дамуының орташа деңгейлі елдер қатарына енді.

Жалпы өңірдің тұрақты экономикалық дамуына әсер ететін көптеген факторларды екі топқа біріктіріп көрсетуге болады:

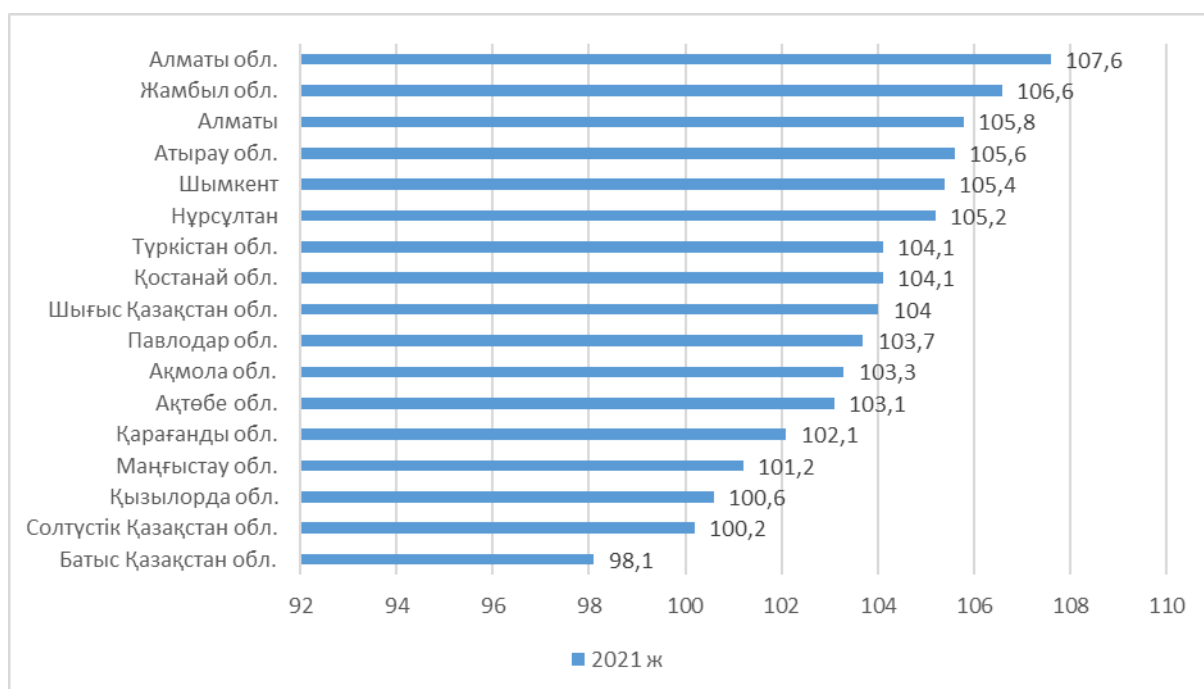
Ішкі факторлар:

- Аймақтық биліктің әлеуметтік-экономикалық саясаты;
- Өңірдің экономикалық әлеуеті және оны қолдану деңгейі;
- Өңірдің әлеуметтік-экономикалық даму деңгейі;
- Өңірдің мамандануы және экономиканың салалық құрылымы;
- Демографиялық жағдайы және еңбек ресурстарының жай-күйі

Сыртқы факторлар:

- Табиғи климаттық жағдайлар;
- Ғылыми-техникалық прогрестің даму заңдылықтары;
- Ел үкіметінің әлеуметтік-экономикалық саясаты;
- Жаһандану процестерінің әсері[5]

Соңғы онжылдықта Қазақстанның барлық аймақтарында жан басына шаққандағы ЖӨӨ-нің тез өсуі байқалғанымен, айырмашылықтар әлі де айқын болып отыр(1-сурет).



1-сурет-2021 жылға облыстар бойынша жан басына шаққандағы ЖӨӨ [3]

Суретте көрсетілгендей бірінші топ "артта қалған" өңірлер болып саналады. Ол

Қызылорда, Батыс Қазақстан және Солтүстік Қазақстан облыстары, онда жан басына шаққандағы ЖӨӨ деңгейі төмен және жан басына шаққандағы ЖӨӨ салыстырмалы түрде төмен.

Мақалада экономикалық-математикалық әдістер мен модельдер қолданылды. Көбінесе экономикалық және математикалық әдістердің екі түрі қолданылды-құрылымдық және оңтайландыру. Баланстық модель аймақтық баланстарды құрастырудан тұрады. Бұл бізге аймақтық мамандану салалары мен аумақтық кешенді толықтыратын салалар арасындағы дұрыс қатынасты таңдауға мүмкіндік береді. Оңтайландыру әдісінің көмегімен белгілі бір көрсеткіштер бойынша артта қалған және жетекші өңірлер анықталды. Сонымен қатар статистикалық және салыстырмалы әдістер қолданылды.

Өңірлердің әлеуметтік-экономикалық даму көрсеткіштері олардың халықтың өмір сүру сапасының деңгейі болып саналады. Өңірлердің әлеуметтік дамуын бағалау үшін өңірлік экономиканың жай-күйін сандық түрде көрсететін көрсеткіштердің мынадай жүйесін пайдалану орынды болып табылады[6]:

- Жалпы өңірлік өнімнің динамикасы (бұдан әрі ЖӨӨ) өңірлер бойынша;
- Әлеуметтік-экономикалық даму көрсеткіштері;
- Бір қызметкерге орташа айлық жалақы.

Көлденең аймақтар бұл аймақтарға көмектесе алады және оларды ел бойынша орташа табыс көрсеткішіне келтіруге бағытталған тік бағдарламалар. Қызылорда облысы өзінің тауарларға тәуелділігінен бас тартып, ақпараттық технология қызметі сияқты құны жоғары салаларға қарай әртараптандыруды қарастырғаны жөн. Батыс Қазақстан облысы автожолдарды қайта құру мен жаңғыртуға көп көңіл бөлуі тиіс. "Жеңімпаздар" тобына жан басына шаққандағы ЖӨӨ үнемі жоғары және жан басына шаққандағы ЖӨӨ жоғары өсуі байқалатын өңірлер немесе қалалар кірді. Бұл санатқа Астана және Жамбыл облыстары кірді. Қазақстанда өсу мен әл-ауқатты қалыптастырудың қозғаушы күші бола отырып, Астана қаласы мен Жамбыл облысы басқа өңірлерге оң әсер етудің қосымша тәсілдерін таба алар еді, атап айтқанда бұл елдің ең кедей өңірлерімен байланыстарды қалыптастыру бағдарламалары болуы мүмкін.

Кесте 1

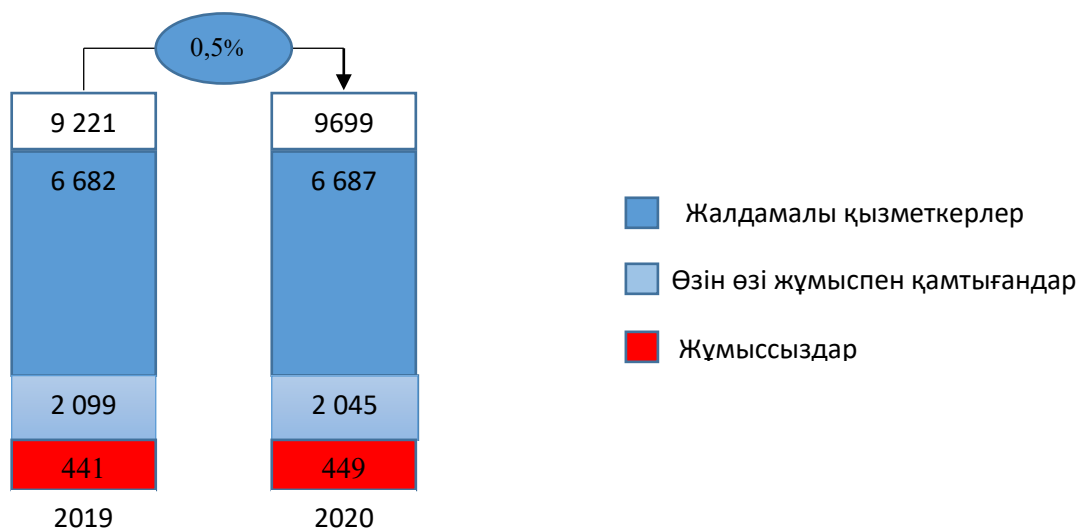
15 және одан жоғары жастағы халықты жұмыспен қамту деңгейі (2019-2020ж.) [3]

	2019 жыл	2020 жыл
Қазақстан Республикасы	66,4	65,9
Ақмола облысы	72,5	71,1
Актөбе облысы	66,9	66,6
Алматы облысы	70,4	69,1
Атырау облысы	74,7	73,5
Батыс Қазақстан	66,5	66,5
Жамбыл облысы	67,7	67,3
Қарағанды облысы	61,8	61,3
Қостанай облысы	69,5	67,6
Қызылорда облысы	63,0	61,7
Манғыстау облысы	69,5	68,5
Оңтүстік Қазақстан	62,9	61,4
Павлодар облысы	67,0	66,6
Солтүстік Қазақстан облысы	66,7	66,6
Түркістан облысы	63,8	62,1

Шығыс Қазақстан облысы	64,0	63,6
Нур-Султан қаласы	72,5	70,8
Алматы қаласы	65,2	65,1
Шымкент қаласы	60,5	59,6

Жоғарыда көрсетілген кесте бойынша 15 және одан жоғары жастағы халықты жұмыспен қамту деңгейі 2020 жылы 2019 жылға қарағанда 0,5%-ға төмендеген. Өңірлер бойынша ең жоғары Атырау облысында жұмыспен қамту деңгейі көрінеді. Ең төмен Шымкент қаласында.

2020 жылдың қорытындысы бойынша жұмыс күшінің жалпы саны аздап азайды (-0,5%) және 9,18 млн. адамды құрады



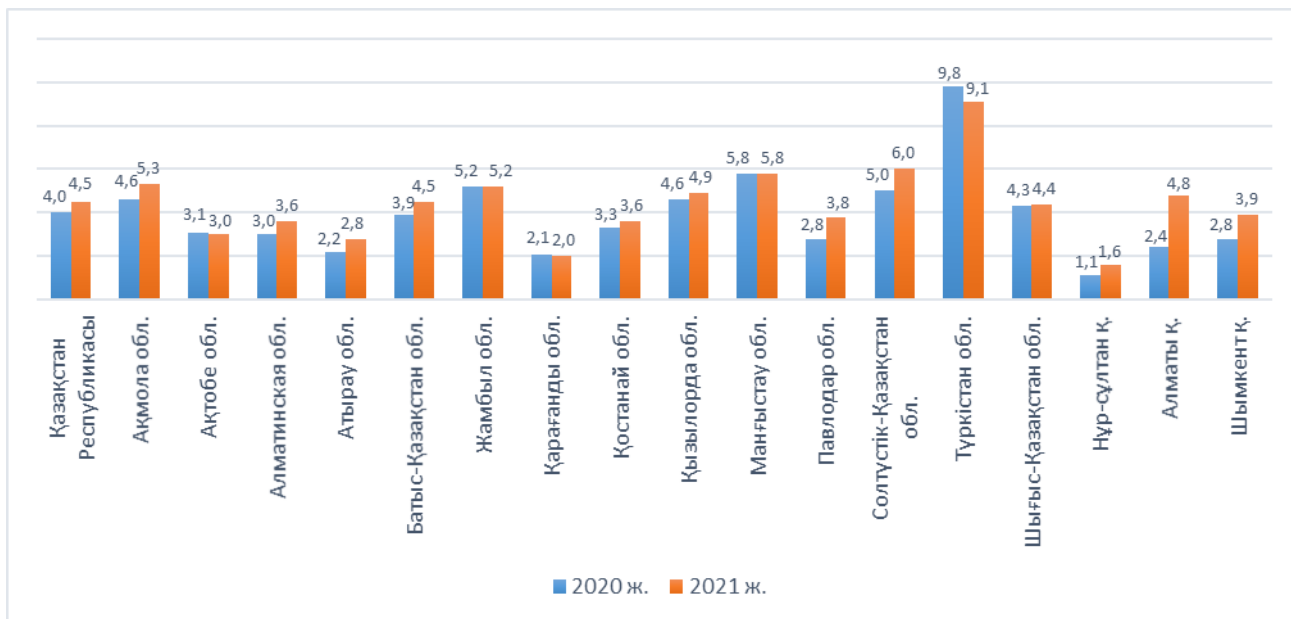
2-сурет-ҚР жұмыс күшінің құрылымы, мың адам

Қазақстандағы жұмыс күшінің негізгі өзгеруі өзін-өзі жұмыспен қамтыған халық санының азаюы есебінен 2019 жылғы 8,78 млн. адамнан 2020 жылы 8,73 млн. адамға дейін 0,6% - ға азаюына байланысты болды. Мәселен, бір жыл ішінде олардың саны 2,6% - ға азайып, 2 045 мың адамды құрады. Өзін-өзі жұмыспен қамтыған халықтың құрылымында жылдық мәнде өнімді өзін-өзі жұмыспен қамтығандар санының 3,4% - ға қысқаруы байқалды, ал өнімсіз өзін-өзі жұмыспен қамтығандар саны 5,8% - ға өсті.

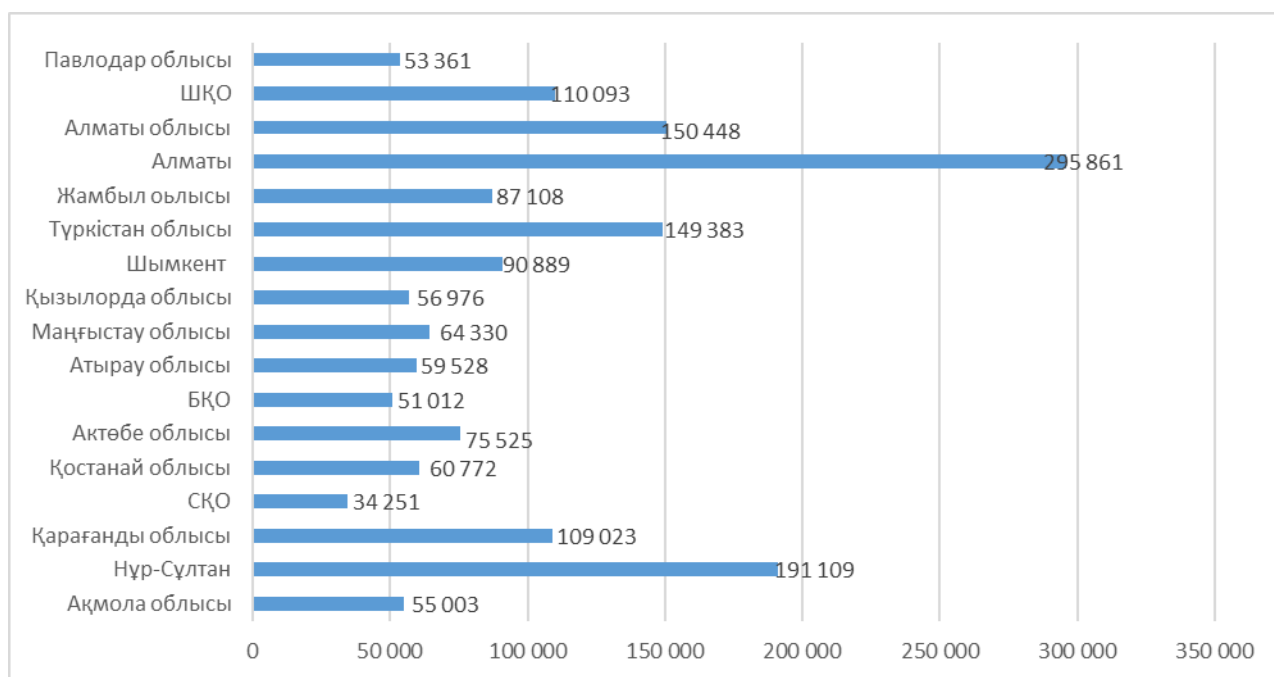
Экономиканың қалпына келуі аясында жыл соңына қарай жалдамалы қызметкерлердің саны 2019 жылмен салыстырғанда жылдық мәнде 5 мың адамға 6 687 мың адамға дейін ұлғайды. Жұмыссыздар саны 8 мың адамға артып, жұмыссыздық деңгейі өсіп, 4,9% - ды құрады.

Үй шаруашылықтарын іріктеп зерттеу нәтижелері бойынша табысы ең төменгі күнкөріс деңгейінің шамасынан (кедейлік деңгейі) төмен халықтың үлесі 2021 жылғы тоқсанда 5,3% - ды құрады, бұл 2020 жылғы тиісті кезеңге қарағанда 0,4 пайыздық тармаққа төмен.

2021 жылғы тоқсанда кедейлік деңгейінің ең жоғары мәні Түркістан (9,5%), Маңғыстау (8,1%) облыстарында және Шымкент қаласында (5,8%), ал ең төменгісі – Қарағанды, Қостанай (3,4%) облыстарында тіркелді. "Кедейшілік деңгейі тұтынуға пайдаланылған табысы бар халық санының халықтың жалпы санына пайызбен алғандағы ең төменгі күнкөріс деңгейінен төмен қатынасымен айқындалады. ҚР бойынша 2021 жылы орташа жан басына шаққандағы ең төменгі күнкөріс деңгейі 37 266 теңгені құрады. Бұл ретте әрбір өңірде ең төменгі күнкөріс деңгейі есептеледі"(3 сурет).



3-сурет-2020-2021ж өңірлер бойынша ең төменгі күнкөріс деңгейінің шамасынан төмен табысы бар халықтың үлесі (пайызбен) [7]



4-сурет- Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері санының өсуі [7]

Шағын және орта бизнес (ШОБ) кәсіпорындары жұмыс орындарын құрудың тамаша мүмкіндігі болып табылады. Қазақстанның барлық өңірлеріндегі кәсіпорындардың 90% - дан астамы ШОБ-қа тиесілі болғанымен, олардың ЖӨӨ-ге қосқан үлесі Астана мен БҚО-ны қоспағанда, барлық өңірлерде 20% - дан аспайды

Қорытынды

Аймақтық дамуды мемлекеттік басқаруға арналған зерттеулер аймақтық саясаттың әртүрлі басым бағыттарын анықтайды, олардың таңдауы көбінесе белгілі бір даму тәртібіне сәйкес келеді. Қазақстан өңірлерінің әлеуметтік-экономикалық жағдайы осылайша қалыптасты, бүгінде олардың дамуында белгілі бір теңгерімсіздіктер орын

алуда. Олардың кейбіреулері айтарлықтай даму қарқынына ие және тұрақты оң динамика байқалады. Өнеркәсіптік қалаларда экономикалық көрсеткіштер жақсы нәтижелер көрсетеді, бірақ кірістер мен шығыстар бойынша өмір сүру деңгейі артта қалған өңірлерге ұқсас, елдің оңтүстігінде орналасқан өңірлер төмен макроэкономикалық көрсеткіштерді көрсетеді, бірақ шағын және орта бизнесті дамыту және сатып алу қабілетінің арақатынасы бойынша көш бастап келеді. Бұл жоғары кәсіпкерлік факторға қатысты. Өнеркәсіптік қалаларда халықтың 80% - дан астамы жалдамалы жұмысшылар болса, өнеркәсіптік емес қалаларда халық шағын және орта бизнеспен айналысады.

Республика өңірлерінде жұмыссыздық деңгейі, ең төменгі күнкөріс деңгейінен төмен тұтыну үшін пайдаланылатын табыстары бар халықтың үлесі айтарлықтай қарқынмен төмендеуде. Өңірлік экономиканы тұрақты дамуға бейімдеу экономиканы бәсекеге қабілетті деңгейге шығару стратегиясын таңдау және әлеуметтік салаларды дамытудағы айырмашылықтарды азайту, яғни халықтың өмір сүру деңгейін теңестіру сияқты өзара байланысты екі мәселені шешуді талап етеді. Өңірлердегі объективті айырмашылықтар оларды дамыту стратегияларын әзірлеуге сараланған тәсілдерді талап етеді. Осы тұрғыдан алғанда, осы міндеттерді шешу кешенді түрде жүзеге асырылуы тиіс проблемалық өңірлердің кластерлерін айқындау қажет болып көрінеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Айтаханов Е. «Региональная политика: основные ориентиры реализации в РК» // Саясат – 2015, № 4, с.56-58
2. Оксимаев О.Н. Региональная экономика Казахстана. – Алматы, Экономика, 2016. – С. 178.
3. Ұлттық экономика министрлігі Қазақстан Республикасының Статистика комитеті// Жалпы өңірлік өнімінң құрылымы. [Электрондық ресурс]. URL: <https://stat.gov.kz>
4. Буркальцева Д. Система обеспечения экономической безопасности государства: необходимость формирования и структурные составляющие // Наука и инновации. – 2014. – № 5 (123).–С. 29-32.
5. Ахмедьярова М.В., Бримбетова Н.Ж. Региональная экономика: учебное пособие. – Алматы. – 2015. – 322 с
6. Нурланова Н.К. Региональная парадигма устойчивого развития Казахстана: теория и практика проблем. – Алматы: Институт экономики Министерства образования и науки Республики Казахстан. – 2012. – 328 с.
7. Ұлттық экономика министрлігі Қазақстан Республикасының Статистика комитеті// Қазақстан өңірлері: статистикалық жылнамалық. [Электрондық ресурс]. URL: <https://stat.gov.kz>
8. Бурибаева Г., Сарсекеев Ф., Керимбеков А., Амреев Т. «Отчет о состоянии развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане и его регионах. Алматы, 2019. – выпуск № 11. – 124 с.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Ибитанова К.К., ст.преподаватель
КарУ Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В статье приоритетные направления поддержки и развития малого и среднего предпринимательства Республики Казахстан, к числу которых относится улучшение стратегии и тактики взаимодействия представителей МСБ и власти;

улучшение законодательства (налогового, финансового и инновационного) в области поддержки МСБ; совершенствование механизмов, обеспечивающих доступ МСБ к финансовым ресурсам; создание центров, финансируемых из средств государственного бюджета, по подготовке специализированных кадров и интенсификация развития современных форм бизнес-интеграции.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государство, бизнес-среда, деловой климат, экономика

Малый и средний бизнес – основа стабильного гражданского общества, и от его развития зависит благосостояние всех казахстанцев, который не только выполняет огромную социальную роль, поддерживая экономическую активность большей части населения, но и обеспечивает значительные налоговые поступления в бюджет.

Для реализации поставленных целей необходимы меры со стороны Правительства, направленные на улучшение бизнес - среды, а также действия предпринимателей по улучшению своей конкурентоспособности.

Осознавая важность развития малого и среднего бизнеса для страны, Президент уделяет особое внимание поддержке МСП, так в своем Послании народу Казахстана президент К. Токаев отмечает, что эффективный малый и средний бизнес – прочная основа развития города и села, которая играет важную роль в социально-экономической и политической жизни страны.

В ходе выступления Президент дал ряд конкретных поручений по поддержке и развитию МСБ:

- с 2020 года освободить микро и малый бизнес от уплаты налогов от основной деятельности (на доход), сроком на три года;
- объявлен мораторий на проверки, профилактический контроль и надзор с посещением в отношении субъектов микро и малого предпринимательства, сроком на три года;
- «Перезагрузка» системы государственной финансовой поддержки малого и среднего бизнеса.

Также Президент озвучил инициативу рассматривать препятствие развитию бизнеса как преступление против государства и закрепить это законодательно [1].

11 мая 2020 г Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев на заключительном заседании Государственной комиссии по чрезвычайному положению перечислил семь задач, которые необходимо решить в ближайшее время. Седьмая задача. Поддержка экономической активности в пострадавших сферах. При обращении в суд представителей индивидуальных предпринимателей и малого бизнеса чрезвычайное положение должно признаваться форс-мажорным обстоятельством.

Важно в этот период поддерживать экономическую активность действующих предпринимателей, защищать частную собственность и конкуренцию [2].

В послании народу Казахстана «Казахстан в новой реальности: время действий» Президент Касым-Жомарт Токаев говорил о поддержке бизнеса, причем не только в условиях пандемии, но и с прицелом на будущее.

Малый и средний бизнес переживает сложные времена, по сути, приняв на себя основной удар пандемии. Для преодоления негативных экономических последствий были предоставлены налоговые послабления, отсрочены платежи, дана возможность рефинансирования кредитов на льготных условиях.

Среднему бизнесу, который «содержит в себе ключевые компоненты рыночного успеха», по словам президента, должно уделяться особое внимание. Следует усилить экспортную поддержку таких предприятий, правительство должно запустить программу экспортной акселерации для среднего бизнеса в несырьевом секторе.

Среди мер поддержки бизнеса, которые глава государства перечислил в своем обращении к народу: снижение нагрузки на фонд оплаты труда для МСБ в наиболее

пострадавших отраслях - отчисления во внебюджетные фонды отменяются до конца года.

Особое внимание глава государства обратил на взаимодействие бизнеса и госорганов: в течение следующего года должна быть разработана новая нормативно-правовая база деятельности малого и среднего бизнеса.

И добавил, что предприниматели в случае неправомерного нажима чиновников должны смело обращаться в органы прокуратуры.

Главным результатом работы по развитию МСБ должно стать увеличение к 2025 году его доли в ВВП до 35%, а числа занятых – до 4 млн человек» [3].

Задачей любого государства является стимулирование экономического роста. Стабильный экономический рост напрямую зависит от доли малого и среднего бизнеса в экономике страны.

При развитии МСБ, формируется средний класс, создаются новые рабочие места, формируется «здоровая» конкурентная среда, все это в конечном итоге благоприятно сказывается на уровне жизни граждан страны.

Так, за последние годы в стране созданы достаточно благоприятные условия для роста предпринимательского сектора.

Основными целями государственной политики в области поддержки предпринимательства являются:

- создание благоприятных условий и стимулов для осуществления эффективной и продуктивной предпринимательской деятельности;

- устойчивое развитие МСП как фактора формирования конкурентной среды и среднего класса общества;

- увеличение доли присутствия МСП в формировании ВВП, в налоговых доходах республиканского и местного бюджета.

С 2010 года в Казахстане реализован ряд государственных программ по поддержке и развитию МСП и создан прочный фундамент законодательного регулирования предпринимательской деятельности, направленный на создание благоприятного бизнес-климата и дерегулирование бизнеса.

Институционально политика поддержки МСП осуществляется комплексно государственными, квазигосударственными и неправительственными организациями. Высший государственный орган, реализующий политику в сфере предпринимательства, является Министерство национальной экономики.

Организационно в Министерство входит Департамент развития предпринимательства, осуществляющий функции по формированию государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере развития и поддержки предпринимательства.

Следующим уровнем государственной структуры поддержки предпринимательства в республике являются местные исполнительные органы в лице Аппаратов акимов областей и городов Алматы, Астаны и Шымкент.

Вместе с тем, реализация государственной политики в области предпринимательства также осуществляется отраслевыми министерствами в рамках своих компетенций и квазигосударственными организациями, специально созданные для этих целей.

Меры поддержки предпринимательства можно разделить на 2 крупных блока – финансовые и нефинансовые.

Традиционно финансовые меры поддержки осуществляет Фонд развития предпринимательства «Даму» через банки второго уровня, в сфере сельского хозяйства – «КазАгроФинанс».

В целях реализации мер нефинансовой поддержки субъектам МСП организована работа Центров поддержки предпринимательства, Центров обслуживания предпринимательства, а также мобильных центров поддержки предпринимательства.

Национальная палата предпринимателей «Атамекен» оказывает услуги по сервисной поддержке и информационному обеспечению через ЦОП на областном уровне и ЦПП на

районном, что позволяет максимально охватить активное бизнес-сообщество страны.

Услуги компонента «Бизнес – советник» в моногородах, малых городах и районных центрах предоставляются в ЦПП, в гг. Астане, Алматы, Семей, Туркестан и областных центрах в ЦОП. Кроме того, свою деятельность по поддержке МСП оказывают и отраслевые квазигосударственные учреждения. Например, ТОО «Центр трансферта и коммерциализации агротехнологий», со 100 % участием государства в уставном капитале, является специализированным инструментом в системе Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан.

Центр является оператором по трансферту технологий и привлечению инвестиций в сфере агропромышленного комплекса страны.

В Казахстане действуют также технологические парки, которые в основном работают с инновационными проектами, включая научные проекты, научно-исследовательские проекты и проекты по технологическому инкубированию.

Кроме того, они предлагают тренинги и консалтинговые услуги, а также услуги по строительству и реконструкции. Однако, бизнес-инкубаторы представляют услуги стартап проектам.

Результатом проводимых реформ и экономических преобразований являются не только данные официальной статистики, но и достаточно прочные позиции Казахстана в мировых рейтингах по оценке деловой среды.

Казахстан улучшил свои позиции в рейтинге Global Entrepreneur ship Monitor с 29-го места в 2015 году до 10-го места в 2020 году, что является достаточно значимым прогрессом, даже несмотря на существенное сокращение количества стран в рейтинге.

Однако, несмотря на такой значительный прогресс в рейтингах по предпринимательству, какого-либо существенного улучшения позиции Казахстана в международном рейтинге глобальной конкурентоспособности не наблюдается. За 5 лет с 2015 по 2019 годы наоборот произошло падение с 42-го места до 55-го.

Подобное расхождение в динамике международных рейтингов Казахстана свидетельствует о необходимости дальнейшего повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан "Атамекен" на регулярной основе проводит исследование по внешним и внутренним условиям ведения бизнеса в регионах Казахстана и формирует независимый рейтинг "Деловой климат".

Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан осуществляется по следующим направлениям [4]:

- создание условий для использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, статистических, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- разработка государственных, отраслевых (секторальных) и региональных программ развития малого предпринимательства;
- установление упрощенного порядка государственной регистрации и ликвидации субъектов малого предпринимательства;
- установление оптимального режима налогообложения;
- принятие программ кредитования малого предпринимательства;
- создание системы привлечения и использования инвестиций, в том числе иностранных, для поддержки и развития малого предпринимательства;
- обеспечение гарантированного объема закупок товаров (работ, услуг) для государственных нужд;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров путем развития существующих и создания новых учебных и исследовательских центров, консалтинговых организаций и информационных систем поддержки и развития малого предпринимательства;
- создание национальных институтов развития.

В Республике Казахстан Министерством национальной экономики совместно с отраслевыми министерствами и ведомствами реализуется ряд программ и мер поддержки предпринимательства. К ним относятся: «Дорожная карта бизнеса -2025», «Государственная программа индустриально-инновационного развития на 2020-2025 годы», «Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 – 2021 годы», «Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы «Еңбек», «Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2020 – 2025 годы», «Государственная программа развития регионов на 2020 - 2025 годы».

Программа «Дорожная карта бизнеса 2020», целью которой является обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест. В 2019 году, было решено продлить государственную программу «Дорожная карта бизнеса 2020» до 2025 года, внося поправки, направленные на совершенствование финансовой поддержки. Программа предусматривает 4 направления: поддержка новых бизнес-инициатив предпринимателей моногородов, малых городов и сельских населенных пунктов, отраслевая поддержка предпринимателей, осуществляющих деятельность в приоритетных секторах экономики, снижение валютных рисков предпринимателей и нефинансовые меры поддержки предпринимательства.

Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017 - 2021 годы, целью которой является содействие продуктивной занятости населения и вовлечение граждан в предпринимательство.

В период чрезвычайного положения в стране Президент РК К. Токаев поручил оказать беспрецедентную поддержку малому и среднему бизнесу. Казахстанские предприниматели нуждаются в дополнительной поддержке в части снижения налогового бремени.

В текущих условиях Правительством РК по поручению Главы государства принимаются срочные меры для поддержки МСБ. Новые инициативы предусматривают повышение доступности бизнеса к финансированию, реализацию дополнительных налоговых стимулов, ограничение бизнеса от проверок.

Основными видами оказываемых мер государственной поддержки являются финансовая, имущественная, инфраструктурная, институциональная и информационная поддержка. При этом указанные виды государственной поддержки направлены на поддержку новых бизнес-инициатив, увеличение общей занятости в МСП, увеличение вклада в ВВП и среднего объема выпуска продукции средних предприятий.

С точки зрения обеспеченности охвата мер государственной поддержки отмечается их ограниченность.

Поддерживая и стимулируя деятельность МСБ, государство имеет:

- стабильные бюджетные поступления, за счет налогов, возможность улучшить социальную инфраструктуру в стране, к примеру, постройку больниц или школ;
- множество новых рабочих мест для совершенно разных слоев населения, тем самым формируя средний класс;
- за счет конкуренции развивается инновационный потенциал экономики, создаются новые товары и услуги; внедряются новые формы организации и методы производства, сбыта.

В век современных технологий, когда заняться бизнесом можно имея смартфон, любое государство заинтересовано привлечь максимальное количество экономически активного населения к массовому предпринимательству.

За последние годы в Казахстане наблюдается постоянное совершенствование условий для ведения бизнеса, создаются различные государственные механизмы поддержки предпринимателей, однако потенциал для развития МСБ полностью не раскрыт.

Поэтому подходы развития МСП будут построены по принципу пирамиды и реализованы посредством исполнения следующих задач, направленных на решение проблем развития МСП в Республике Казахстан:

- создание условий для повышения роста добровольного предпринимательства;
- создание институциональной среды, обеспечивающей предпринимательскую активность;
- развитие регулирования предпринимательской деятельности, влияющего на бизнес-климат и бизнес-среду;
- обеспечение эффективности структуры, как меры государственной поддержки [5].

Список литературы:

1. Послание Президента РК Касым-Жомарт Токаева народу Казахстана «Новый Казахстан: путь обновления и модернизации». – Нур-Султан: 16 марта 2022.
2. Выступления Президента РК Касым-Жомарт Токаева на заключительном заседании Госкомиссии по ЧП // - Режим доступа: [Liter.kz](http://liter.kz).
3. АО «Фонд развития предпринимательства «Даму». Отчет о состоянии развития малого и среднего бизнеса в Казахстане // www.damu.kz.
4. Программы поддержки бизнеса // Режим доступа: <https://business.gov.kz>
5. Концепция развития малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан до 2030 года. Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 апреля 2022 года № 250

КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН МЕМЛЕКЕТ ТАРАПЫНАН ҚОЛДАУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ

Каирбаева С.Р., студент, Саденова А.М., PhD докторант
Д.Серікбаев атындағы ШҚТУ, Қазақстан Республикасы, Өскемен қ.

Аңдатпа. Мақалада инновациялық кәсіпкерліктің дамуының алғышарттары мемлекет тарапынан қолдаудан басталатыны туралы айтылған. Шетел тәжірибесін зерттеу нәтижесінде бірегей қолдау шаралары белгіленген. Қазақстанның инновациялық даму жағдайын ескере отырып, бірқатар елдердің тәжірибесін қолдану ұсынылған.

Түйінді сөздер: инновациялық кәсіпкерлік, инновациялық қызмет, шетелдік тәжірибе.

Инновациялық бизнесті мемлекет тарапынан қолдау құқықтық және заңмен қамтамасыз етуден, несиелендіруде жеңілдіктер жүйесін орнатудан, салық салудағы жеңілдіктерден, тікелей бюджеттік қаржыландырудан, ақпараттық кеңес беруден, маркетингпен және мамандармен қамтамасыз етуден тұрады. Батыста мемлекеттік реттеу – ұлттық бәсекелестік қабілетті жоғарылату мен халықтың әл-ауқатын көтерудің бірден бір негізгі факторы болып табылады. Батыс елдерінің ғылымды дамыту жағынан алда келе жатқандығы бұл елдердегі жеке ұмтылыстың күштілігімен түсіндірілмейді, мұнда инновациялық істі тиімдірек қолданады. Мемлекет инновациялық істі тікелей және жанама тәсілдер арқылы қолдайды. Тікелей мемлекеттік қолдау жүйесінде ғылыми-зерттеу-құрылыстық жұмыстарды бюджет тарапынан қаржыландыру маңызды орын алады, сондықтан, инновациялық істі тікелей тәсілмен қолдай отырып, мемлекет жаңа өнертабыстарды тарату орталығының және инновациялық іс субъектілеріне қызмет көрсететін кеңес беру орталықтарының желісін құра отыра, инновациялар нарығын (мемлекеттік басылымдардағы ақпарат, көрмелер, жәрменкелер) құрып және оның агенті ретінде (мысалға лицензияларды сату және сатып алу кезінде) қатыса отырып мемлекеттік инновациялық инфрақұрылымды құрады.

Шет елдердің тәжірибесі көрсетіп отырғандай, мемлекет кәсіпорындардың белсенділігі үшін қызмет көрсететін әртүрлі құрылымдар құрады, мысалға потенциалды инвесторларды, тапсырыс жасаушыларды іздестіру, венчурлық кәсіпорынды мемлекет тарапынан сақтандыру, ақпаратпен қамтамасыз ету шағын кәсіпорын үшін өте маңызды [1].

Инновациялық кәсіпкерлікте маңызды орынды шағын кәсіпкерлік алады. Шағын бизнес – нарықтық экономиканың ажырамас бөлігі, онсыз балансталған динамикалық дамушы халықшаруашылық кешені болуы мүмкін емес. Шағын бизнес жүйесінде басты рөлді инновациялық процесс алады. АҚШ-тың алюминий өнеркәсібінде 149 шынайы жаңалықтардың 1/7 бөлігі ғана ірі корпорация лабораториясында шығарылған. Шамамен жаңартулардың 40 % дамыған елдерде шағын және орта фирмалар шығарған. Шағын инновациялық бизнес жоғары тәуекелге ие, сондықтан оны тәуекелдік немесе венчурлық деп атайды. Сонымен бірге, қаржылық табыс жағдайында шағын компаниялар ірі компанияға айналуы мүмкін [2].

Шетел тәжірибесі, шағын инновациялық бизнестің рөлі үлкен екенін көрсетеді. Ірі фирмалар ішкі және сыртқы орта әсеріне өте икемді, сонымен қоса қиын басқару пирамидасына ие. Мұның бәрі инновациялық циклды қиындата және ақырындата түседі, ал бұл болса инновациялық идеаның ескіруіне алып келеді:

– қиын ұйымдастыру құрылымы жоқ болғандықтан, олар нарықтық ортаның өзгеруіне икемді әсер етеді. Сонымен қоса, шағын бизнес сыртқы орта өзгерісіне жоғарғы тәуелділігімен ерекшеленеді және оған жоғарғы тәуекелдік тән;

– шағын инновациялық кәсіпорындар, ірілерге қарағанда ҒЗТКЖ-ға көп қаражат салады [3].

Шағын бизнестің осындай ерекшеліктері олардың қызметін қолдау маңыздылығын, нарық конъюктурасының жағымсыз факторларынан қорғау керек екендігін көрсетеді.

Қазақстанның шағын кәсіпкерлігін дамыған елдермен салыстырғанда байқалатыны жалпы ішкі өнім (ЖІӨ) көрсеткіштеріне қосар үлес пен халықтық жұмыспен қамтамасыз етілуі сияқты көрсеткіштер бойынша артта қалушылық бар, сонымен қатар дамыған елдердегі сияқты Қазақстандағы ШКС барлық шаруашылық субъектілерінің 90%-ына иелік етеді. Мысалы, дамыған елдерде ШОК субъектілерінің шығаратын өнімдері көлемінің жылдық үлесі жалпы ішкі өнім көрсеткіштері бойынша 43%-дан (Канада) 57%-79%-ға дейін құраса, Қазақстандағы оның үлесі 3 еседен кем, яғни 15%-ға тең. ШОК секторынан орын алатын халықтың үлесі бойынша біздің еліміздің көрсеткіштері дамыған елдермен салыстырғанда әлдеқайда төмен. Соңғы 5 жылдың ішінде Қазақстандағы бұл көрсеткіш 23% деңгейінде тұрса, дамыған елдерде 47%-дан (Канада) 75%-ға (Жапония) дейін [4].

Салықтық жеңілдіктер кәсіпкерлік салаға негізінен екі түрдегі пайыздық шегерілімдерді ұсынады: көлемді және өсімді. Бірінші түрінде салық салынатын кірістен ғылымға жұмсалатын шығындардың белгілі бір бөлігі шегеріліп тасталынады. Мұндай жеңілдіктердің түрі Австралияда және Сингапурде үш мәнді деңгейде қойылған, бұл компанияларға ғылыми зерттеулер шығындарынан артық сомаларға салық төлемдерін 1,5-2 есе қысқартуға мүмкіндік береді. Мұндай салық ставкасы Францияда-50% құрайды. Кейбір мемлекеттер бірден екі салықтық жеңілдіктерді де қолданады. Мамандардың бағалауы бойынша, дәл осындай салықтық жеңілдіктерді қолдану ғылыми зерттеуді ынталандырады.

Ғылыми-техникалық салада бизнестің ары қарай өркениетті дамуы үшін өнеркәсібі дамыған елдердің тәжірибесі қажет. Инновациялық кәсіпорындар АҚШ-та экономикалық өсудің және ғылыми-техникалық прогресті жеделдетудің маңызды қайнар көздері ретінде қарастырылды. АҚШ-та бизнес қатынасындағы мемлекеттік инновациялық саясаттың басты бағыты шағын фирмалардың қаражат көздеріне қол жеткізуін жеңілдетуге бағытталған қаржы ағымдарын реттеу болып табылады. Бюджеттен мақсатты қаржыландыру үш түрде жүргізіледі:

- қайтарымсыз субсидия (гранттарды бөлу);
- жаңа өнімдер мен технологияларды жасап шығаруға контрактілерді бекітуарқылы жеңілдік займдарын беру;
- инновациялық кәсіпорындар іс-әрекетін қаржыландыруға жеке капиталдарды жұмылдыру.

Жоғарыда аталған құрылымдар инновациялық процестерді түрлі инновациялық бағдарламаларды жасау және жүзеге асыру арқылы басқарады. 1997 жылдан бастап «Ғылыми-техникалық салаға инновациялық істі белсендендіру» атты Ведомствоаралық бағдарлама жүзеге асырылып келеді, бұған ғылым Министрлігі, білім беру Министрлігі қатысты. Оның мақсаты инновациялық істің жаңа түрін – «инновациялық-технологиялық орталықтардың» инфрақұрылымын құру бойынша күштерді ортақтандыру.

ТМД елдерінің ішінде Ресейдің инновация саласындағы тәжірибесі үлкен көңіл аудартады. Ресейдің инновациялық дамуына жауап беретін негізгі органдарға Ресей Федерациясының өнеркәсіп, ғылым және технология министрлігі және Ресей Федерациясының білім министрлігі жатады. Мұнымен қатар, мемлекеттік деңгейде 90-шы жылдардың басында құрылған және инновациялық істі ынталандыруға қатысатын бірқатар құрылымдар жұмыс істейді. Бұл – Ресейлік технологиялық даму қоры, ғылыми-техникалық саладағы кәсіпорындарды дамытуға жәрдемдесу қоры, Санкт-Петербургтің ғылыми-техникалық аймақтық қоры. Олардың негізгі міндеті – инновациялық жобаларды орындау үшін жеңілдік несиелерді бөлу.

Көптеген дамыған және жаңа индустриалды елдерге қарағанда Ресейде ғылыми зерттеулерді қаржыландыратын жалғыз ғана қайнар көз — бюджет болып табылады, оның үлесіне осы мақсаттағы шығындардың жартысынан көбі түседі. Алайда, жалпы бюджеттік шығындар көлеміндегі зерттеулер мен жұмыстарға кететін шығындардың үлесі белгіленген деңгеден екі есе қысқарған. Отандық бизнес ғылымға мемлекеттен гөрі 3 есе кем қаражат бөледі және шығындары бойынша аздап сыртқы тапсырыс жасаушылардан алға шығады. Ресей кадрлық ғылыми-техникалық потенциалы мен жалпы ұлттық экономика өнімділігі арасында теңсіздікке ие болып отыр. Алайда, Ресей ғылыми-техникалық кадрларының саны жөнінен көптеген дамыған елдерді артта қалдырып, әлемдегі алдыңғы орындардың бірін алады.

Ал шетелдік және ТМД елдерінің ішіндегі Ресейдің инновациялық даму тенденциясын сипаттай келе, шет мемлекеттерде сияқты ғылымды дамытуға мемлекет көп көңіл бөлуі және мемлекет тарапынан қолдау табуы керек, ал көршілес Ресейде мамандардың болжауы бойынша, осы ғасырдың ортасына қарай Ресей жоғары технологиялар нарығының-1%-ын бақылай алатын халге жетеді және мұнда жыл сайын 40-50 млрд долл. табыс табады деп күтіледі.

Еуропаның жетекші елдерінде (Германия, Ұлыбритания Франция) ұлттық ғылыми-техникалық әлеуетті қалыптастыруда өз өнімдерінің және ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру мүмкіндігі бар корпорацияларға қолдау көрсететін ұлттық мемлекеттік органдар маңызды рөл атқарады. Басқару құрылымдарының әртүрлілігіне, макроэкономикалық саясат принциптерінің, тактикалық мақсаттардың және т.б. айырмашылықтарына қарамастан, Батыс Еуропа елдері үшін көптеген ортақ тұстар бар. Бұл елдердің мемлекеттік ғылыми-техникалық концепциясы ұлттық чемпиондарды – АҚШ пен Жапонияның жетекші фирмаларымен бәсекеге түсе алатын аздаған ірі корпорацияларды ынталандыруға негізделген. Олар өнеркәсіптік ҒЗТКЖ-ға мемлекеттік қаражаттың басым көпшілігін алады.

Германия, Англия, Франция ҒЗТКЖ шығындарының абсолютті мәні бойынша әлемде сәйкесінше 3-ші (ЖІӨ-нің 2,3%), 4-ші (ЖІӨ-нің 2,4%) және 5-ші (2,2%) орындарды алады. Мемлекеттік бюджеттен бұл елдерде ҒЗТКЖ 35-45% қаржыландырылады. Еуропалық Одақ инновациялық белсенділікті белсендіруге үлкен көңіл бөледі. Еуропалық Одақтың инновациялық саясатының негізгі бағыттарына мыналар жатады:

- бірыңғай монополияға қарсы заңнаманы әзірлеу;

- жабдықтың жеделдетілген амортизациясы жүйесін пайдалану;
- ҒЗТКЖ-ға жеңілдікті салық салу;
- шағын ғылымды қажет ететін кәсіпкерлікті ынталандыру;
- соңғы технологиядағы инновацияларды ынталандыру үшін ұйымдарды тікелей қаржыландыру;
- университет ғылымы мен ғылымды қажетсінетін өнімдерді шығаратын ұйымдар арасындағы ынтымақтастықты ынталандыру.

Мұнда Еуропалық қоғамдастық елдерінде жүргізілетін инновациялық саясат атрибуттарының толық тізімі жоқ, олар инновациялық бизнес саласында ЕО-ға мүше мемлекеттердің ұлттық кәсіпорындары үшін тең мүмкіндіктер ашады [5].

Бүгінгі таңда Үндістанның ҰИЖ құрылысы тармақталған. Мемлекеттік деңгейде әлі де бірінші болып Ғылыми-өндірістік зерттеу кеңесі түр (CRIS). Сол арқылы мемлекеттің қаржысының бір бөлігі инновациялық саласын қамтиды. Технопарк желісі – үнділік инновация жүйесінің ең атақты бөлшегі – 1984 жылдан бастап құрыла бастаған. Елде 35 мемлекеттік және 25 жеке меншік технопарктер бар. Технопарктер жоғарғы технологиялық және ғылымды қажет ететін тауарларды экспорттайтын мекемелерге қолдау көрсететін тағы бір шара болып табылады. Үндістандағы екі сала жоғарғы технологиялы: фармацевтика және ақпараттық технология – осы екі сала тіркелетін патенттердің 70% ие болуда.

Біздің еліміздегі инновацияның даму жағдайын ескеретін болсақ, бізге шетелдік тәжірибеге жүгінгеніміз абзал, оның ішінде дамушы елдердің тәжірибесі Қазақстанның қазіргі шындығына жанасады. Солардың ішінде соңғы он жылдықта сәтті келе жатқандардың бірі – Үндістан, ол 7 млрд. долл-ға бағдарламалық өнім, дәрі-дәрмекті-3,5 млрд. долларға экспорттайды. Осы елдерде ғылымды көп қажет ететін салаларды құруды жеделдету бойынша Қазақстанға ең жақын келетіні — Бразилия мен Үндістанның тәжірибесі [6].

Қорыта келе, елдің ғылыми саласындағы жағдай қаншалықты шиелініскенімен де, ресейлік ғылыми-техникалық потенциал өте жоғары болып қалады. Осы потенциалды тиімді пайдаланғанда, ғылым саласын қайта құрылымдық өзгерткенде ғана өнеркәсіптік кәсіпорындардың инновациялық істерін тиісті ғылыми көрсетуге, қамтамасыз етуге болады, халықаралық нарықтарда отандық өнімнің бәсекелестік қабілетін жоғарылатуға және экономикалық өсуге мүмкіндік береді. Қазақстан Республикасының индустриалды-инновациялық даму стратегиясын іске асыру нәтижесінде ұлттық инновациялық жүйе құру болып табылады. Бұл жүйенің негізгі элементтеріне ғылыми-техникалық саласы, кәсіпорындардың инновациялық қызметі және инновациялық инфрақұрылым жатады. Әр элементтің атқаратын рөлі өте маңызды. Ал инновациялық істің дамуы – сол елдің экономикалық өсуінің кепілі болып табылады.

Қазіргі уақытта дамыған елдердегі жаңа технологиялардың үлесіне ЖІӨ өсімінің 70% астамы келеді, ал Қазақстанда ғана ЖІӨ-дегі ғылыми және ғылыми-инновациялық қызмет қызметтерінің үлес салмағын 2011 жылғы 0,86% 2015 жылға қарай 1,7% дейін ұлғайту жоспарланып отыр. Дамыған елдерде ғылымға ЖІӨ-нің шамамен 3-4%, ҚР-да 0,2% жұмсалады. Экономистердің бағалауы бойынша ҒЗТКЖ шығындарының 0,1% - ға артуы ұзақ мерзімді перспективада ЖІӨ-ні шамамен 1.2% - ға арттыруы мүмкін.

Әдебиеттер тізімі:

1. 2010-2021 Varibar Media ЖШС. Бізде бәрі бар!- URL: <https://stud.baribar.kz/3120/shaghyn-innovatsiyalyq-biznesti-memleke/>
2. Денисенко В.А. Білем беру туралы қазіргі ғылымды дамуының инновациялық бағыты. Білім берудегі инновациялар.2006.№ 3.С. 7. — URL: <https://articlekz.com/kk/article/21940>
3. Иванов В.В. Ұлттық инновациялық жүйе экономика және постиндустриалды қоғам үшін институционалдық негіз ретінде. Инновация. .2004. № 5 С.5-6. URL:

<https://articlekz.com/kk/article/21940>

4. Спанова Л.К. Шағын бизнесті дамытудың шетелдік тәжірибесі. - 2016. — № 5.5 (109.5). — С. 22-25. — URL: [HTTPS://MOLUCH.RU/ARCHIVE/109/26823](https://MOLUCH.RU/ARCHIVE/109/26823)

5. Захарова Н. Координация инновационных процессов в Европейском союзе. – М.: ЭКОНОМИСТ. – 2009. – С. 58-65. URL: <https://articlekz.com/article/20247>

6. Индустриялық-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы Қазақстан Республикасының 2012 жылғы 9 қаңтардағы № 534-IV Заңы «Отандық және шетел тәжірибесіндегі индустриалды - инновациялық даму стратегиясы» - Еслямова М. Т. URL: <http://5fan.ru/wievjob.php?id=75812>

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА

Кадырова З.Х. д.э.н., профессор

Таджикский университет коммерции, Таджикистан

Кенешева Г.А., Ибраева А.Р.

КарУ Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье рассматривается методика оценки технологической модернизации, используемая на уровне различных отраслей

Ключевые слова: промышленность, технологической модернизация, производительность труда

Пути и средства анализа технологической модернизации остаются в научной среде одним из актуальных. В настоящее время не существует стандартных подходов к разрешению сложившейся данной научной проблемы как на региональном, так и на международном уровнях.

Представленная методика оценки технологической модернизации, используется как на уровне предприятий, так и на уровне различных отраслей. Суть методики в том, что были сопоставлены темпы роста производительности труда и инвестиций в основной капитал, это позволяет оценить качество инвестирования в модернизацию, т.е. дали понесенные расходы пропорциональное увеличение степени автоматизации, эффективность организации, технической оснащенности труда. Мы применили эту методику на примере добывающей отрасли [1].

В результате расчетов темп роста производительности труда РК по отраслям промышленности выглядит следующим образом (таблица 1).

Таблица 1

Темп роста производительности труда РК по отраслям промышленности в 2015-2018 годы

Отрасли промышленности	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	69,64	128,44	120,85	127,03
Добыча угля и лигнита	101,71	116,00	131,30	118,27
Добыча сырой нефти и природного газа	56,36	125,74	121,35	131,87
Прочие отрасли горнодобывающей промышленности	117,38	122,98	120,10	106,40
Обрабатывающая промышленность	106,93	141,13	118,93	103,17
Производство кокса и продуктов нефтепереработки	86,53	150,75	110,49	117,14

Производство продуктов химической промышленности	110,25	115,25	117,98	98,98
Производство основных фармацевтических продуктов	120,67	122,48	128,30	93,35
Производство резиновых и пластмассовых изделий	129,99	130,15	127,08	126,40
Производство прочей неметаллической минеральной продукции	109,48	99,66	117,47	111,68
Примечание – Составлено по источнику [53]				

Согласно полученным результатам таблицы 1, можно отметить, что по заявленным отраслям промышленности в период с 2015 по 2018 гг. наблюдается положительная динамика. Согласно показателям таблицы 1, определим динамику роста инвестиций в основной капитал.

В результате расчетов динамика роста инвестиций в основной капитал РК по отраслям промышленности выглядит следующим образом (таблица 2).

Таблица 2

Динамика роста инвестиций в основной капитал РК по отраслям промышленности за 2015-2018 годы

Отрасли промышленности	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	115,69	118,87	108,42	152,00
Добыча угля и лигнита	93,15	68,51	200,14	143,59
Добыча сырой нефти и природного газа	128,26	106,81	124,70	161,87
Прочие отрасли горнодобывающей промышленности	86,66	108,98	70,77	167,34
Обрабатывающая промышленность	113,27	106,37	108,913	130,44
Производство кокса и продуктов нефтепереработки	263,20	140,15	163,21	144,72
Производство продуктов химической промышленности	58,57	133,71	68,34	128,09
Производство основных фармацевтических продуктов	69,12	88,63	94,46	87,79
Производство резиновых и пластмассовых изделий	70,57	160,11	97,58	56,74
Производство прочей неметаллической минеральной продукции	113,19	70,69	120,91	140,36
Примечание – Составлено по источнику [53]				

Данные таблицы, отражают уверенный рост, за исключением в 2018 году прочих отраслей горнодобывающей промышленности, производства продуктов химической промышленности и производства резиновых и пластмассовых изделий.

Имея показатели, рассчитаем уровень технологичности производства и покажем значения в таблице 3 и схематически на рисунке 1.

Интерпретация полученных результатов говорит о следующем: если полученная величина превышает 1 (динамика роста производительности труда превосходит динамику роста инвестиций в основной капитал), то это показывает высокий уровень технологичности, если же наоборот т.е. меньше 1 (динамика роста производительности труда больше динамики роста инвестиций в основной капитал), тогда это низкий уровень технологичности.

Таблица 3

Значение уровня технологичности отраслей промышленности в РК за 2015-2018

ГОДЫ

Отрасли промышленности	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	0,60	1,08	1,11	0,83
Добыча угля и лигнита	1,09	1,69	0,65	0,82
Добыча сырой нефти и природного газа	0,43	1,17	0,97	0,81
Прочие отрасли горнодобывающей промышленности	1,35	1,12	1,69	0,63
Обрабатывающая промышленность	0,94	1,32	1,09	0,79
Производство кокса и продуктов нефтепереработки	0,32	1,07	0,67	0,80
Производство продуктов химической промышленности	1,88	0,86	1,72	0,77
Производство основных фармацевтических продуктов	1,74	1,38	1,35	1,06
Производство резиновых и пластмассовых изделий	1,84	0,81	1,30	2,22
Производство прочей неметаллической минеральной продукции	0,96	1,40	0,97	0,79
Примечание – Составлено по источнику [53]				

Значения таблицы 3 показывают, что в 2018 году низкий уровень технологичности имели следующие отрасли: добыча угля и лигнита, добыча сырой нефти и природного газа, производство кокса и продуктов нефтепереработки, производство прочей неметаллической минеральной продукции.

По полученным данным произведем расчет уровня инновационности производства и покажем значения в таблице 3

Таблица 4

Значение уровня инновационности отраслей промышленности в РК за 2015-2018

ГОДЫ

Отрасли промышленности	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	1,01	1,03	2,81	1,52
Обрабатывающая промышленность	1,28	1,40	1,71	1,12
Производство кокса и продуктов нефтепереработки	0,57	0,85	6,13	-
Производство продуктов химической промышленности	0,90	0,69	0,53	6,40
Производство резиновых и пластмассовых изделий	1,67	1,40	0,85	0,06
Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	0,84	0,54	0,73	0,20
Производство машин и оборудования, не включенных в другие категории	1,71	1,45	0,79	0,88
Металлургическая промышленность	0,87	3	0,89	0,11
Примечание – Составлено по источнику [53]				

Согласно произведенным расчетам уровень инновационности отраслей промышленности в РК за 2015-2018 гг. имеют положительную динамику.

Проведенный анализ результативности технологической модернизации промышленности позволяет перейти к следующему этапу оценки - прогнозированию основных параметров развития технологической модернизации промышленности.

Основным инструментом любого прогнозирования считается модель экстраполяции. Суть экстраполяции состоит в исследовании сформировавшихся во минувшем также реальном стабильных направленностей формирования предмета мониторинга также и переноса их на перспективу. Методы экстраполяции считаются более популярными и отработанными. Базой экстраполяционных способов прогнозирования считают динамические ряды. Динамический ряд – это большое число исследований и наблюдений, полученных поэтапно во времени. Наглядно покажем использование данного метода на примере прогноза производительности труда и темпа роста инвестиций в основной капитал в Республике Казахстан

Для проведения вычислений воспользуемся данными временного ряда за период 2013-2018 гг., представленных в таблице 5.

Таблица 5

Прогноз размера объема производства и производительности труда

Годы	Объем производства промышленной продукции, млрд. тенге	Объем инвестиций в основной капитал промышленности, млрд. тенге	Производительность труда	Наличие основных средств
	f(x)	f(x)	f(x)	f(x)
1	2	3	4	5
2008	10 194	4210	15,30	17 630
2009	9 121	4585	14,13	22 359
2010	12 105	4653	18,68	26 396
2011	15 929	5 010	23,73	29 399
2012	16 851	5 473	24,30	34 018
2013	17 833	6 072	25,26	39 673
2014	18 529	6 59 1	26,70	50 714
2015	14 931	7 024	22,72	66 594
2016	19 026	7762	30,00	77 147
2017	22 790	8 770	36,39	83 784
2018	27218	11179	34,75	91259
19	29380	12576	36,92	117169
20	29954,6	12612,8	40,7783	117404
21	31882,7	13506	43,1361	127019
22	33810,8	14399,3	45,4939	136635
23	35739	15292,6	47,8516	146250
24	37667,1	16185,9	50,2094	155866
25	39595,2	17079,2	52,5672	165481

имечание – Составлено автором

Проведем сглаживание временного ряда одним из основных методов регрессионного анализа – методом наименьших квадратов. В результате получаем линейную трендовую зависимость вида (рисунок 1,2).

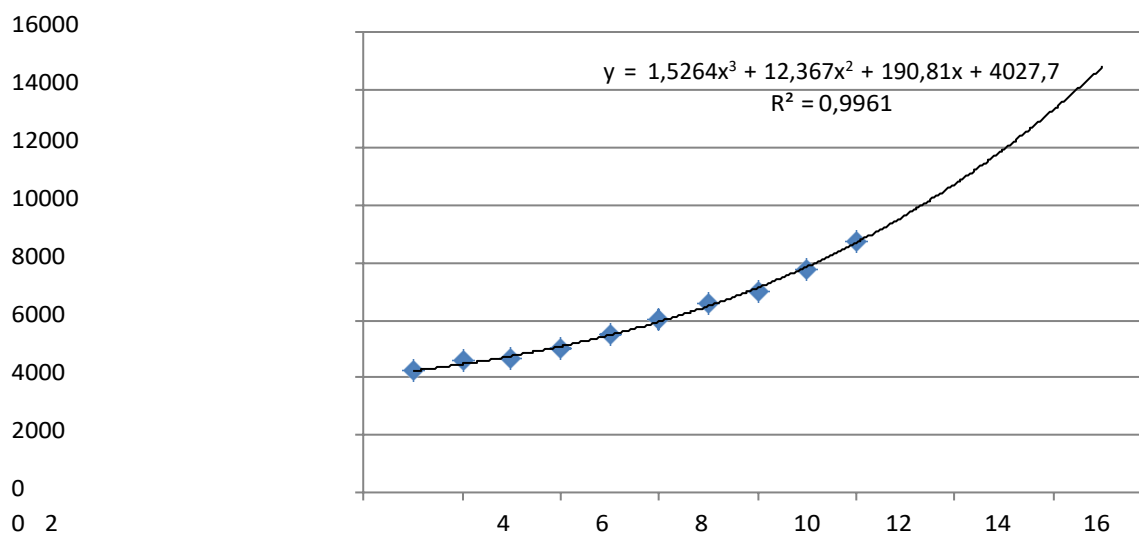


Рисунок 1 – Прогноз объема инвестиций в основной капитал промышленности, млрд. тенге

Прогнозные данные показывают, что объема инвестиций в основной капитал промышленности к 2025 году вырастет в 1,5 раза. Таким образом, из рисунка видно, что мы, получили завышенный прогноз. Коэффициент достоверности аппроксимации $R_2=0,9$.

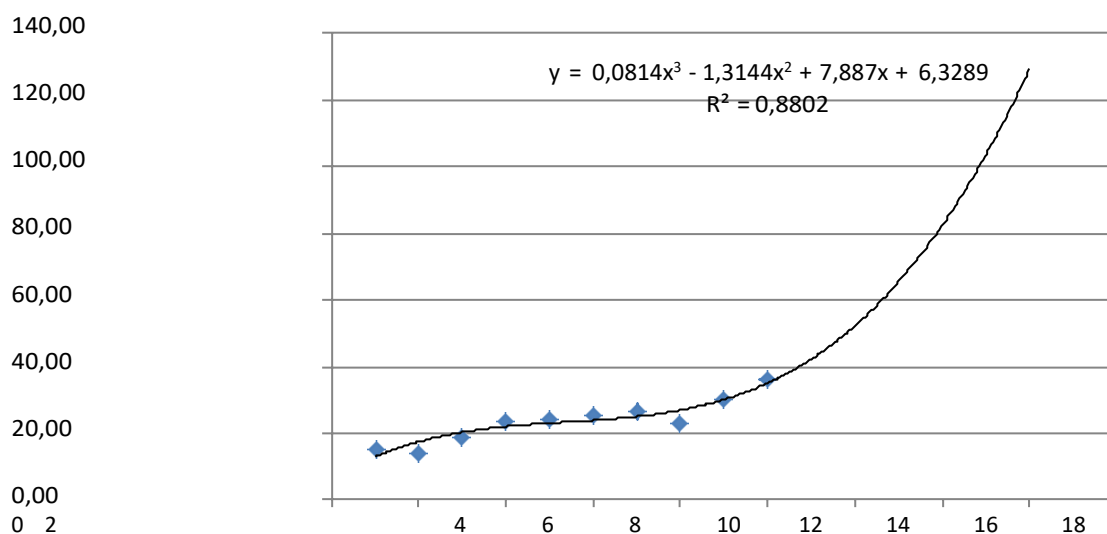


Рисунок 2 – Прогноз производительности труда, %

Прогнозные данные показывают, что производительность труда к 2025 году вырастет до 120,5%. Таким образом, из рисунка видно, что мы, получили завышенный прогноз. Это видно из диаграммы и обусловлено выбором линейной модели прогноза. Коэффициент достоверности аппроксимации $R_2=0,8$ Рост произойдет преимущественно за счет экстенсивного фактора – роста объема производства промышленной продукции, которые за тот же период вырастут почти в 2,5 раза.

Список литературы:

1. Monitoring of industrial enterprises' performance in emerging economy: a case study

- Electr. (article) Entrepreneurship and sustainability issues, Republic of Lithuania, 2020. – Number. Karipova A. Kabdullina G., Tursumbaeva M., Kapysheva K., Nurgalieva Zh.\
2. Assessment of technological development factors of the industry of the Republic of Kazakhstan. Вестник Карагандинского университета. – Серия Экономика. -2019. – №2(94). – С.121-128
3. <https://stat.gov.kz/>

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, КАК НЕОТЪЕМЛЕМОЕ ЗВЕНО В ЦЕПОЧКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Крикунова А.П., Шаязданова А.А., студенты группы Э-18-2
Ибраева А. Р., маг., ст. преподаватель
КарУ Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной научной статье были рассмотрены факторы, влияющие на развитие предпринимательского сектора в современном мире. Внедрение инноваций, инвестиций, достижения в НИОКР – главные составляющие, помогающие развитию бизнес-процессов, благодаря сильнейшей конкуренции.

Ключевые слова: предпринимательство, анализ развития, конкуренция, инновации, научные достижения, НИОКР, инвестиции.

Предпринимательство является особым видом экономической активности, которая в свою очередь обладает немалым количеством значимых функций не только для города или региона, но и для целой страны и всего мира. Предпринимательская деятельность является неотъемлемым звеном в цепочке развития высокоразвитой экономической системы.

Любая страна гордится результатами деятельности своих предпринимателей-бизнесменов. Но представители любой страны и каждый ее народ гордятся также своим участием в том, что реализуют какую-либо бизнес-идею. Предпринимательская деятельность считается одними из общественных отношений, которые создают благоприятную основу для того, чтобы реализовать способности и талант каждого человека, также содействует наращиванию потенциала общества: духовного и материального и всё это подводит нас к единству страны, что сохраняет её национальный дух и гордость. Какие изменения мы наблюдаем с появлением инноваций, интеграций научных и бизнес достижений в предпринимательский сектор Республики Казахстан, в частности Карагандинской области? На этот вопрос мы ответим в данной статье.

Рассматривая данную тему, мы обратились к сведениям референдума, прошедшего 2 мая 2022 года, где были названы главные проблемы развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане.

«Во-первых, проводимое государственными органами регулирование в соответствующих сферах не в полной мере учитывает, что отношение к предпринимательству зависит от культивируемых в обществе ценностей, мотивации людей и качества человеческого капитала, в связи с чем отсутствуют предпосылки для повышения роста добровольного предпринимательства. Во-вторых, текущее состояние институциональной среды сдерживает предпринимательскую активность», - говорится в утвержденной правительством концепции развития МСП в Казахстане до 2030 года. [1]

Как поясняется, анализ институциональных условий развития МСП свидетельствует о наличии ряда проблем, выраженных в незащищенности собственности бизнеса (высокий риск конфискации), недостаточно развитой конкуренции, прямом и косвенном вмешательстве в ценообразование, что в свою очередь не обеспечивает роста предпринимательской активности.

«Кроме того, система административно-правового регулирования в отдельных отраслях и сферах остается недружественной по отношению к небольшим предприятиям и не учитывает специфику ведения предпринимательской деятельности в рамках малых форм хозяйствования. В сочетании с высоким уровнем фискальной нагрузки указанные обстоятельства не позволяют предприятиям, находящимся на начальных этапах деятельности, увеличить рынок сбыта продукции, повысить доходность и таким образом обеспечить переход из микробизнеса в малый или средний бизнес», - уточнили разработчики. [1]

В-третьих, добавили они, бизнес-климат по-прежнему остается сложным и непредсказуемым.

«Продолжающиеся рост регуляторной нагрузки, наличие административных барьеров, связанных с входом субъектов МСП на соответствующий рынок и процессами ведения ими бизнеса, не коррелируется с целями государственной политики по развитию предпринимательства, направленными на тотальное смягчение государственного регулирования предпринимательской деятельности», - сказано в документе. [1]

В-четвертых, по словам авторов концепции, текущая структура государственной поддержки снижает эффективность государственной политики.

«Текущая структура государственной поддержки в недостаточной мере учитывает объективное географическое и отраслевое распределение МСП и порождает неэффективное расходование ограниченных государственных ресурсов. Государственные интервенции, направляемые на рост МСП в сельской местности, малых и моногородах, не дают ожидаемых результатов. Когда значительная доля бюджетных ресурсов направляется на финансовые меры, в недостаточной мере финансируются нефинансовые меры, способствующие повышению компетенций и усилению факторов конкурентоспособности МСП, не связанных со стоимостью заемного капитала», - уточнили разработчики. [1]

По их словам, недостаточная эффективность государственных программ может быть также обусловлена распределением ограниченного объема бюджетных средств на приоритеты и подходы по поддержке предпринимательства, не связанные с общими стратегическими целями экономического развития.

«Крайне узкий охват субъектов МСП мерами государственной поддержки создает дополнительные источники для коррупции, порождая элементы привилегированного отношения к отдельным субъектам предпринимательства, ослабления стимулов для развития факторов производства, приводя в стагнацию ориентацию предпринимателей на регулируемые закупки, импортозамещение и усиливая непродуктивные требования по защите внутреннего рынка», - пояснили на референдуме. [1]

В-пятых, добавили они, отсутствует нормативное обеспечение прозрачности всего процесса оказания мер государственной поддержки «от выделения средств до доведения их до конечного получателя».

«Отсутствие достоверной информации о конечных получателях мер государственной поддержки (данные о целевом освоении средств), которая по объективным причинам не раскрывается операторами и/или финансовыми институтами, а также законодательных требований по раскрытию данной информации негативно сказывается на прослеживаемости качества и эффективности мер государственной поддержки. Так, к примеру, органы государственного аудита вынуждены готовить суждения о качестве и эффективности мер государственной поддержки, используя только общедоступную информацию о получателях мер государственной поддержки или обобщенную информацию», - сообщается в концепции. [1]

Основываясь на выше сказанном, можно заключить, что предпринимательство является особым видом экономической активности, которая в свою очередь обладает не малым количеством значимых функций не только для города или региона, но и для целой страны и всего мира. Предпринимательская деятельность является неотъемлемым звеном

в цепочке развития высокоразвитой экономической системы. К основным экономическим функциям относятся: поддержание экономического роста, обеспечение занятости населения, повышение эффективности экономики и производительности труда, генерирование инноваций, диверсификации экономики, а также осуществление инвестиционной активности.

Определяющей и одной из самых важных функций предпринимательства является общеэкономическая функция, которая заключается в поддержании стабильного экономического роста. Субъекты предпринимательства действуют по всем законам рыночной экономики (спрос, предложение, конкуренция и т.д.), поэтому предпринимательская активность исключительно положительно сказывается на развитии экономической системы каждой страны.[2, стр.91] Так, например, в 2021 году в Казахстане доля частного предпринимательства в ВВП составила 79,4%. [3] В России этот же показатель составил – 66,8%.

Следующей немало важной функцией предпринимательской деятельности является оживление социально-экономической жизни общества. Часто предпринимательство становится первым этапом для самореализации многих людей, ведь предприниматели – это инициативные творческие личности, которые воплощают идеи и мечты в своем деле. В то же время предприниматели создают новые свободные рабочие места, обеспечивая в первую очередь работой членов своей семьи, иждивенцев – детей, престарелых родителей, снижая при этом финансовую нагрузку с государства.[4] Таким образом, наёмные рабочие социально и экономически зависимы от устойчивости предпринимательского дела. Чем эффективнее действует организация, тем значительнее поступления в бюджеты различных уровней, а также во внебюджетные социальные фонды страны.

Тесно связаны рост занятости и рост частного сектора, так как развитие предпринимательства способствует росту рабочих мест и доходов населения, снижению безработицы, а также повышению уровня жизни населения.[4] Так, выделяется следующая важная функция предпринимательства – обеспечение занятости населения. В 2018 году (до наступления пандемии Covid-19) доля занятого населения в частном секторе составила 73 % от всей численности занятого населения в стране (63%, если не учитывать самозанятых), при этом больше половины рабочей силы сосредоточена в малом и среднем бизнесе (МСБ).

Как было упомянуто ранее, предпринимательство отвечает всем условиям рыночной экономики. Конкуренция - это неотъемлемая часть предпринимательства, которая заставляет предпринимателей двигаться вперед, работать и усовершенствовать свое дело. В связи с этим повышается эффективность экономики и производительность труда, ведь каждый стремится получить максимальную прибыль. Но что делать, когда желающих заполучить свою нишу на рынке очень много? Необходимо выделить производимый продукт или оказываемую услугу и сделать это уникальным, чтобы не остаться «аутсайдером» на рынке. Это возможно только если внедрить в технологию производства различные инновации. Принуждение предприятий к быстрому внедрению и усвоению инноваций – это прямое следствие конкуренции.

Инновации позволяют снизить издержки производства, увеличить его качество, позволяя расширить ассортимент продукции в целях большего удовлетворения потребностей потребителей, снизить количество выбросов в окружающую среду и увеличить безопасность.

Инновационный процесс является залогом качественного экономического роста отдельного предприятия и страны в целом. Инновации обеспечивают прогресс и являются движущей силой конкуренции на рынке. [5] Вследствие этого предпринимательский сектор поддерживает научную сферу, являясь значимым звеном в развитии научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). В развитых странах доля внутренних затрат на НИОКР, приходящаяся на предпринимательский сектор, составляет больше половины. (таблица 1) Перестройка экономики за счет инновационного развития,

несомненно, способствует оздоровлению и процветанию национальной экономики. Рассмотрев состояние предпринимательского сектора до 2018 года включительно, мы не рассматривали показатели пандемического и постпандемического периода для чистоты данных.

Таблица 1
Доля затрат на НИОКР, приходящаяся на предпринимательский сектор

Страна	Доля внутренних затрат на НИОКР, приходящаяся на предпринимательский сектор, %	
	2016 год	2018 год
Казахстан	36,7	40,9
Россия	59,2	60,1
Израиль	84,7	86,1
Япония	77,8	78,8
Китай	77,3	77,6

Примечание: составлено согласно данным <https://www.oecd-ilibrary.org/>, <https://stat.gov.kz/>, <https://www.gks.ru/>

Следствием инновационного развития оказывается рост качества человеческого капитала. В современном мире общественно – экономическое развитие непосредственно связано со знанием, образованием и наукой. Конкуренция на рынке вызывает конкуренцию среди людей за свободные рабочие места, что вынуждает каждого человека стремиться совершенствоваться и становиться квалифицированным специалистом. Так развитие предпринимательства обеспечивает рост качества человеческого капитала, что определяет еще одну социальную функцию.

Следующей функцией предпринимательской активности является инвестиционная функция. Инвестиции – это физический, денежный или интеллектуальный капитал, который вкладывается в объект предпринимательства в целях достижения большей эффективности и максимальной прибыли. Инвестиции также являются одной из составляющих ВВП, поэтому рост инвестиционного спроса способствует экономическому росту в стране. При грамотном и эффективном распределении инвестиции могут решить не одну проблему предприятия.[6] Ежегодно в Казахстане сектор частного предпринимательства увеличивает объём инвестиций, а также важно отметить, что доля инвестиций в основной капитал за счет частного предпринимательства с 2014 по 2018 года увеличилась с 64% до 74%. В 2018 году доля, внесенная крупным предпринимательством, составила 56%, 38% пришлось на микро- и малые предприятия, 6% - на средние. Необходимо развивать в дальнейшем инвестиционный потенциал предприятий для роста и развития национальной экономики.[7]

Таким образом, выполняя каждую из вышеперечисленных функций, предпринимательская деятельность становится движущей силой роста и развития национальной экономики каждой страны. Поэтому столь важно поддерживать развитие предпринимательства, которое имеет колоссальную и глобальную роль во всем мире на сегодняшний день.

Список литературы:

1. Международное информационное агентство Казахстана - КазТАГ (<https://kaztag.kz/ru/>)
2. Алексейчева Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров. – 3-е изд., стер. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2019. 291 с.
3. Статистические данные <https://stat.gov.kz/>
4. Кондратьев С.С. Роль инноваций в развитии предприятия // Молодой ученый. 2018. № 24. С. 139-141. URL: <https://moluch.ru/archive/210/51516/>
5. Информационно-аналитический сайт <https://www.oecd-ilibrary.org/>
6. Маркс К. Капитал; [пер. с нем. С. Алексеева]. – Москва: издательство АСТ, 2019. – 480 с.
7. World Bank. 2020. Doing Business 2020. Washington, DC: World Bank. DOI:10.1596/978-1-4648-1440-2. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO. 135 p.

ЕҢБЕК ТАБЫСТАРЫНЫҢ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯСЫНА БІЛІМ ДЕҢГЕЙІНІҢ ӘСЕРІ

Курмангалиева Л.А., докторант
Қазтұтынуодағы ҚарУ, Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Халықтың еңбек табысын арттырудың маңызды тәсілдерінің бірі халықтың білім деңгейінің өсуі болуы мүмкін, өйткені жоғары білім адам капиталы деңгейінің жоғарылауын білдіреді, бұл қалыпты қайтарыммен кірістің өсуіне әкелуі керек. Білім беруден қалыпты қайтарым болуы керек, яғни кірістер білім деңгейімен жоғарылайды.

Халықтың қазіргі білім деңгейі адами капиталдан қайтарым тетігі арқылы табыстардың саралануына әсер етеді. Алайда, нақты еңбек ақыны зерттеген жағдайда еңбек табыстарының сәйкес емес дифференциациясы байқалады. Мақалада еңбек табыстарының дифференциациясына білім деңгейінің әсері қарастырылған.

Түйінді сөздер – еңбек табыстары, адами капитал, табыстың дифференциациясы, білім деңгейі, еібекке төлем.

Экономика ғылымында "адам капиталы" термині жарты ғасырдан астам уақыт бұрын бірнеше экономистердің ұсынуымен пайда болды, олардың көпшілігі кейіннен Бекер, Шульц, Минцер осы зерттеулер үшін Нобель сыйлығын алды.

Олар адамдарға, олардың біліміне, дағдыларына, қабілеттеріне, жеке қасиеттеріне және басқаларына физикалық капиталға ұқсас капитал ретінде қарауды ұсынды: оған инвестиция салып, осы инвестициялардан қайтарым ала алу.

Неліктен білімді адам көп ақша табады?

Бірнеше балама теориялар бар: сонымен, адами капитал теориясы мұны білім адам капиталын жақсартады, адамды қажетті және өзекті біліммен, дағдылармен, дағдылармен жетілдіреді деп түсіндіреді.

Спенс, Эрроу, Стиглиц зерттеген нарықтық сигналдар мен "сұрыптау" теориясы білім беруді бастапқыда неғұрлым қабілетті, ынталы, демек өнімді жұмысшыларды аз өндірістен "сұрыптайтын" сүзгі деп санайды.

Ақыр соңында, дисконтталған ақша ағындарын талдаудың қаржылық тәсілі білімге тек инвестициялық шешім ретінде, яғни бүгін мен ертең арасындағы ымыраға келу ретінде қарайды.

Адамдар бүгінгі күнді ертеңнен жоғары бағалайтындықтан, бүгінгі білім беру шығындары ертеңгі күннің үлкен пайдасымен өтелуі керек, сондықтан жоғары жалақы

белгісіздік пен тәуекел үшін "өтемақы" болып табылады.

Бұл әсерді талдау келесі бағыттарда жүруі мүмкін:

- халық табысының білім деңгейіне тәуелділігі;
- халықтың білім деңгейін кіріс топтары бойынша саралау;
- білім беру - табыс пен әлеуметтік мобильділікті арттыру үшін ресурс ретінде.

Бұл мақалада еңбек кірістерін саралау мен білім берудің өзара әсерінің кейбір аспектілері ғана қарастырылады.

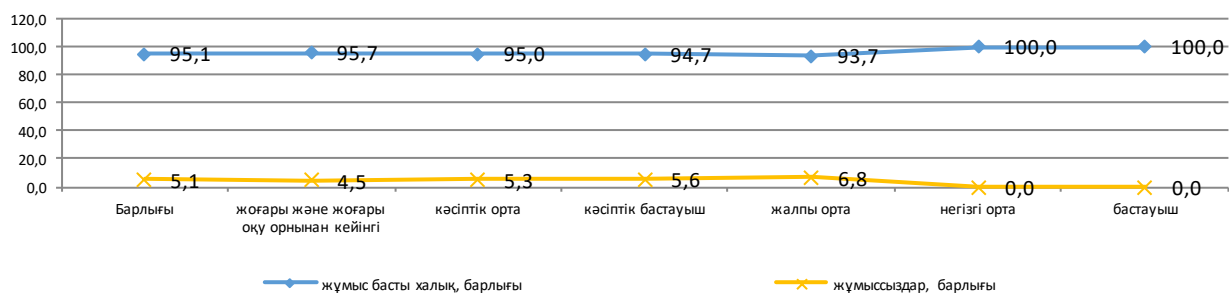
Экономистер регрессиялық талдау арқылы білімнің (яғни адами капиталдың) жинақталуының халықтың табысы мен әлемнің әртүрлі аймақтарындағы экономикалық өсу қарқынына әсерін анықтауға және бағалауға тырысады. Зерттеу бағыттарының бірі білім және ғылым саласындағы жетістіктерді еларалық және аймақаралық салыстыру және олардың халық табысының деңгейіне және олардың өсу қарқынына, сондай-ақ экономикалық дамудың басқа көрсеткіштеріне әсерін бағалау болып табылады.

Адам капиталының экономикалық өсуге әсерін эмпирикалық кеңістіктік (еларалық және аймақаралық) зерттеулер адам капиталының мөлшерін бағалау үшін қолданылатын әр түрлі, жиі проблемалық көрсеткіштерді өлшеудің өзгергіштігі мен күрделілігіне байланысты туындайтын өте қарама-қайшылықты нәтижелер береді.

Мысалы, Р. Барро бастауыш, орта жалпы және жоғары білімі бар жұмыспен қамтылған халықтың үлесін, кейде мектеп жасындағы балаларды мектеп біліміне тарту деңгейін адами капиталдың жинақталу деңгейі мен қарқынының көрсеткіштері ретінде бөледі. И. Бенхабиб пен М. Шпигель, сондай-ақ Л. Притчетт еңбекке қабілетті халықтың білім беру жетістіктерінің деңгейі оның өзгеруіне емес, экономикалық өсуге әсер етеді деп санайды.

Негізгі мәселе: еңбек сапасы мен оның жалақысы арасындағы байланыс, сондай-ақ бұл байланыс әр түрлі кіріс факторларының әсерінен бұрмаланатын дәреже.

Статистикалық мәліметтер халықтың білім деңгейі неғұрлым жоғары болса, оның жұмыс күшіне, яғни экономикалық белсенділікке қатысуы ықтимал екенін көрсетеді (сурет. 1) [2].



Сурет 1 – Білім беру деңгейлері бойынша экономикалық белсенділік деңгейі (топ санынан үлесі, %) және жұмыссыздық деңгейі (экономикалық белсенді халықтан үлесі, %)

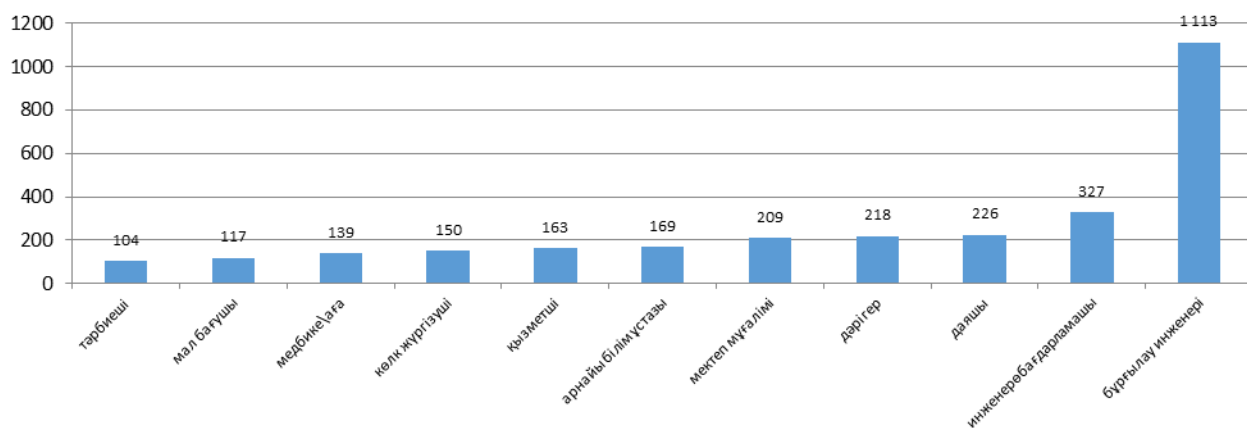
Кәсіптік білімнің болуы жұмысқа орналасу мүмкіндіктеріне де ықпал етеді. Жоғары білімі бар экономикалық белсенді адамдардың 4,5% — ын жұмыссыздар, ал орта кәсіптік білімі бар адамдар арасында-5,3%, ал негізгі жалпы білімі бар адамдар арасында-6,8% құрайды. Білім берудің жоғары деңгейі жұмыс істейтін халыққа "жақсы" жұмыс орындарын алуға мүмкіндік береді: тұрақты және жоғары табыс әкеледі. Негізгі жалпы білімі және орта білімі бар адамдар арасында өзін-өзі жұмыспен қамтығандардың үлесі жоғары, яғни өзін-өзі жұмыспен қамтығандар. Әзірге бұл жұмыс жоғары табыс әкелмейді және тұрақсыз.

Осылайша, кірістерді саралаудың жұмыспен қамтуға әсері туралы келесі қорытынды жасауға болады:

- білім деңгейі төмен адамдар экономикалық белсенділігі төмен;
- олардың экономикада жұмыс істейтіндердің қатарына кіру мүмкіндігі де төмен, олар жалақысы төмен салаларда жиі жұмыс істейді және лауазымдық иерархияда төмен позицияларды алады;
- бұл халықтың осы санаттары табысы төмен топтарға жатады деп күтуге мүмкіндік береді.

Халықтың табысын саралау-бұл табыс деңгейіне байланысты әр түрлі қабаттар мен халықтың топтарын бөлу. Көрсеткіш ретінде ол кірістердің біркелкі бөлінбеу дәрежесін сипаттайды. Табыстағы айырмашылық әлеуметтік-экономикалық теңсіздіктің болуында шешуші рөл атқарады. Табыстың саралануын бағалау үшін көптеген құралдар қолданылады. Атап айтқанда, Лоренц қисығы және оның негізінде есептелген Джини коэффициенті кең таралған.

Әдетте, кәсіби деңгейдің жоғарылауымен орташа табыс өседі. Алайда, Қазақстанның еңбек нарығы білім беру біліктіліктерін тиісті дәрежеде марапаттамайды - біліктілігі төмен жұмысшы мен неғұрлым күрделі жұмысты орындайтын жоғары білімі бар маманның еңбегіне ақы төлеуде шамалы айырмашылық байқалады, ал кейбір жағдайларда соңғылары тіпті аз табыс табады. Мысалы, даяшы (251 мың тг.) тәрбиешіден (104 мың тг.), мектеп мұғалімінен (196 мың тг.) және дәрігерден (218 мың тг.) көп табыс табады (сурет 2) [2].



Сурет 2 – Жекелеген кәсіптер бойынша бір қызметкердің орташа айлық атаулы жалақысы, мың теңге

Қызметшінің жалақысы 163 мың теңгені құрайды, ал медбике 139 мың теңге алады. Бұл табыстың күшті дифференциациясы мәселесін көрсетеді.

Дәрігер мен автокөлік жүргізушісі табысының айырмашылығы Қазақстанда – 31%, ал Германияда – 172%, Бразилияда – 174%, АҚШ-та-261%. Шет елдердегі мұндай тәуелділік нарыққа жоғары білікті жұмысшыларға сұраныстың болуы туралы сигнал жібереді және күрделі мамандықтарды таңдауға және мамандардың құзыреттілігін дамытуға ынталандырады.

Әдетте, өзін-өзі жұмыспен қамту ауыл шаруашылығында (33%) және саудада (32%) жиі кездеседі, мұнда еңбек өнімділігі төмен, сәйкесінше кірістер де төмен. Ал еңбек өнімділігі жоғары салаларда жалақы ел бойынша орташа айлық жалақыдан бірнеше есе асады.

Сондай-ақ, азаматтардың едәуір бөлігі өзін-өзі жұмыспен қамтудан жеткілікті кіріс ала алмайды.

Бүгінде Қазақстанда өз бетінше жұмыспен қамтылған халықтың 2 045,4 мың адамы бар, олардың 85% - ы айына 100 мың теңгеден кем табыс табады, 10% - ы ең төменгі күнкөріс деңгейінен төмен табыс алады, ал кейбір өңірлерде, атап айтқанда, көрсеткіш

30% - ға жуық жетеді.

Тәжірибе көрсеткендей, көптеген елдердегі экономикалық өсу халықтың табыс деңгейі бойынша саралау процестерінің тереңдеуімен қатар жүреді. Сондықтан әлеуметтік-экономикалық саясаттың негізгі міндеттерінің бірі экономикалық өсу қарқынының теңгерімін және халықты саралау процестерінің серпінін қамтамасыз ету болып табылады.

ҚР Үкіметінің 2022 жылғы 14 сәуірдегі қаулысымен "Халықтың табысын арттырудың 2025 жылға дейінгі бағдарламасы" кешенді жоспары бекітілді. Жоспар 4 бағыт бойынша 47 тармаққа бөлінген, оның ішінде халықтың еңбек табысын арттыру [3].

Кешенді жоспарды іске асыру төрт бағыт бойынша іс-шараларды қамтиды:

- бюджеттен жалақы мен стипендияларды арттыру бойынша міндеттемелер;
- жаңа жұмыс орындарын құру арқылы халықтың табысын арттыру;
- халық табысының сатып алу қабілетін қорғау;
- табыс деңгейін арттыруды қамтамасыз ететін жүйелі шаралар.

Кешенді жоспарды іске асыру халықтың нақты кірістерінің орташа жылдық өсу қарқынына 4-5% деңгейінде және 2 млн-нан астам жұмыс орындарын құруға алып келеді деп күтілуде.

Әдебиеттер тізімі

1. Гончарова К. С. Анализ зависимости дифференциации доходов от уровня образования населения. На примере Южного федерального округа // Развитие территориальных социальноэкономических систем. Вопросы теории и практики. Мат-лы XVI междунар. науч.-практ. конф. молодых ученых / отв. ред. Ю. Лаврикова. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2019. С. 246–249

2. <https://stat.gov.kz/>

3. "Халықтың табысын арттырудың 2025 жылға дейінгі бағдарламасы" кешенді жоспарын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2022 жылғы 14 сәуірдегі № 218 қаулысы

INTEGRATION OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES OF THE RESTAURANT BUSINESS ON THE BASIS RESTAURANT A "PARADISE" OF THE CITY OF BELGOROD

Ponomareva N.A,
foreign language teacher

*Markov. S.V.,
teacher of special disciplines
OGAPOU "Belgorod College" Catering"
Belgorod, Russian Federation*

Annotation. The article discusses the main ways to increase the profit and profitability of the Paradise restaurant using innovative production and management technologies. Restaurant business in Russia is characterized by its dynamism. According to experts, the average annual growth rate of the restaurant business in Russia is approximately 25-30%. Experts attribute this, first of all, to the fact that great attention is being paid to nutrition, the standard of living of the main part of the population is growing, which attracts a significant number of potential customers who need to be interested. Thus, the use of innovative technologies in the field of catering is the key to success.

Keywords: Implementation of innovations, innovative technologies, competitive advantage, production process, restaurant business.

In conditions market relations, the main factor in the successful operation of public catering enterprises is their competitiveness. Competitiveness is an indicator that is used to assess the effectiveness of the economic activity of economic entities.

The introduction of innovations in the production of the Paradise restaurant allows you to increase the income of companies, accelerate the growth of the catering network, are the basis for creating a competitive advantage, attract investors and consumers. The modern restaurant business, in order to interest potential consumers, widely uses modern innovations in the field of information technology, human resource management, guest service and marketing. In particular, the use of information technologies, such as the Internet [1, p.10], has found wide application.

The organization of the website of the restaurant "Paradise" also plays a huge role in attracting potential customers. Website design that is displayed qualitatively on all smart devices - computers, laptops, tablets or phones. The site must be adjusted to the screen size, and show the user a version adapted to the screen size of his gadget. When installing free Wi-Fi in a restaurant , the visitor gets the opportunity to go to the site and choose what he wants to order from the menu with a visual presentation of dishes or a complex. In this case, the visitor can wait for the waiter or independently place an order online. The use of these technologies will reduce errors when ordering, and partially facilitate the work of waiters [2, p.19].

In order for the visitor to have the opportunity to feel the atmosphere of the restaurant, see cozy tables, or vice versa, modern design solutions, the site can place the interior of the restaurant in 3D or a gallery of photo and video files using emotional marketing (customers at the tables who enjoy staying in your restaurant, smiling models) [3, p.30].

Now the client is the most selective - he wants to choose from the best, but at an affordable price. Therefore, the main trend in marketing and implementation of technologies for restaurants is the addition of "human qualities, animating the room", this is neuromarketing. The greatest interest from the innovative technologies of the restaurant business is the use of online technologies. Therefore, the use of modern innovative technologies in the restaurant business provides an opportunity for a competitive advantage. A conceptually new innovative solution in the restaurant business is the use of mobile terminals and kitchen video systems, which improves the quality of work at all stages of the production process [4, p.26]. So, when using a mobile terminal and a kitchen video system, KDS allows the waiter to take an order on the spot and, without leaving the hall, send it to the chef for processing. The order for the cook is automatically displayed on the kitchen video system with the designation of the time by which the dish should be cooked. At the same time, a standard of cooking time was introduced in the KDS kitchen system, while the system itself prioritizes the order [5, p.40]. As soon as the time allotted for cooking expires, a sensor is activated to alert the chef. When the dish is ready, the chef presses the "ready" button, and the waiter sees on the mobile terminal or the waiter's KDS that the order is ready and can be served to the visitor.

The mobile terminal allows the manager of the restaurant to track the status of each table (on the screen, the manager sees at what stage the service of the restaurant "Paradise" of each table is located, tables are indicated in red, the time for taking out the order for which is overdue) and manage the situation in the restaurant [6, p.4]. In recent years, one of the modern methods of serving guests is the preparation and portioning of dishes in the restaurant hall [7, p.12]. The main reasons why it is profitable for a restaurant to prepare dishes in the hall in front of the guests are: the desire to whet their appetite, increase interest in the restaurant and increase sales of expensive dishes. An interesting innovative solution is the use of software video systems directly in the kitchen, which will allow the consumer to see the entire technological process of preparing the dish he ordered.

The video system of the restaurant "Paradise" will allow customers to track the process of preparing dishes from their order in real time via the Internet. This will increase not only the interest of a potential client in the institution, but also his confidence in the quality of the services provided. Thus, the use of innovative technologies in the restaurant business will allow:

- to attract new customers; - increase the profit of the restaurant business; - improve the quality of catering services provided; - to constantly monitor the work of production personnel; - to resolve disputes when working with clients.

Bibliography:

1. Dolmatova I. A., Bystrova A. A. Ways to increase the profitability of public catering enterprises in a crisis / Quality of products, technologies and education [Text]: mat. X Intl. sci. - pract. conf. - Magnitogorsk: State Publishing House. tech. un-ta im. G. I. Nosova, 2015. P. 90–93.
2. Dolmatova I. A., Zaitseva T. N., Kurochkina T. I., Lapteva M. D. Catering is a modern form of service / Food production technologies and goods examination [Text]: Mat. International sci. - pract. conf. - Kursk: Publishing House of the South-Western State. un-t, 2015, pp. 75–78.
3. Basovsky L.E. Theory of economic analysis: textbook / L.E. Basovsky. – M.: INFRA-M, 2017. – 224 p.
4. Berzin I.E. Enterprise Economics: textbook / I.E. Berzin, S.A. _ Pikunova, N.N. Savchenko, S.G. Falco. – M.: Bustard, 2017. – 367 p.
5. Berdnikova T.B. Analysis and diagnostics of financial and economic activities of the enterprise: study guide / T.B. Berdnikov. – M.: INFRA-M, 2018. – 224 p.
6. Bocharov V.V. Financial analysis: textbook. - 2nd ed. re-slave. and additional / V.V. Bocharov. - St. Petersburg: PETER, 2019. - 240 p.
7. Gilyarovskaya L.T., Endovitskaya A.V. Analysis and evaluation of financial sustainability of commercial organizations: textbook / L.T. Gilyarovskaya, A.V. Endovitskaya. - M.: UNITI - DANA, 2016 - 159p.

ЖАҢАНДЫҚ БАСҚАРУДАҒЫ АЙМАҚТЫҚ ЖОБА

Рымбеков С.Е., преподаватель

КарУ Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан

Блялов Б.Е., старший преподаватель

КарУ Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан

Голумбевский И.Б., начальник отдела продаж МСБ

АО «First Heartland Jusan bank»

Аннотация. Жаһандық институттар, әсіресе Халықаралық валюта қоры мен Дүниежүзілік сауда ұйымы өздерін жаһандық басқарудың қазығы ретінде ұсынып, Дүниежүзілік банкпен бірлесе отырып, күн тәртібінде өздерінің гегемониясын жариялағанда уәделерін орындамай отыр. Олар әлі де маңызды рөлді сақтайды, бірақ олар жеткіліксіз. Осы жағдайда аймақтық жобаның өзектілігі артып келеді – халықаралық аймақтарды жаһандық басқару қабаты ретінде пайдалану. Бұл жұмыста халықаралық аймақ халықаралық саяси экономия тұрғысынан саяси жоба ретінде қарастырылады. Ол жобаны қоғамның қолдауы немесе шақыруы әсер еткен саяси институттар ұйымдастырған деп санайды. Басқаша айтқанда, ол «жоғарыдан төменге» көзқарас негізінен «төменнен жоғарыға» көзқарасқа сәйкес болғанда ғана жоба шынымен өміршең болады деп болжайды. Жоба заңдастырылған жағдайда ғана өміршең болады.

Бұл жаһандық басқару немесе әлемдік басқару арасындағы саяси ынтымақтастыққа бағытталған қозғалыс. Бірнеше мемлекетке немесе аймаққа әсер ететін проблемаларға жауаптарды талқылауға ұмтылатын трансұлттық қатысушылар. Жаһандық институттарды басқару – БҰҰ, Халықаралық қылмыстық сот, дүниежүзілік банк және т.б. – өзара әрекеттестіктің қолданылуына шектеулер немесе шекаралар белгілейді. Жаһандық басқару сонымен қатар көптеген мемлекеттер мен халықаралық ұйымдарды қамтиды, бір мемлекет екіншісіне қарағанда жетекші рөл атқарады. Қазіргі әлемдегі басқару мәселесі

жаһандану және билік режимдерінің жаһандануы жағдайында бар: саяси, экономикалық және мәдени. Әлемнің адамзат қоғамдары мен биосфера арасындағы өзара тәуелділіктің жеделдеуіне жауап ретінде «жаһандық басқару» термині жаһандық ауқымдағы заңдарды, ережелерді немесе ережелерді орнату процесіне қатысты болуы мүмкін.

Негізгі сөздер: аймақтық жоба, мемлекеттік экономикалық мүдделер, аймақтық экономика, халықаралық аймақ, мекеме, аймақтандыру.

Жаһандық басқару жалғыз жүйе емес. «Әлемдік үкімет» жоқ, бірақ жаһандық басқарудың көптеген әртүрлі режимдері көп ортақ:

Жаһандық көшбасшылық термині жаһандық ауқымда адам қоғамдарын ұйымдастыру мен орталықтандыруды реттейтін барлық ережелерді сипаттау үшін кеңінен қолданылады. Жаңа дүниежүзілік басқару форумы әлемдік көшбасшылықты жай ғана «планетаның ұжымдық көшбасшылығы» деп анықтайды. Дәстүрлі түрде үкімет «басқарумен» немесе саяси билікпен, институттармен және сайып келгенде бақылаумен байланысты болды. Басқару – бұл институттардың тәуелсіз қоғамдық қатынастарды үйлестіретін және басқаратын және өз шешімдерін орындау мүмкіндігі бар процесс. Дегенмен, Джеймс Розенау сияқты авторлар халықаралық жүйедегідей ортақ саяси күш болмаған жағдайда өзара байланысты қатынастардың реттелуін білдіру үшін «басқару» сөзін де қолданды. Енді біреулер «жаһандық мемлекеттік саясатты» әзірлеу туралы айтып жатыр.

Жаһандық басқару жөніндегі комиссия күрделі өзара тәуелді әлемде қақтығыстарды шешуде, оларды бейбіт және демократиялық жолмен шешуде, сондай-ақ табиғи ресурстарды басқару мен байлықты қайта бөлудегі ынтымақтастықта бар институттардың кемшіліктері мен сәйкессіздігін атап өтті.

Қазіргі жаһандық саяси қарым-қатынастар жүйесі біріктірілмегенімен, жаһандық басқарудың әртүрлі режимдерінің арасындағы байланыс елеусіз емес және жүйенің жалпы басым ұйымдастырушылық формасы бар. Бүгінгі күні басым ұйымдастырушылық әдіс бюрократиялық тұрғыдан ұтымды — реттелген, кодталған және ұтымды. Ол саяси биліктің барлық заманауи режимдеріне тән және классикалық егемендіктен Дэвид Хелд егемендіктің екінші режимі, либералды халықаралық егемендік ретінде сипаттаған режимге өтуді қамтиды.

Халықаралық аймақтар деңгейінде институттандырылған ынтымақтастық бірқатар себептерге байланысты басталады. Классикалық интеграциялық теория да, аймақтандырудың соңғы кездері де ынтымақтастықтың қасақана сипатына баса назар аударады. Мақсат ұжымдық әл-ауқатты жақсарту немесе қоршаған ортаны жақсарту, ұжымдық сәйкестікті құру немесе қорғау, қатысушыларға қақтығыстарды шешу мүмкіндіктерін ұсыну немесе үшінші тараптардан қорғауға кепілдік беру, қатысушылардың үшінші тұлғалармен келіссөздер жүргізу қабілетін күшейту немесе кейбір қатысушыларды экономикалық рента немесе сыйақымен марапаттау болуы мүмкін. саяси билікке ие болу. Бірақ мұндай мақсаттарға басқа схемалар арқылы қол жеткізуге болады. Сонымен қатар, қазіргі әлем алдында тұрған кейбір негізгі сын-қатерлер, мысалы, климаттың өзгеруі мүмкін, шын мәнінде жаһандық болып табылады [1].

Жеке блоктар бойынша аймақтық шаруашылық кешенінің көрсеткіштерін жүйелеуді келесідей көрсетуге болады (2-кесте).

2 кесте

Аймақтық шаруашылық кешенінің көрсеткіштері.

1. Аймақтың дамуының әлеуметтік көрсеткіштері
2. Облыстың өндірістік потенциалының көрсеткіштері
3. Өндірістік қызмет нәтижелерінің көрсеткіштері
4. Елдің басқа аймақтарымен байланыс көрсеткіштері
5. Аймақ экономикасының дамуының қаржылық көрсеткіштері

Ұжымдық жаһандық институттар жеке адамдар мен компаниялардың қоршаған ортаны жақсырақ қорғауына ынталандыру жасауда қазірдің өзінде маңызды рөл атқарады. Ережелер мен стандарттарды белгілеудегі жаһандық институттардың рөлі де сөзсіз, мысалы, адам құқықтары мен көлік саласында. Бірақ бұл мысалдардан басқа, эмпирикалық дәлелдер соншалықты сенімді емес сияқты. Біз аймақтық жобалардың күші олардың халықаралық басқару мәселелерін шешуде салыстырмалы артықшылыққа ие екендігі туралы нақты және жалпы қабылданған түсінікті құра

алуына байланысты екенін дәлелдейміз. Біз бұл артықшылықты салыстырмалы саяси артықшылық деп атаймыз. Егер мұндай артықшылық болса, ол тиімділікке, сәйкестілікке, бірақ бәрінен бұрын заңдылыққа байланысты себептерге байланысты. Басқару институты салыстырмалы түрде аз шығынмен ұжымдық әрекетті құруға және қолдауға қол жеткізсе тиімді болады. Шешімдерді жүргізу, қабылдау және орындау үшін ол белгілейтін ережелерді және ол ережелерді белгілеу және бақылау тәсілдерін қатысушылар ерікті түрде қабылдаған болса, ол заңды болып табылады. Аймақтық жоба, ең алдымен, оның құрамдас мүшелерінің саяси жүйелерінен тамыр алатын дәрежеде өміршең болады. Ұжымдық сәйкестікке келетін болсақ, ол тәуелсіз себеп емес, сәйкес институттардың тиімді жұмыс істеуінің маңызды алғышарты болып табылады және олардың институттарын заңды деп санау керек [2].

Әсіресе күрделі аймақтық жобалар өзінің ауқымы немесе инновациялық сипаты бойынша көптеген алуан түрлі мүдделерді қозғай отырып, қоршаған ортаға айтарлықтай әсер етеді.

Саяси экономия мен саясаттану үшін мәселе экономикалық түсіндірмеде аймақтық жобалардың «жабық» немесе «ашық» болып көрінуі емес, аймақтық институттардың ресурстарды бөлуге ықпал ететіні және қалай ықпал ететіндігі. Экономика мен қоғам арасындағы қатынас қайта бөлу мәселесіне айналады. Саяси экономикадағы неомеркантилизммен жаңғыратын саясаттанудағы реализм экономикалық мәселелермен және, атап айтқанда, әл-ауқат факторымен айналысады, субъектілерді қорғаныс позициялары ретінде қарастырады [3].

Трансұлттық аймақтандыру екі ішкі категорияға бөлінеді – корпоративтік және қоғамдық. Олардың ортақ белгісі – оларды мемлекеттік емес әртістер киеді. Бірақ олардың аймақтық жобаны қолдайтын ортақ нәрсе болуы мүмкін бе? Жауап анық емес. Бір жағынан, екеуінің негізгі ниеттері әртүрлі: бизнес субъектілері әдетте өсу арқылы байлықты құрумен, әлеуметтік субъектілер байлықты қайта бөлумен және сәйкестендірумен айналысады. Бұл алшақтық көбінесе ашық қақтығыстарға әкеледі. Дегенмен, олар басқа мәселелерде, мысалы, қоршаған ортаны қорғаудың кейбір аспектілері бойынша қабаттасуы мүмкін. Бірақ олар аймақтық жобаларды қолдау үшін біріктіреді ме [4].

Канадада көрсетілген деңгейге байланысты көрсеткіштердің бірнеше түрі бар (2-кесте).

Құндылықтар	1-ші деңгей	2-ші деңгей	3-ші деңгей	4-ші деңгей
Көрсеткіштер	Нәтиже көрсеткіштері (соңғы нәтижелер)	Аралық нәтиже көрсеткіштері (аралық нәтижелер)	Шығару көрсеткіштері (жедел нәтижелер)	Шығару көрсеткіштері
Сипаттама	Олар саясатқа немесе бағдарламаға қатысты ең жоғары деңгейдің көрсеткіштері болып табылады. Бір немесе бірнеше аралық нәтижелерге қол жеткізу арқылы қол жеткізіледі. Мұндай көрсеткіштер қоғамда болып жатқан елеулі өзгерістерді көрсетеді. Мысалы: экономикалық белсенділік көрсеткіші (ЖІӨ өзгеру қарқыны, тікелей шетелдік инвестиция,	Шұғыл қол жеткізу нәтижесінде қол жеткізу ықтималдығы жоғары нәтижелерге сілтеме жасайды	Мұндай көрсеткіштер белгілі бір бағдарлама немесе саясат шеңберінде дереу нәтижелерге қол жеткізуді көрсетеді.	Ұйымның, саясаттың, бағдарламаның әрекеті нәтижесінде өндірілген тікелей өнімдерді немесе қызметтерді білдіреді. Әдетте ішкі бақылау мақсатында белгіленеді

	жұмыссыздық деңгейі және т.б.)			
Ескерту - Автор деректер негізінде құрастырған [7, 5]				

Канаданың министрліктері мен ведомстволары өздерінің ішкі құжаттарында істің жай-күйін нақты көрсететін сапалық көрсеткіштердің саны мен түрін дербес анықтайды.

Либералдық және әсіресе барлық неолибералдық теориялардың тенденциясы теріс қорытындыға әкеледі: кәсіпкерлік субъектілері жаһандық желілер болып табылады, ал жаһандану прагматикалық себептермен, соның ішінде нарық жағдайындағы ең әділ бәсекелестікпен қолайлы. Жаһандық стратегиясы бар компаниялар үшін бұл ұтымды түсіндіру дұрыс болып көрінуі мүмкін, бірақ шын мәнінде жаһандық стратегиясы бар компаниялар аз. Бұған қоса, ғылыми тиімді болып қалу үшін оларға басылым ұсынатын тұрақты орта қажет. Қазіргі уақытта олар дүние жүзіндегі трансшекаралық сауданың шамамен 2/3 бөлігін тікелей немесе жанама түрде бақылайтындықтан және компания ішіндегі трансферттер түрінде тікелей үштен бірін бақылайтындықтан, олар икемді стратегия мен екіжақты ережелер арқылы орын мен сауда саясатына әсер етеді. Олар, егер олар секторда (монополиялық нарық пен билік) үстемдік етсе немесе тығыз ынтымақтаса, гегемондық мемлекетке ұқсайтын позицияны ұстана алады».

Нақты әлемде мотивтердің барлық түрлері маңызды және ықпалды болып табылады, өйткені аймақтық ынтымақтастық бір уақытта немесе дәйекті түрде жүреді. Бұл мотивация әдетте аймақтағы экономикалар тобының ішіндегі еңбек және сауда бөлінісі өсуге ықпал етеді деген болжамға негізделген. Тарифтер немесе тарифтік емес кедергілер, бюрократиялық әкімшілік процедуралар және т.б. сияқты саудаға кедергілер болып табылатын транзакциялық шығындарды азайту нақты мотив болуы мүмкін. Бұл «үйді үлкейту белгісін» жасайды. Салаишілік сауданың жалпыеуропалық брендті дамытудың анағұрлым серпінді факторы болғаны кемшілік болуы мүмкін. Бұл аймақтық кооперативтің экономикаға жұмыс істеп, аймақтық бизнесті ынталандыратыны анық [5].

1990 жылдардағы қырғи-қабақ соғыстан кейінгі әлемде бірқатар сұрақтарға негізделген жаңа парадигма пайда болды:

- Жаһандану идеясының өсуі және ұлттық мемлекеттердің кейіннен әлсіреуі реттеудің жаһандық құралдарға ауысуын көрсетеді.

- «Қырғи қабақ соғыс» аяқталғаннан бері мемлекеттік емес субъектілер белсенді түрде араласты. Бұл экономиканы тездетуге және экономика ыдырағаннан кейін мемлекеттерді біріктіру үшін бір-бірімен одақ құруға көмектесті. Олар жаһандық басқаруды мемлекеттер арасындағы мәселелерді шешу және тағы бір қырғи-қабақ соғысты болдырмау үшін көшбасшы құру құралы ретінде пайдаланды.

- Қоршаған ортаны қорғау мәселелерін көпжақты мақұлдауды күшейту Жер саммиті. Саммиттің тақырыбы климат және биоәртүрлілік қысқа мерзімді Global Commons бағдарламасында концептуализацияланатын жаңа көзқарасты бейнеледі [6].

Сауда және қоршаған орта, сауда және меншік құқығы, сауда және денсаулық. Бұл қақтығыстар макроэкономикалық тұрақтандыру саясатының әлеуметтік салдары туралы дәстүрлі талқылауды жалғастырды және өзара тәуелділіктің негізгі бағыттарының әрқайсысы мамандандырылған халықаралық органға сеніп тапсырылған бөлінген басқару жүйесінде тең тараптар арасындағы арбитраж мәселесін көтерді. Бұл даулар көбінесе ауқымы шектеулі болғанымен, олар символдық тұрғыдан күшті, өйткені олар арбитраждың принциптері мен институттары туралы сұрақтарды тудырады.

Дамушы елдердің индустриалды дамыған елдердің күші бар екенін мойындау қиынға соғатын және жаһандық экономикаға кірген кезде өз мүдделерін бірінші орынға қоятын дамушы елдердің халықаралық стандарттар мен институттарға сұранысының артуы. Қиындық халықаралық басқару жүйесі нақты билік орталығына айналды деп есептейтін және оның принциптері мен рәсімдерін де жоққа шығаратын азаматтық қоғамнан туындайды. Бұл екі сын желісі көбінесе қарама-қайшы сенімдер мен мақсаттарға ие болғанымен, олар дамыған елдер мен ірі институттардың үстемдігіне қарсы тұру үшін күш біріктіргені белгілі. Дүниежүзілік сауда ұйымының министрлер конференциясы, 1999 ж

Күрделі міндет – аймақаралық саясатты түсіну әрекеті. Қазіргі өңіраралық қатынастарда сапардың динамизмі байқалады. Аймақаралық келісімдер жақын арада әлемдік сауданың жартысын қамтуы мүмкін [7].

Азия-Тынық мұхиты экономикалық ынтымақтастығы жобасы мотивациядағы бұл айырмашылықтардың іс жүзінде қалай және қайда жұмыс істейтінінің мысалы болды. Аймақаралық жоба АРЕС гегемондық мемлекетті Қытай, Жапония және басқа елдермен байланыстырады, ол сайып келгенде әлемнің қазіргі сатып алу қабілетінің жартысын қамтиды. Осылайша, оның үлкен еркін сауда аймағына және қоршаған ортаны жақсарту құралына айналуы үшін үлкен саяси әлеуеті бар. Дегенмен, бір нарықтың тиімді қалыптасуына неғұрлым жақын болса, соғұрлым басқа мотивтер мен альтернативті институттарды жұмылдыру мүмкіндігі жоғары болады. Олардың қазірдің өзінде белгілері бар. АСЕАН 1990 жылдардың аяғындағы дағдарыстан шығуда, ал Жапония Шығыс Азия мен Қытайды Азияның қосалқы аймақтарымен бұрынғы кездегідей гегемониялық амбицияларсыз қарым-қатынасқа бағыттау ниетіне сендіруге тырысуда [8].

Аймақтық жобаның іргелі факторларының қатарында оны жүзеге асырудың барлық кезеңдерінде ескерілуі тиіс саяси факторлар бар. Жергілікті, аймақтық және мемлекеттік деңгейде саяси қолдаусыз мұндай жобаны сәтті жүзеге асыру мүмкін емес.

Жалпы алғанда, халықаралық аймақтардың рөлі жаһандық процестермен байланысты белгілі бір мәселелерді шешуде әрбір жеке мемлекетке қарағанда тиімдірек қоғамдық институтқа айналуы мүмкін және сонымен бірге оны жаһандық институттарға қарағанда заңды ететін ұжымдық бірегейлік деңгейін білдіреді. Соңғылар арасындағы оңтайлы еңбек бөлінісі, табиғатынан әмбебап болып табылатын ережелер мен стандарттарды белгілеу және әлеуметтік және саяси ұйымның төменгі деңгейлері осы саладағы болашақ зерттеулерге бағыт-бағдар беретін тақырыптар болып табылады.

Нәтижесінде бірқатар қорытындылар жасауға болады:

- «ұлттық аймаққа» және «жаһандық аймаққа» тенденциялары жақындасады. Экологиялық стандарттар технологиялық дамумен тығыз байланысты және олардың аймақтық трансшекаралық өндірістік желілерінің бәсекеге қабілеттілігіне әсер еткен жағдайда бизнес көшбасшылары аймақтық басқаруды жақтайды.

- аймақ ұлттық мемлекетке қарағанда көбірек кепілдіктер ұсына алады: тезірек бейімделуді және жоғары тәуекелдерді талап ететін бәсекеге қабілетті әлемде аймақ компаниялардың (және ұлттық мемлекеттердің) бәсекеге қабілеттілігін сақтауға кепілдік бере алады. Өңірлік ынтымақтастық аймақаралық бәсекелестіктің күшті әлеуетін білдіреді.

- бизнес пен еңбек аймақтық интеграцияға қатысты бір-біріне қарама-қайшы шамалы мақсаттар бола алмайды; олардың мүдделері тоғысуы мүмкін. Бәсекелестік күшейіп, жаһандық пайдалы қазбаға айналған сайын, ол сонымен қатар бәсекелестік артықшылықтарды тұрақсыздандырады және, мысалы, нарықты қалыптастырумен байланысты транзакциялық шығындарды арттырады. Тұрақсыздану қорқынышы әсіресе дамыған экономикалық, экологиялық және өзара тәуелді ұлттық мемлекеттермен сипатталатын аймақтарда күшті болуы мүмкін.

Список литературы:

1. Мирошниченко Н.В. XXI ғасырдағы мемлекеттік және муниципалды басқару: теориясы, әдістемесі, практикасы. /монография. - Чебоксары: Среда баспасы, 2018. - 120 б.

2. Ирхин Ю.В. Коронавирустық пандемия контекстіндегі мемлекеттік басқарудағы классикалық және цифрлық тәсілдер // *Ars Administrandi*. - 2020. - No 3. - б. 367-384. – doi: 10.17072/2218-9173-2020-3-367-384.

3. Эсмарк Андерс Технократияны қайта ашатын кез келді ме? Басқару дәуіріндегі әкімшілік реформаларды жаңа талдаудың ескі шеңбері // Мемлекеттік басқару зерттеулері мен теориясы журналы. - 2016. - No 27 (3). – б. 501–16.

4. Бахрах Д.Н. Орыс құқығы теориясының очерктері. – М.: Норма, 2010. – 288 б.

5. Арзамасов Ю.Г., Баранов В.М., Варламова Н.В. Ғылымдағы, білімдегі, тәжірибедегі мемлекет және құқық теориясы. / РФ Үкіметі жанындағы Заңнама және салыстырмалы құқық институты монографиясы; Мәскеу мемлекеттік заң университеті. О.Е. Кутафин (MSUA). – М.: И.Д.Юриспруденция, 2016. – 480 б.

6. Маннинг Н., Парисон Н. Мемлекеттік басқару реформасы: халықаралық тәжірибе. – М.: «Вес мир» баспасы, 2003. – 496 б.

7 наурыз Дж.Г., Олсен Дж.П. Саяси өмірді ұйымдастыру: Әкімшілік қайта құру бізге үкімет туралы не айтады // Американдық саясаттану шолуы. – 1983. – No 77. – б. 281-297.

8 наурыз Дж.Г., Олсен Дж.П. Жаңа институционализм: ұйым саяси өмірдегі факторлар ретінде // Американдық саясаттану шолуы. - 1984. - No 3. - б. 734-749.

КӘСІПОРЫН ИННОВАЦИЯЛЫҚ ӘЛЕУЕТІНІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Саденова А.М., PhD докторант

Д.Серікбаев атындағы ШҚТУ, Қазақстан Республикасы, Өскемен қ.

Аңдатпа. Әлем экономиканың құлдырау процесінде кәсіпорындар жаңа жағдайға бейімделу мақсатында дамудың жаңа бағыттарын іздестіруге мәжбүр. Соның салдарынан өз инновациялық әлеуеттерін құру басты сұрақтарына айналды. Бұл мақалада инновациялық әлеуеттің алғышарттары, элементтері, бағалау құралдары қарастырылып, «Инновациялық әлеует» ұғымына және оның құрамына шетел және ресейлік ғалымдар пікірлеріне шолу жасалынған. Нәтижесінде, «Кәсіпорындардың инновациялық әлеуеті» ұғымына және оның құрамдас бөліктеріне авторлық көзқарас берілді.

Түйінді сөздер: инновациялық әлеует, кәсіпорындардың дамуы.

Алғаш рет М.Портер Скотт Стерн мен Джеффри Фурманмен бірге инновацияларды енгізу арқылы бәсекеге қабілеттіліктің өсу кезеңдерін зерттей отырып, инновациялық әлеует экономикалық басқарушылық категория ретінде айта бастады. 2001 жылы шығарылған жұмысында [1] Майкл Портер ұлттық инновациялық потенциал ұғымын анықтап, оны бағалаудың сандық әдісін ұсынды — инновациялық потенциал индексі (ICI).

М. Портер мен оның әріптестерінің еңбектеріндегі ұлттық инновациялық әлеует деп ұлттық экономиканың ұзақ уақыт бойы жаңа технологиялар ағынын дамыту және коммерцияландыру қабілеті түсініледі.

М. Портерге сәйкес инновациялық әлеует үш негізгі элементтен тұрады:

- 1) мемлекеттік инновациялық инфрақұрылым;
- 2) экономикалық орта (инновациялық кластерлер);
- 3) кластерлер мен мемлекеттік инфрақұрылым арасындағы өзара байланыс.

Сандық жағынан, М. Портер ұлттық инновациялық әлеуетті инновациялық әлеует индексімен бағалауды ұсынды. Инновациялық потенциал индексі субиндекске бөлінеді [2]: зерттеушілердің инженерлерге қатынасы (адам капиталын көрсететін индекс); инновациялық саясат (мемлекеттің инновациялық құрылымы); инновациялық кластерлер (инфрақұрылым); субиндекстердің өзара байланысы (ұлттық инновациялық жүйенің элементтері арасындағы өзара байланысты көрсетеді).

Теорияның одан әрі дамуымен инновациялық әлеуетті тек мемлекетке ғана емес, аймақтарға да, содан кейін кәсіпорындарға да жатқызу туралы ұсыныс пайда болды. Инновациялық теориясы даму сатысында болғандықтан, әрбір жаңа зерттеуші инновациялық әлеуетті анықтау және есептеу әдістемесінің өз нұсқасын ұсынады.

Кәсіпорынның инновациялық әлеуетін бағалау проблемасының пайда болу негіздерінен бастасақ, инновациялық әлеует деген не, оны қалай бағалау (есептеу) және қалай басқару керектігі туралы бірыңғай түсініктің жоқтығы айқын болады. Қазіргі уақытта инновациялық потенциал термині қолданылатын объектіге байланысты әр түрлі түсіндіріледі және келесі ұғымдарды ажыратуға болады:

- инновациялық әлеует;
- кәсіпорынның (ұйымның, компанияның) инновациялық әлеуеті;

- аймақтың инновациялық әлеуеті (әкімшілік субъект, қала, аудан);
- мемлекеттің инновациялық әлеуеті.

Мемлекеттің инновациялық әлеуеті деп елде инновацияларды (жаңа білім, идеялар, технологиялар, тауарлар, қызметтер, басқару әдістері, процестер) құру, әзірлеу, енгізу және тарату үшін мүмкіндіктердің болуы түсініледі.

Елдің инновациялық әлеуетін бағалаудың сандық көрсеткіштері ретінде төрт индексті атауға болады: Халықаралық инновациялық индекс; Жаһандық инновациялық индекс; Bloomberg агенттігінің инновациялық индексі; Инновациялық әлеует индексі (Innovation Capacity Index (ICI). Олардың көмегімен мемлекеттің инновациялық әлеуеті өлшенеді.

Атап кеткендердің ішінен ең танымал Жаһандық инновациялық индексті қарастыруға болады. Ол Корнелл университетімен және Дүниежүзілік зияткерлік меншік ұйымымен бірлесіп INSEAD Халықаралық бизнес-мектебімен (Франция) құрылған. Индекс қорытындылары жайындағы баяндама мемлекеттік және жеке секторлар арасындағы диалогты ынталандыратын және уәкілетті органдардың өкілдеріне, іскерлік қоғамдастық басшыларына және басқа да мүдделі тараптарға жыл сайын инновацияны дамыту ісіндегі прогресті бағалауға мүмкіндік беретін салыстырмалы талдаудың құнды құралы ретінде беделге ие болды [3]. 2020 жылғы зерттеу нәтижелері бойынша Қазақстан Республикасы өткен жылмен салыстырғанда өз позициясын 2 тармаққа жақсартып, 77-орынды иеленді (131 елдің ішінде), онда Қазақстан 129 елдің арасында 79-орынды иеленді. Бұл индекстер елдердің инновациялық жағдайын болжауға мүмкіндік береді және инновациялық әлеуетті анықтауға қатты әсер етеді.

Көптеген елдерде, мысалы, АҚШ, Германия, Ресей, Қытай, Бразилияда мемлекеттік деңгейдегі инновациялық саясат «инновациялық даму стратегиясы» сияқты механизммен реттеледі. Қазақстанда да Стратегиялық жоспарлар қолданылады. Атап кетсек: 2010 жылға дейін Стратегиялық жоспар, 2003-2015 жылдарға арналған индустриалды-инновациялық даму Стратегиясы, 2005-2015 жылдарға арналған ҚР-ның ұлттық инновациялық жүйесін құру мен дамыту бағдарламасы, 2020-2025 жылдарға арналған ҚР-ның индустриалды-инновациялық дамуының мемлекеттік бағдарламасы қолданылған. Бұл құжаттарда инновациялық әлеуетінің ұғымы жиі кездеседі, бірақ оның анықтамасы, құрылымы және есептеу механизмі берілмейді.

Кәсіпорынның инновациялық әлеуеті ең айқын емес көрсеткіш болып табылады. Көптеген зерттеушілер инновацияның әртүрлі аспектілерін ескере отырып, әлеуетті есептеудің өзіндік әдістерін ұсынады. Сонымен, «Инновациялық әлеуеті» ұғымы бойынша заманауи ғалымдардың нұсқаларын 1-ші кестеде қарастырайық.

1 кесте

Заманауи ғалымдардың «инновациялық әлеуеті» ұғымы бойынша пікірлері

Автор	Анықтама бойынша пікірі
Николаев А.	Ол инновациялық әлеуетті «инновациялық процесті жүзеге асыру үшін қажетті факторлар мен жағдайлар жүйесі» ретінде қарастырады [4]
Трифилова А.А.	Бұл жаңа және болашақ технологияларды тиімді қамтамасыз етуде көрінетін жоғары инновациялық белсенділікті құрудың максималды мүмкіндіктері [5]
Фримен К.	Мүмкіндікті білдіретін ұғым, жүйенің ішкі ресурсы белгілі бір жағдайларда белгілі бір мақсаттарға жұмылдырылуы мүмкін энергия [6]
Теребова С.В.	Бұл кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру және тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз ету міндеттерін шешу үшін белгілі бір ұйымдастырушылық және басқарушылық жағдайларда өзара байланысты және өзара әрекеттесетін инновациялық ресурстар мен

	нәтижелердің жиынтығы [7]
Лисин Б. Фридлянов Б.	Инновациялық әлеуетке мақсатқа жету үшін іске қосылуы мүмкін жинақталған ресурстардың пайдаланылмаған, толық пайдаланылмаған, жасырын мүмкіндіктері кіреді [8]
Цветков В.Я.	Бұл ашық және жасырын ғылыми, технологиялық және зияткерлік: ресурстар, қабілеттер мен мүмкіндіктер жиынтығы, олар анықталған және қалыптасқан кезде инновациялар немесе инновациялық ресурстар жасайды [9]
Медведева С.А.	Бұл кәсіпорынның сыртқы ортаның әсерін ескере отырып, жеткілікті (қажетті) ресурстармен қамтамасыз ете отырып, ағымдағы бәсекелестік жағдайларда жаңа, бірегей, бұрын болмаған қасиеттерге ие өзінің зияткерлік өнімін алу қабілеті (мүмкіндігі) [10]
Ескертпе - авторлармен құрылған	

Осылайша, біздің ойымызша, кәсіпорындардың инновациялық әлеуеті деп ұзақ мерзімді перспективада кәсіпорындардың әлеуметтік-экономикалық дамуын қамтамасыз ету мақсатында өзара байланысты және өзара әрекеттесетін инновациялық процесті қалыптастыру және жүзеге асыру арқылы инновациялық қызметтің ресурстары мен резервтерінің жиынтығын түсінеміз.

Кәсіпорындардың инновациялық әлеуетін тиімді іске асыру оның құрамдас бөліктерінің жай-күйіне және олардың өзара іс-қимылына байланысты. Қазіргі экономикалық әдебиеттерде инновациялық әлеуеттің құрылымын анықтауға әртүрлі көзқарастар көрсетілген. Мысалы, Б. К. Лисин мен В. Н. Фридлянов өнеркәсіптік кәсіпорындар мен ғылыми-техникалық ұйымдардың инновациялық әлеуеті төрт бөліктен тұрады деп санайды [8]:

- меншікті және сатып алынған ғылыми-техникалық (технологиялық) әзірлемелер мен өнертабыстардың әзірлемесі;
- кәсіпорынның, ұйымның инфрақұрылымдық мүмкіндіктерінің жағдайы;
- инновациялық әлеуеттің жиынтық әлеуеттің басқа бөліктерімен өзара әрекеттесуін көрсететін сыртқы және ішкі факторлар;
- инновациялық мәдениет деңгейі.

А. А. Трифилова инновациялық әлеуеттің элементтері ретінде [5]: инновациялық-бағдарланған бөлімшелерді; кәсіби кадрлық құрамды; қаржы ресурстарды; материалдық-техникалық жарактандыруды; зияткерлік меншікті; инновациялық қызмет нәтижелерін арттырудың қосымша көздерін көрсетеді. Д.И. Кокурин инновациялық әлеуетті ресурстық, тиімді және ішкі компоненттердің жиынтығы ретінде анықтайды [11].

Инновациялық әлеуеттің тәсілдерін зерттеу нәтижесінде оның үш компоненттің жиынтығымен қалыптасатындығы анықталды: ресурстық, нәтижелі, институционалды құрамдас бөліктері. Олар, өз кезегінде, құрамдас инновациялық әлеуеттерді кіріктіреді. Олар 2-ші кестеде көрсетілген.

2 кесте

Инновациялық әлеуетті құрайтын құрамдас инновациялық әлеуеттер

Құрамдас инновациялық әлеуеттер	Мазмұны
<i>Инновациялық әлеуеттің ресурстық құрамдас бөлігі</i>	
Қаржылық әлеуеті	Республикалық және жергілікті қаржыландыру республикалық, өңірлік және салалық бағдарламалар шеңберінде де, сондай-ақ арнайы нысаналы бағдарламалар мен шарт-тапсырыстар шеңберінде де

Өндірістік әлеуеті	инновациялық қызметті жүзеге асыру үшін негізгі қорлардың, өндірістік қорлардың болуын сипаттайды
Кадрлық әлеуеті	ұйымдастырушы-ғалымдардың және маман-ғалымдардың кадрлары: олардың саны, білім салалары бойынша құрылымы, біліктілігі.
Ғылыми-техникалық әлеуеті	заманауи инновациялық және ақпараттық технологиялар, компьютерлік жүйелер, прогрессивті жабдықтар; материалдар, реактивтер, зертханалық және кеңсе жабдықтары.
<i>Инновациялық әлеуеттің нәтижелі құрамдас бөлігі</i>	
Инновациялық өнімнің әлеуеті	Өнертабыстар, сауда белгілері және қызмет көрсету белгілері, өнеркәсіптік үлгілер, пайдалы модельдер, ноу-хау, инновациялық бағдарламалар мен жобалар.
Ақпараттық әлеуеті	елде де, шетелде де инновациялар мен инновациялық қызмет бойынша әртүрлі ғылыми ақпарат пен ақпарат түрлерінің жиынтығы: ғылыми-техникалық әдебиет, патенттер, өнертабыстар, жаңа ғылымды қажетсінетін технологиялар, жүйелер мен жабдықтар бойынша әдебиет; ұлттық және халықаралық ақпараттық желілерге енгізілген компьютерлік жүйелер.
<i>Инновациялық әлеуеттің институционалдық құрамдас бөлігі</i>	
Ұйымдастырушылық әлеуеті	ғылыми мекемелер, жобалау-конструкторлық ұйымдар және инновациялық кәсіпорындар желісі.
Басқару әлеуеті	ғылымды көп қажет ететін материалдық немесе зияткерлік Өнімнің шығуы тұрғысынан инновациялық қызметті ұйымдастыру мен басқарудың қазіргі заманғы нысандары.
Авторлармен құрылған	

Белгілі бір құрамдас әлеуеттердің болуы, олардың сапалық және сандық құрамы көбінесе инновациялық дамудың белгілі бір стратегиясын таңдау мен іске асырудың тиімділігін анықтайды. Инновациялық әлеуеттің жекелеген элементтерінің жеткіліксіздігі немесе болмауы оларды алдын-ала құру және дамыту қажеттілігін көрсетеді. Сондықтан, аталған инновациялық әлеуеттің құрамдас бөліктерінің барлығын кәсіпкерлік құрылымдарда қамтамасыз ету, олардың дамуында әлеуметтік-экономикалық және ғылыми-технологиялық әсерлерін тигізеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. M. E. Porter, S. Stern. National Innovative Capacity. The Global Competitiveness Report 2001-2002. New York University Press, 2001.
2. С. А. Балашова. Глобальные индексы как средство комплексной оценки инновационного потенциала//Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. №6. 55 б.
3. www.wipo.int WIPO Дүниежүзілік зияткерлік меншік ұйымының ресми сайты. Жаһандық инновациялық индекс.
4. Николаев А.И. Инновационное развитие и инновационная культура // Наука и наукознание.-2001.-№2.- 54-65 б.
5. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 55-57 б.
6. Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective // Cambridge Journal of Economics.-1995.-vol.19.-№1
7. Теребова С.В. Инновационный потенциал предприятия: структура и оценка. Эл.рес. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnyu-potentsial-predpriyatiya-struktura-i-otsenka/viewer>

8. Лисин Б. Фридлянов Б. Инновационный потенциал как фактор развития (Межгосударственное социально-экономическое исследование.) Masters. Эл.рес. URL: <http://masters.donntu.edu.ua>

9. Цветков В.Я. Формирование инновационного потенциала. //Перспективы науки и образования.-2014.-№3(9).-14-19 б.

10. Медведева С.А. Инновационный потенциал предприятия: сложность определения и основные особенности. //Креативная экономика.-2010.-№10.-35-39 б.

11. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность – М.: Экзамен, 2001.-126 б.

КАДРЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТ: ПЕРСОНАЛДЫ ІЗДЕУ МЕН ІРІКТЕУ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ

Салауатова Д.М., PhD, доцент

Қазтұтынуодағы ҚарУ, Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Оспанова К.А., адами капиталды дамыту басқармасының басшысы

«Атамекен» Ұлттық кәсіпкерлер палатасы, Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Бүгінгі таңда заманауи кадрлық менеджмент кәсіби іздеу мен іріктеудің түрлі әдістерін қолдануға мүмкіндік береді. Дұрыс шешімдер қабылдау және көптеген сұрақтарға дұрыс жауаптар іздеу үшін озық елдердегі табысты ұйымдардың әртүрлі өлшемдері мен стратегиялық бағыттарын зерделеу қажет, өйткені басқарудың кез келген жүйесін реформалау кезінде тек өз жүйесінің тәжірибесін зерделеу мен бағалау жеткіліксіз.

Кілтті сөздер: кадрлық менеджмент, шетелдік тәжірибе.

Жоғары әкімшілік персоналмен жұмыс істеу бойынша шетелдік тәжірибені зерделеу дамушы Қазақстан үшін пайдалы болатыны сөзсіз. Осыған байланысты қаралып отырған жүйеге қатысты шетелдік тәжірибені қолдану мүмкіндігін талдау қажет.

Денсаулық сақтау - әлеуметтік сала, халықтың көбеюіндегі мемлекеттің негізгі буыны. Медициналық қызметкер қызметінің мақсаты медициналық көмектің қолжетімділігі мен сапасының нәтижесі болып табылады. Басымдықтар өзгерді: алдын алу, амбулаториялық емдеу.

Қазіргі уақытта медициналық сақтандыру медицинада басқаруды дамытудың негізі болып табылады, сапалы медициналық қызметті қамтамасыз ету бағдарламалары іске асырылуда. Кадрларды басқару жүйесін жаңғырта отырып, кейбір жағдайларда шет елдердің озық тәжірибесін талдау және қарызға алу қажет.

Қазақстан мен шет елдердің персоналды басқаруының салыстырмалы талдауы 1-кестеде келтірілген [1].

1-кесте

Қазақстанда және шет елдерде медициналық мекемелердің қызметкерлерін басқарудың салыстырмалы талдауы

Ұйым қызметінің өлшемдері	Персоналды басқару философиясы		
	Американдық	Жапондық	Қазақстандық
Ұйымның негізі	Аралас	Гармония	Эффективтілік
Қарым-қатынас жұмысы	Тапсырманы іске асыру	Міндеттерді орындау	Тапсырманы іске асыру
Бәсекелестік	Жоқ	Жоқ	Жоғары

Қызметкердің кепілдіктері	Жоғары және төмен арасындағы орташа	Жоғары (өмір бойы жалдау)	Төмен, әкімшіліктен қорғалмаған
Шешім қабылдау	Жоғарыдан төмен қарай	Төменнен жоғары қарай	Жоғарыдан төмен қарай
Билікті делегирлеу	Таралған	Сирек жағдайларда	Таралған
Бағыныстылармен қарым-қатынас	Жиі отбасылық, формальды қарағанда	Отбасылық	Формальды
Жалдау	Қысқа мерзімді	Өмір бойы	ҚР Еңбек кодексімен реттеледі
Жалдау әдісі	Іскерлік қасиеттері бойынша	Оқуды аяқтағаннан кейін	Іскерлік қасиеттері бойынша
Кадр саласы	Кәсіби, менеджерлердің болуы, директор	Кәсіптік, ұйым ішінде оқыту	Кәсіби емес, әзірлеуді талап етеді
Еңбек ақысы	Аралас	Еңбек өтіліне байланысты	Нәтижеге байланысты
Персоналды жұмыстан босату	Бағалау және тәрбиелеу тәсілдерінің ұзақ сериясы	Кәсіпорыннан жұмыстан босатылу өте қатал жазамен	жұмыстан босатылу қиын
Мотивация	Ақшалай ынталандырудың басымдылығы	Шарттылығы жасы мен жұмыс өтілі	Төмен, персоналдың қажеттілігін елемей

1 кестені талдай отырып, шетелдік тәжірибеге негізделген персоналды басқару принциптерін бөлеміз:

- стратегиялық тәсілге бағдарлану;
- персонал - бәсекеге қабілеттілік пен тиімділіктің негізгі факторы;
- демократияландыру, әлеуметтік қатынастардағы әріптестік;
- адам ресурстарын оқытуға және дамытуға қаржылық инвестициялау;
- басшы персоналдың кәсіби құзыреті;
- еңбек қызметінің жайлылығын арттыру.

Кадрлық басқарудың тиімді жүйесі үшін мекеме персоналды басқару ерекшелігін ескеруі, отандық және шетелдік тәжірибені назарға ала отырып, кадрларды басқарудың жеке философиясын әзірлеуі қажет. Кәсіби нормалардың, ережелердің, стандарттардың үлгілерін талдай және түзете отырып, басқару қағидаттарына негізделген персоналды басқару жүйесін әзірлеу. Кәсіби дамумен оқытуды ұйымдастыру және денсаулық сақтау мекемелерінің қызметкерлерін басқарудың оңтайлы моделі кезінде ұйымның дамуының тұрақтылығына қол жеткізу.

АҚШ - тағы денсаулық сақтаудағы кадрларды іріктеу тәжірибесін қарастырсақ.

Денсаулық сақтау саласындағы басшыларды сертификаттаудың ықпалды органы американдық «Денсаулық сақтау басшыларының колледжі» (The American College of Healthcare Executives) болып табылады. Ол сондай-ақ халықаралық кәсіби қауымдастық болып табылады, оның мүшелігінде ауруханаларды және денсаулық сақтау ұйымдарының басқа да түрлерін басқаратын 40 000 Денсаулық сақтау басшысы бар. Медициналық ұйымдардың басшы буыны лауазымына үміткерлерді іздеу және іріктеу қауымдастық шығаратын ұсынымдарға сәйкес жүзеге асырылады [2].

Басшылық буын лауазымындағы кадрларды іздеу және іріктеудегі АҚШ

тәжірибесінің ерекшеліктері: кандидатқа қойылатын нақты белгіленген талаптарды, қызметкерлерді қысқа мерзімге жалдауды және қызметкердің әртүрлі ұйымдарда дағдылары мен тәжірибесінің кең спектрлі болуын қамтиды. Кандидаттарды іріктеу кезінде ең көп қолданылатын құралдар сауалнама және тестілеу болып табылады. Басшы буын лауазымына кандидаттарды іріктеуді медициналық ұйымның басшылығы бақылайды. Әрбір ұйымда белгіленген Директорлар кеңесі бар, ол конкурсты тағайындайды және бірінші басшыны бекітеді.

Сондай-ақ, денсаулық сақтау ұйымдарының басшылары лауазымына кандидаттарды іріктеу кезінде рекрутингтік және консультациялық агенттіктердің қызметтеріне жүгінеді, олар ұйымдарға іріктеу кепілгерлері ретінде бос лауазымдарға кадрларды іздеу мен іріктеудің барлық рәсімдерін іске асыру бойынша өз қызметтерін ұсынады.

Ұлыбританияда Денсаулық сақтау саласында кадрларды іріктеу тәжірибесін қарастырайық.

Денсаулық сақтау жүйесінде бірінші басшыларды іздеумен және іріктеумен арнайы құрылған ұйым - ұлттық денсаулық сақтау жүйесінің Көшбасшылық академиясы (NHS Leadership Academy) айналысады. Басшылық буын тағайындауларының басым бөлігін ұлттық денсаулық сақтау жүйесінде (NHS) жұмыс істейтін кандидаттар толтырады. Көшбасшылық академиясының функциясына келесі қызметтерді ұсыну кіреді: кандидаттар тізімін құру (іздеу нәтижесінде, жарнама арқылы); үміткерлерді скрининг және бағалау; Директорлар кеңесіне/Бақылау кеңесіне кандидаттардың түпкілікті тізімін ұсыну; ұсыным хаттарын жинау; келіссөздер жүргізу; жұмысқа қабылдағаннан кейін қолдау көрсету, жұмыс орнына бағдарлау [3].

Сондай-ақ Ұлыбританияда Денсаулық сақтау департаментінен белгілі бір тәуелсіздік дәрежесі бар квази-ұлттық денсаулық сақтау жүйесінің сенім қоры (NHS Foundation Trusts) сияқты мемлекеттік медициналық ұйымдар бар. Операциялық сипаттағы және басқару шешімдері орталық аппараттың келісімінсіз, яғни мемлекеттік-жеке меншік әріптестік түріндегі Басқарма дербес қабылданады.

Қорлардың бірінің медициналық ұйымының бірінші басшысы лауазымына үміткер белгілі бір дағдыларды меңгеруі және тиісінше өткен оқу туралы растаушы сертификаттары болуы қажет. «Көшбасшылық» бойынша оқыту үшін кандидат ұлттық денсаулық сақтау жүйесінің Көшбасшылық академиясы сайтында бағдарламалардың бірнеше түрін таңдай алады.

Бірінші басшыны іздеген кезде сенім қоры мен жеке медициналық ұйымдар лауазымға жарияланған кезде нәтижеліліктің негізгі көрсеткіштерін жазады, оларға басшылар лауазымға болу мерзімі ішінде келісім-шарт бойынша қол жеткізуі тиіс.

Жапония Денсаулық сақтау жүйесінде кадрлар іріктеу тәжірибесін қарастырайық.

Жапондық кадрларды іздеу және іріктеу үлгісі бүкіл әлемде ең тиімді деп танылды. Жапониядағы өндірістің қарқынды дамуының басты себептерінің бірі-жапондық басқару жүйесі, атап айтқанда, персоналды басқару. Жапон менеджменті кадр қызметі саласында қызметкерлерді жалдаудың, жылжытудың және оқытудың белгілі бір тәртібін пайдаланады [4].

Бұл модель емделу қызметкердің өте ұзақ мерзім тағайындай отырып, оны алдымен бірінші деңгейдегі лауазымы. Демек, басшылық буын лауазымына кандидаттарды іздеу әдетте өндіріс ерекшелігін егжей-тегжейлі білетін адамды табу мақсатында ұйым қызметкерлері қатарынан жүргізіледі, осылайша қызметкердің ұйымға берілгендігін көтермелейді. Жапон компаниялары да үміткерлерді іздеу және іріктеу бойынша мамандандырылған рекрутингтік агенттіктердің қызметтеріне жүгінуде. Жапониядағы ықпалды рекрутингтік агенттіктердің бірі 15 компаниясы бар іздестіру жөніндегі атқарушы консультанттардың Халықаралық ассоциациясы (AESC) болып табылады. Жапониядағы AESC мүшелері денсаулық сақтау саласын қоса алғанда, өнеркәсіптің түрлі салаларында басшылық буын қызметіне ерекше назар аудара отырып, қызметкерлерді іріктеуге маманданған.

Жаңа Зеландияда Денсаулық сақтау саласында кадрларды іріктеу тәжірибесі өте қызықты.

Мамандандырылған агенттіктер арқылы басқарушы буын қызметіне үміткерлерді іздеу және іріктеу Жаңа Зеландияның тәжірибесін көрсетеді. Sheffield рекрутинг агенттігі түрлі салалардағы ең үздік және ең маңызды үміткерлерді анықтайтын іздеу стратегиясын әзірлейді. Агенттіктің мамандандырылған тобы оқытылған консультанттарға ұйымның нақты қажеттілігін қанағаттандыру үшін іздеу стратегиясын нақты анықтауға көмектеседі. Сондай-ақ, агенттік Alto Partners Executive альянсымен тығыз жұмыс істейді, ол кандидаттарды, атап айтқанда, Елеулі стратегиялық және тактикалық мүмкіндіктері бар денсаулық сақтау саласы үшін, оның ішінде басшылар мен олардың орынбасарларын, бүкіл әлем бойынша барлық бөлімшелердің басшыларын іздестіреді. Халықаралық Альянспен ынтымақтастық агенттікке халықаралық кәсіпқойлар нарығына кең қол жеткізуге мүмкіндік берді. Сонымен қатар, агенттік психометриялық және мінез-құлық бағаларын қолдана отырып, шешім қабылдаудың қосымша құндылығы мен дұрыстығын қамтамасыз ететін қосымша тереңдетілген бағалау технологияларын ұсынады [5].

Осылайша, рекрутингтік агенттіктер қызмет саласы мен ұйымның түріне байланысты үміткерлерді іздеу және іріктеу бойынша арнайы әдіснамалар құрады. Рекрутингтік агенттіктер ұйым мен әлеуетті кандидат арасындағы байланыстырушы буын болып табылады.

Мемлекеттік ауруханаларда басшы буын лауазымына үміткерлерді іріктеудің жақсы мысалдарының бірі Гонконг тәжірибесін көрсетеді. Директорлар кеңесі болып табылатын басқарушы аурухана комитеті басшы лауазымына кандидаттарды іріктеумен айналысады, іріктеуден кейін кандидатуралар аурухана басқармасымен немесе «The Health Authority» (НА) келісіледі.

Гонконгта мемлекеттік ауруханаларды басқаруға қоғамның қатысуын арттыру үшін 32 аурухана комитеті (Hospital Governing Committee) құрылды. Жыл бойы комитеттер аурухана басшыларынан тұрақты түрде есеп алады, жедел және қаржылық көрсеткіштерді бақылайды, кадрлық және сатып алу функцияларына, сондай-ақ ауруханалардың іс-шараларына қатысады. Әдетте, аурухананың басқарушы комитеті жылына шамамен 4 отырыс өткізеді [6].

Гонконг тәжірибесінің ерекшелігі, басқарушы аурухана комитеті басшылық буын лауазымына үміткерлерді іздеумен және іріктеумен айналысады және олардың қызметіне мониторинг жүргізеді.

Осылайша, басшыларды іздеу мен іріктеудің халықаралық тәжірибесі кандидаттарды іріктеу кезінде әр түрлі заманауи кадрлық технологиялар қолданылатынын көрсетеді:

- нақты белгіленген талаптар мен рәсімдер негізінде кандидаттарды іріктеу;
- әр түрлі әдістерді (тестілеу, сауалнама жүргізу, психометриялық және мінез-құлық бағаларын қолдану) пайдалана отырып, бос лауазымға сәйкестігін бағалау);
- мамандандырылған рекрутингтік агенттіктермен ынтымақтастықта тиімді жұмыс;
- қызметке кіру кезінде басшылар үшін нәтижеліліктің негізгі көрсеткіштерін анықтау.

Пайдаланған әдебиеттер:

1. Савельев С.К. Шетелдегі мемлекеттік қызмет: персоналды басқарудағы мәселелер // Мәскеу экономикалық университетінің хабаршысы.
2. Тарасова Н.И. АҚШ-тың мемлекеттік қызметкерлері. - Мәскеу: Проспект, 2002. - 285 б.
3. Voin A. Елдегі әкімшілік мемлекеттік қызмет орны // Мемлекеттік басқару. - 2012, желтоқсан. - Р. 64-68.
4. Ильшев А.В. Жапондық мемлекеттік қызмет. - Мәскеу: RAGS, 2010. - 367 с.
5. Whitmore J. Coaching - менеджменттің жаңа стилі және қызметкерлерді басқару. -

Мәскеу: Қаржы және статистика, 2000. - 342 б.

6. Мемлекеттік қызмет. Тиімділікті іздестіру // Шетелдік тәжірибе. - М., 2006. - Шығару. 3. 167 б.

ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Тажбаева А.М., докторант PhD

КарУ Казпотребсоюза, г. Караганда, Республика Казахстан
доктор экономических наук, профессор Сибирского университета потребительской
кооперации (г. Новосибирск, РФ) Капелюк З.А.

Аннотация. Развитие цифровых технологий повлияло к созданию новых форм занятости, в том числе работы через цифровые или мобильные платформы. В нашей статье рассматриваются особенности работы, характерные черты и основные функции цифровых платформ в сфере занятости. Цифровые платформы занятости населения дают огромные возможности всем участникам трудового процесса, в том числе лицам, ранее не участвующим по причине инвалидности, обязанностей по уходу или болезни.

Ключевые слова: цифровые платформы, занятость населения, цифровая экономика, новые формы занятости, фрилансеры.

Развитие информационных и цифровых технологий дало мощный импульс в развитии новых форм занятости населения и возникновению нового способа организации труда – цифровых платформ. Цифровая экономика направлена на формирование среды, которая, в свою очередь, раскрывает возможности для развития цифровых платформ занятости населения по оптимальному взаимодействию субъектов рынка труда.

На рынке цифровых технологий Казахстана можно выделить основные компоненты, такие как: техническое оборудование, лицензионное программное обеспечение и услуги в информационной сфере.

На рисунке 1 представлены данные по объему розничной торговли через Интернет, млн. тенге за 2013-2020 годы.



Рисунок 1 - Объем розничной торговли через Интернет [1]

В последнее время показатели сферы информационно-коммуникационных технологий показывают тенденцию роста информационных услуг на внутреннем рынке. Так согласно данным Национального бюро по статистике РК за период с 2013 по 2020

годы объем розничной торговли через Интернет увеличился в 17 раз.

Рынок цифровых технологий Казахстана демонстрирует положительную динамику по объему реализации услуг через Интернет, млн. тенге. Согласно 2 рисунку кривая графика четко показывает прирост объема услуг за последний отчетный год, реагируя на карантинные ограничения, связанные с пандемией COVID-2019 и составляет прирост в 72% по отношению к 2019 году.

Согласно мнению автора А. А. Федченко, взаимодействие платформ и технологий в цифровой экономике имеет косвенную связь с социально-трудовыми отношениями в рамках обеспечения соблюдения норм на рабочих местах и достойных условий труда [2, с.91].

Цифровые платформы включают в себя множество различных способов работы, которые имеют общую особенность, заключающуюся в том, что работа осуществляется через цифровую платформу, либо через веб-сайт, или через приложение. Цифровые платформы занятости населения дают огромные возможности всем участникам трудового процесса, в том числе лицам, ранее не участвующим по причине инвалидности, обязанностей по уходу или болезни.

На практике применяются программы цифровой платформы, которые предоставляют микроуслуги, такие как заказ такси, мелкий ремонт дома и т.д., а также услуги, позволяющие работникам, реагировать по запросу клиента и предоставлять широкий спектр услуг. Предоставляемые микроуслуги на цифровой платформе для работников становятся узкими задачами, такие как аннотирование ввод данных, перевод текста, дизайн или верстка сайта.



Рисунок 2 - Объем реализации услуг через Интернет, млн. тенге [1]

Исследования в США и ЕС показывают, что около трети взрослого населения когда-то работало на онлайн-платформах или в экономике «по требованию». В более узкой трактовке платформенной работы как оплачиваемой только при посредничестве онлайн-платформ, от 1 до 5% взрослого населения заработало таким образом некоторый доход. Согласно исследованию McKinsey Global Institute 2016 г., 15% всех неформально занятых работников в США и ЕС являются платформенными работниками, всего таких 24 млн. человек [3, с. 8].

Безусловно, развитие информационно-коммуникационных технологий влияет на создание новых форм труда и в Республике Казахстан, в том числе через цифровые или мобильные платформы. Учитывая, что динамика их использования отличается в

разных странах. Среди известных интернет-платформ, пользующиеся большим спросом в Казахстане - hh.kz, enbek.kz, olx.kz.

На сайте hh.kz по регионам Казахстана размещаются вакансии по 28 сферам деятельности, например, автомобильный бизнес, административный персонал, банки, инвестиции, лизинг и др. Из них по вакансиям удаленной работы размещено 568 вакансий, самым большим регионом является Алматы – 262, затем Нур-Султан - 240, а в Караганде и Атырау по 10 вакансий.

Если рассматривать предложение на рынке труда по организациям и компаниям Карагандинского региона, то по экономической деятельности на первом месте - сфера торговля – 290 вакансий и услуги банковского сектора - 259 вакансий, затем связь и телекоммуникации – 52 вакансий, и др. услуги 15. В г. Караганде удаленная работа полной занятости 7 чел., а частичная занятость-3. В основном это специалисты разработчики программного обеспечения и интеграция Интернет-ресурсов.

Согласно данным сайта hh.kz трудоустроенные граждане получают подработку, а работодатели все чаще ищут специалистов, занятых временной или проектной работой. Количество вакансий с возможностью частичной занятости увеличилось на 106% и составляет 1,5% от общего количества вакансий. Главной причиной стал новый кризис, который ударил по доходам как граждан, так и бизнеса [4].

Благоприятные условия для подработки вызвали распространение формата удаленной работы во время пандемии. За период с января по сентябрь 2021 года количество удаленных вакансий увеличилось на 51% к аналогичному периоду прошлого года, а количество резюме увеличилось более чем в три раза. Удельный вес удаленных вакансий составляет 3% от общего количества вакансий на сайте hh.kz.

Второй платформой в Казахстане по размещению вакансий является enbek.kz. Данный сайт обеспечивает не только спрос и предложение на рынке труда, но также осуществляет следующие услуги по оказанию помощи соискателям по следующим сервисам:

- Enbek Skills - обучение новым навыкам и возможность развития карьеры;
- Enbek Business - поддержка для запуска или расширения бизнеса;
- Enbek HR - регистрация трудовых договоров и организация процесса трудоустройства онлайн [4].

Отличительной чертой этой платформы от предыдущей в том, что портал электронной биржи труда enbek.kz был создан при поддержке Министерства труда и занятости РК, поэтому на сайте имеются рубрики по обращению в местные Центры занятости всех областей и городов. Для сравнения в hh.kz только главные города Казахстана.

Второй особенностью является привязка новых сервисов к порталу, где можно не только пройти обучение по возможным курсам для запуска бизнеса, но и получить новые навыки для развития карьеры. Достоинством данного портала, безусловно, можно назвать атласы профессий, в том числе Атлас новых профессий и компетенций Республики Казахстан и Атлас рекомендуемых профессий и занятий для лиц с инвалидностью [5].

На сайте olx.kz по удаленной работе имеются 724 вакансии, в том числе розничная торговля, транспорт, строительство, финансы, маркетинг, административный и другие сферы деятельности. Конечно, сложно в точности определить дистанционный формат по этим вакансиям, так как по запросу «онлайн-работа» выдает 61 вакансию [6]. Но это уже программные недоработки интерфейса сайта.

В России, например, имеется специально для фрилансеров сайт Fl.ru. Особенностью данного сайта является, во-первых, направленность сайта для фрилансеров, во-вторых, оплачиваемые конкурсы по специализациям с описанием работы и указанием стоимости оплаты труда. Сама специализация распространяется в основном по направлениям: технические науки, менеджмент и реклама. Следующей особенностью данного сайта является исполнение проектов как в личном так и в командном исполнении, как новичков в

выбранной специализации, так и профессионалов [7].

Таким образом, цифровые платформы рынка труда пользуются среди населения активным спросом. Дальнейшее совершенствование программного обеспечения – это дело времени. Поэтому решение проблемы формирования новых форм занятости, в том числе, дистанционной работы посредством цифровых платформ, потребует расширения научных исследований, а также разработки понятийного аппарата «платформенной занятости».

Список литературы:

1. <https://stat.gov.kz>
2. Федченко, А.А. Трансформация социально-трудовых отношений в цифровой экономике.// Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. - 2018.- № 3.- С. 91-95
3. Бобков, В.Н., Черных Е.А. Платформенная занятость: масштабы и признаки неустойчивости.// Мир новой экономики.- 2020.-14 (2). – С. 6-15.
4. <https://hh.kz>
5. <https://enbek.kz>
6. <https://olx.kz>
7. <https://fl.ru>

МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В КОММЕРЧЕСКИХ КОМПАНИЯХ КАЗАХСТАНА

Тасбулатова Б.К., PhD

КарУ Казпотребсоюза, Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье представлена оценка моделей управления персоналом в коммерческих компаниях Казахстана с позиций системы современных представлений о типах таких моделей, трансформирующихся в условиях инновационной экономики и признания человеческого фактора ведущей компонентой конкурентоспособности компании. На материалах социологического исследования проведена оценка двух кейсов и выявлены модели HR.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, модели управления,

В мировой классике менеджмента системы управления человеческими ресурсами являются важнейшими инструментами конкурентоспособности компаний и представляют интерес с позиций их инновационного содержания и динамики развития. [1,2]

Исследования в области управления человеческими ресурсами на постсоветском пространстве отмечают эволюцию ценностных мотивов и трудности применения западных инструментов без адаптации к местному менталитету. [3,4,5]

В статье представлены результаты анализа управления человеческими ресурсами двух компаний, которые работают на открытом рынке, но и оказывают услуги благополучателям за счет ресурсов общественного сектора.

В пул таких компаний нами введены:

- 1) ТОО «Гиппократ», специализирующаяся на оказании медицинских услуг;
- 2) Высшее учебное заведение частной формы собственности.

ТОО «Гиппократ».

Компания занимается медицинскими услугами на рынке и по контракту государственно-частного партнерства оказывает услуги амбулаторной поликлинической помощи в рамках гарантированного объема государственной помощи.

Стратегией компании является формирование устойчивой рыночной ниши, основанной на изменении парадигмы первичной медико-санитарной помощи и обеспечении высокого качества медицинской услуги. Такая стратегия целиком основана на формировании пула врачей достаточной (широкой) компетенции, прежде всего,

терапевтов, для оказания 80% помощи при первом посещении, в том числе за счет привлечения команды необходимых специалистов для консультативной мультидисциплинарной помощи в кабинет первого обращения. В рамках такой стратегии профессиональная компетенция врачей становится основой эффективной помощи. Конкурентными преимуществами модели рассматриваемой частной компании являются оперативность поликлинической медицинской помощи при высокой её эффективности.

Связь стратегии компании с УЧР. Тип стратегии УЧР (гибкая или жесткая).

Принципиальная возможность реализации вышеуказанной стратегии связана с высокой квалификацией специалистов высшей квалификации (врачей) и широкими навыками среднего медицинского персонала в сочетании с его мобильностью при оказании медицинской помощи.

Модель управления человеческими ресурсами или модель управления персоналом?

По совокупности основных отличий модели управления человеческими ресурсами (УЧР) от модели управления персоналом (УП) в данной организации можно сделать следующие выводы. По первому признаку, касательно совместной работы топ-менеджмента и линейных менеджеров, можно сказать, что положение двойственное:

– с одной стороны топ-менеджмент считает, что старается не вмешиваться в работу отделений, вплоть до приема на работу и увольнений.

– с другой стороны при принятии решений о нетрафаретном распределении обязанностей внутри отделений, без топ-менеджмента не разобраться.

По второму признаку, относительно увязки стратегии компании и стратегии УЧР можно сказать, что они тесно интегрированы, поскольку повышение качества медицинских услуг тесно связано с квалификацией всех категорий персонала.

По третьему признаку выше уже отмечено, что горизонтальные отношения играют значительную роль в самоуправлении на рабочем месте и практически все вопросы, кроме стратегических, отданы на решение малым группам.

Модель высокой эффективности или модель высокой приверженности?

Поскольку модель приверженности опирается в значительной степени на саморегулируемое поведение работников и опору на выработку общей системы ценностей, то можно сказать, что в компании такой модели пока нет. Формированию системы приверженности уделяется немного внимания (система мероприятий ограничивается празднованием дня медика), в основном все усилия менеджеров нацелены на создание высокоэффективной компании.

Модель управления персоналом формируется с применением метода наилучшей практики или метода наилучшего соответствия?

Из идеального набора методов «наилучшей практики» применяются:

1) Есть опыт использования самоуправления в командах, когда за результаты работы отвечает вся команда и соответственно внутри нее идет поиск эффективных решений рабочих проблем.

2) Наставничество в адаптационный период и менторство на последующих этапах. На участке всегда работает более сильная и компетентная медсестра и более молодая.

3) Стабильная и достаточно многослойная система профессиональной переподготовки и повышения квалификации. Примерно 10% работников всегда находятся в состоянии обучения. Есть внутрифирменные профессиональные тренинги.

4) Существует систем ротации, которая перемещает работников (медицинских сестер) по горизонтали и хотя бы временно каждая работает в других составах для приобретения опыта работы в других условиях. Для врачей также существует система горизонтальной ротации, когда они могут временно переходить на другой участок.

В условиях дефицита предложения терапевтов широкой квалификации и комплексных компетенций приходится адаптировать систему управления к имеющейся на рынке ситуации с кадрами и их текучестью. Одним из таких методов является ротация медсестер на участках с целью поиска для них наиболее комфортных социально-

психологических вариантов работы профилактики риска неожиданного увольнения всей «тройки».

Высшее учебное заведение частной формы собственности.

Стратегией организации является повышение конкурентоспособности услуг на региональном рынке за счет обеспечения их качества. Со стратегией знакомы все сотрудники, и, так или иначе, многие участвовали в её разработке.

Стратегия университета, по мнению опрошенных нами рядовых сотрудников слабо связана с преподавателями. Понимание того, что преподаватель – это человек, который не просто «приводит своего кандидата на обучение по разрядке», а приносит университету доходы, на практике не сложилось. Более того, каждый конкретный преподаватель не видит связи между своими усилиями по повышению качества преподавания и формированием привлекательности услуг вуза на рынке образовательных услуг. Происходит это, по мнению преподавателей, прежде всего, потому, что многие показатели оценки его работы являются формальными и оторваны как от рыночных требований к специалистам, так и от реальных запросов к обучению со стороны студентов.

Связь стратегии компании с УЧР. Тип стратегии УЧР (гибкая или жесткая).

Связь стратегии организации с УЧР понимается как выполнение лицензионных требований к наличию у преподавателей ученых степеней, результатам их публикационной деятельности (учебно-методической и научной), периодичности повышения квалификации и некоторым другим. Свою стратегию в отношении ЧР вузы, как правило, не вырабатывают и работают в рамках этих нормативов.

Стратегия в отношении ЧР являются высоко стандартизированной и жесткой, так как опора идет на контроль за деятельностью преподавателей по формальным признакам. Работа контролируется не только четкими должностными инструкциями и внутренними нормативами (соотношения аудиторной и внеаудиторной нагрузки, численности магистрантов и докторантов на одного преподавателя), но и периодическими аттестациями, процедурами внутреннего аудита за количественными результатами представленными в индивидуальном плане, вплоть до контроля за проведением занятий.

Такие признаки гибкой системы как высокий уровень функциональных свобод; сокращение числа иерархий; опора на самоуправление первичных звеньев; четкая и понятная связь между результатами труда и её оплатой; проектирование должностных инструкций, выполнение которых сопровождается чувством внутренней удовлетворённости, у данных организаций отсутствуют.

Поскольку гибкие системы управления формируют модель, которая вместо поведения, регулируемого санкциями и внешним давлением на работника, добивается саморегулируемого поведения и установления доверительных отношений в организации, то на текущем этапе таких систем в вузах нет.

Модель управления человеческими ресурсами или модель управления персоналом?

По совокупности признаков в организации действует модель управления персоналом.

Во-первых, служба управления человеческими ресурсами функционирует как отдел кадров, который механически оформляет работников, отправляет в отпуск, делает записи в личном деле и совершает другие достаточно рутинные традиционные процедуры. Все функции по развитию человеческих ресурсов реализуют линейные менеджеры (заведующие кафедрами): подбирают кандидатов на вакантные должности, выстраивают карьеру своих работников, отслеживают вопросы повышения квалификации преподавателей, предлагают горизонтальную ротацию своим преподавателям, создают социально-психологический климат, занимаются профилактикой конфликтов и т.п.

На данном этапе об интеграции деятельности служб управления человеческими ресурсами и линейных менеджеров говорить невозможно, поскольку ни консультативной поддержки, ни экспертной оценки развития карьеры, ни работы по конфликтным ситуациям службы УЧР не осуществляют.

Во-вторых, связь со стратегией компании осуществляется формально на основе требований к повышению квалификации и карьерному росту преподавателя. Но поскольку прямой связи между ученой степенью и качеством преподавательской и научной деятельности на практике не прослеживается, то это создает возможность для работы в организации людей, имеющих слабые знания и низкую предрасположенность к работе преподавателя.

В-третьих, сложно говорить об изменении акцентов с вертикальных схем управления на горизонтальные. На первый взгляд, много таких структур, которые являются органами самоуправления. Часть вопросов решается на уровне кафедры, но это в основном вопросы оперативного менеджмента. Другими органами самоуправления являются Ученый совет университета, Учебно-методический совет, Совет факультета, разного рода комиссии, создаваемые под конкретные задачи. Они отдельные вопросы решают, но в целом система остается жесткой иерархической. Никакие важные вопросы не решаются без согласования с топ-менеджментом, самоуправление практически не реализуется.

Модель высокой эффективности или модель высокой приверженности?

Организация придерживает модели высокой эффективности с учетом специфики услуги. Специфика заключается в том, что качество «конечного продукта» - выпускника вуза оценивается по истечении некоторого времени.

На приверженность персонала призваны повлиять такие мероприятия, как конкурс «лучший преподаватель», «лучшая кафедра», «лучший факультет», но это скорее разовые мероприятия, которые содержат значительный компонент субъективности и они не способны сформировать устойчивую приверженность преподавателя конкретному вузу. Даже создание комфортных условий для получения степени PhD в настоящее время не способно создать устойчивую приверженность докторанта конкретному учебному заведению.

Модель управления персоналом создается с применением метода наилучшей практики или метода наилучшего соответствия?

В основном используются методы наилучшей практики с учетом специфики деятельности.

Для основного состава персонала университета выставляются в качестве КРІ показатели публикаций в журналах с импакт – фактором и журналах из списка КОКСОН, показатели учебно-методической деятельности и воспитательной работы. Эти критерии сформированы Министерством в лицензии на ведение образовательной деятельности, и они взяты за базисный уровень.

Активизация человеческих ресурсов.

По блоку «Мотивация» можно отметить такие уязвимые черты как:

–Отсутствие значимой связи в оплате труда между работником с высокими результатами и работниками со средними и низкими результатами. Уровень вознаграждения больше привязан к должности работника, чем к результатам его деятельности.

–Внутренняя мотивация – или оценка психологического соответствия совокупности личностных качеств работника той деятельности, которую он ведет, сейчас не осуществляется.

Развитием карьеры занимается линейный руководитель, но не департамент управления человеческими ресурсами.

Таким образом, материалы исследования позволяют сделать следующие выводы:

1) Две рассмотренные в параграфе компании демонстрируют значительные различия в моделях управления человеческими ресурсами в своих организациях. Природа этих различий обусловлена продуктом, которые производят компании. Если качество медицинской услуги может быть проверено в короткие сроки, то услуга высшего образования представляет скорее «социальный продукт», качество которого проявляется через длительный срок. Последствия невысокого качества этого «социального продукта»

могут быть компенсированы активной жизненной позицией и индивидуальными качествами человека. Рейтинговые оценки вузов опираются в основном на формальные показатели (публикации, инфраструктура вуза и т.п.), которые не отражают в полной мере качество предоставляемой услуги.

2) В результате для компании медицинских услуг характерно применение более гибкой модели, попытка применить инновационную для Казахстана схему ведения бизнеса, основанную на самоуправлении в малых группах, которые должны быть мобильными, проявлять широкую компетентность и высокое качество внутригрупповой коммуникации. В организации высшего образования традиционная модель в течение последних 20-30 лет в этой сфере не претерпела изменений, несмотря на то, что часть дохода организация зарабатывает на рынке.

3) Работа с персоналом в медицинской организации гораздо ближе к модели управления человеческими ресурсами, в то время как в университете она по-прежнему является моделью управления персоналом. Несмотря на то, что в обеих организациях функцией рекрутинга занимаются линейные менеджеры, в рассмотренной медицинской организации топ-менеджер по персоналу выступает как эксперт и консультант. В то время как в организации высшего образования служба управления персоналом играет пассивную роль.

4) В медицинской организации модель управления более гибкая, применяются горизонтальные схемы управления, есть мобильность кадров. Из мирового опыта наилучших практик выбираются меры с наибольшим соответствием. Так, топ-менеджером применяется разделение функциональных обязанностей с учетом возраста и опыта работника для поддержания стабильности и высоких конечных результатов работы первичных групп. В организации образования в основном используются подходы традиционных практик, которые не всегда могут решить проблемы, существующие в управлении персоналом организации.

5) Активизация работников строится на системе повышения квалификации, которая в образовании носит в значительной степени формальный характер, в медицине соответствует своему подлинному предназначению. Мотивация в организациях слабо связывает усилия работников по обеспечению высокого качества услуг и уровень оплаты труда. Возможность практиковать оплату труда в соответствии с совокупным вкладом работника (оценка результатов и компетентности) в обеих организациях реализуется слабо. Такие актуальные вопросы работы служб по управлению персоналом как соответствие внутренней мотивации работника выполняемой им работе (психологическое тестирование), предотвращение эмоционального выгорания работника, формирование приверженности организации на основе согласованной на всех уровнях системы ценностей в данных организациях отсутствуют.

Список литературы:

1. М. Армстронг. Практика управления человеческими ресурсами: учебник : пер. с англ. -10-е изд. М. [и др.]: Питер, 2012. — 846с.
2. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики. Под ред. Р.Марра и Г.Шмидта. М.:Изд-во МГУ, 2017. – 479с.
3. Каячев Г.Ф., Локтионов Д.А. Эволюция ценностного подхода в управлении компанией // Лидерство и менеджмент. – 2019. – Том 6. – № 4. – С. 397-408. – doi: 10.18334/lim.6.4.41377
4. А.М. Бакирбекова, К.А. Кулиманова. Применение передового зарубежного опыта управления человеческими ресурсами в компаниях Казахстана.//Вестник КарГУ. Серия Экономика. – 2018. - №1(89). – с.56-78.
5. Карбетова З., Карбетова Ш., Отызбаева К., Сыздыкова К. Эффективность принятия решений в развитии персонала предприятия//Вестник КарГУ. Серия Экономика. – 2019. - №3 (95). – с.188-201.

СОДЕРЖАНИЕ

Научная школа д.э.н., профессора Аймагамбетова Е.Б.		
1.	<i>Айгожин Б.Е., Ержанова С.К.</i> ҚАЗАҚСТАННЫҢ КӨЛІК-ЛОГИСТИКА ЖҮЙЕСІН ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ НЕГІЗДЕ ДАМУ	3
2.	<i>Ақпаева А.М., Қияш Н.Ш.</i> Нургазина А.М. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА В МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОГРАММАХ В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ	8
3.	<i>Букатов Е.Б., Туленова М.Б.</i> ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В РК И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ	13
4.	<i>Дальчанина В.Д.</i> МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ В КЫШТОВСКОМ РАЙОНЕ	15
5.	<i>Журавлёв Е.В., Гимранова Г.И.</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ	17
6.	<i>Исина Д. К.</i> ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ОБРАЗОВАНИЯ	20
7.	<i>Медведева А.М., Березюк В.И.</i> СУЖДЕНИЕ БУХГАЛТЕРА О ВЛИЯНИИ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА ОРГАНИЗАЦИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	24
8.	<i>Гусева Е. А., Лунатова О. В.</i> ABC-XYZ-АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ	26
9.	<i>Диканёва О.А.</i> ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ	32
10.	<i>Зұлхарнай F. Н.</i> БАЭО ЖАҒДАЙЫНДА ҚР КАПИТАЛ НАРЫҒЫН ДАМУ ЖОЛДАРЫ	37
11.	<i>Yernazarova Sh.U.</i> THE IMPORTANCE OF THE GOAL-SETTING PROCESSES AND TEAM MEMBERS' COMMITMENT IN THE HOTEL BUSINESS	42
12.	<i>Ж.Ильясов, С.М.Наурзқұлова, Қ.Масалимова</i> МЕТАННЫҢ КӨМІРҚЫШҚЫЛДЫ АЙНАЛЫМ РЕАКЦИЯСЫ ҮШІН ЦЕРИЙ-ЦИРКОНИЙ ОКСИДТЕРІ НЕГІЗІНДЕГІ НИКЕЛЬ ҚҰРАМДЫ КАТАЛИЗАТОРЛАРДЫ СИНТЕЗДЕУ	47
13.	<i>Казбеннова Д.А., Аман К.П.</i> МОБИЛЬДІ ҚОСЫМШАЛАРДЫҢ ҚАЗІРГІ АДАМ ӨМІРІНДЕГІ РӨЛІ	50
14.	<i>Кадырова А.Н.</i> ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЦИФРЛЫҚ САЛЫҚ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	54
15.	<i>Косухина О.В., Киселева Е.Н.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЕРЕЖЛИВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА	57
16.	<i>Кудайбергенова Қ.Б.</i> STEM- БІЛІМ БЕРУ ӘДІСІНІҢ БІЛІМ САЛАСЫНДАҒЫ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ	61
17.	<i>Майкенова А.Е.</i> СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СИСТЕМЕ КАЗНАЧЕЙСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	64
18.	<i>Привалова Е. К, Думбадзе В. Б.</i> КОНСТИТУЦИОННЫЕ ГАРАНТИИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ	68
19.	<i>Свердлова Е.А. Алибиев Д.Б.</i> КАРЬЕРНОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ, КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭТАП РАБОТЫ ЭДВАЙЗЕРА	71
20.	<i>Сембеков А.К., Улаков Н.С. Тынгишева А.М.</i> ЦИФРОВИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	75

21.	<i>Слинкова О.К., Тхоренко Д.А.</i> НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ: СИСТЕМНЫЙ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ	80
22.	<i>Ставбунник Е.А.</i> ВЗАИМОСВЯЗЬ РОЛИ ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОЗДАНИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА	84
23.	<i>Сырымбек М.</i> ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЭЛЕКТРОНДЫ САУДАНЫҢ ДАМУ БЕТАЛЫСЫ	89
24.	<i>Наумович А.А.</i> РОБО-ЭДВАЙЗЕРЫ – ЗАЛОГ УСПЕШНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ БУДУЩЕГО	94
25.	<i>Улаков Н.С.</i> НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	97
26.	<i>Угольков И.А.</i> ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	106
27.	<i>Урынбасарова Р.М.</i> ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АНТИМОНОПОЛЬНОГО КОМПЛЕКСА	109
28.	<i>Фулга В. П.</i> НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА	112
29.	<i>Хасенова М., Ныйканбаева А.</i> ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	116
Научная школа д.э.н., профессора Алимбаева А.А.		
30.	<i>Аубакирова А.Т.</i> НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В НОВЫХ УСЛОВИЯХ	120
31.	<i>Беззубко Л.В., Беззубко Б.И.</i> СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ И СТРАН ЕС В СФЕРЕ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ	125
32.	<i>Безлер О.Д., Сатторов А.А.</i> ОСОБЕННОСТИ ТЕОРИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЫНКА ТРУДА И РЫНКА УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	129
33.	<i>Гельманова З.С., Татиева М.М., Петровская А.С., Латыпова М.А.</i> ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ: ОБЗОР ТЕОРИЙ, КОНЦЕПЦИЙ	133
34.	<i>Гуреев А. А., Парасоцкая Н.</i> АНАЛИЗ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ	138
35.	<i>Гуринович С.А., Быков А.А.</i> АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ И САНКЦИЙ	140
36.	<i>Jazykbayeva B.K., Kalykova K.B., Huszti, Zsolt</i> EFFECTIVE HR MANAGEMENT STRATEGY IN THE COMPANY	143
37.	<i>Егорова Е.А., Ибраева А.Р.</i> ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	147
38.	<i>Жаксылык А., Мусипова Л.К.</i> МЕТОДЫ РАСЧЁТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	152
39.	<i>Жолдыбаева.А.А., Курмашева.Г.Р. Кенешева Г.А.</i> ӨНІРДІҢ ТҮРАҚТЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНА ҚОЛ ЖЕТКІЗУ ЖОЛДАРЫ	157
40.	<i>Ибитанова К.К.</i> ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	163

41.	<i>Каирбаева С.Р., Саденова А.М</i> КӘСПКЕРЛІКТІҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН МЕМЛЕКЕТ ТАРАПЫНАН ҚОЛДАУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ	168
42.	<i>Кадырова З.Х., Кенешева Г.А., Ибраева А.Р.</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА	172
43.	<i>Крикунова А.П., Шаязданова А.А., Ибраева А. Р.</i> ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, КАК НЕОТЪЕМЛЕМОЕ ЗВЕНО В ЦЕПОЧКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	177
44.	<i>Курмангалиева Л.А.</i> ЕҢБЕК ТАБЫСТАРЫНЫҢ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯСЫНА БІЛІМ ДЕҢГЕЙІНІҢ ӘСЕРІ	181
45.	<i>Ропотарева Н.А., Markov. S.V.</i> INTEGRATION OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES OF THE RESTAURANT BUSINESS ON THE BASIS RESTAURANT A "PARADISE" OF THE CITY OF BELGOROD	184
46.	<i>Рымбеков С.Е., Блялов Б.Е., Голумбевский И.Б.</i> ЖАҒАНДЫҚ БАСҚАРУДАҒЫ АЙМАҚТЫҚ ЖОБА	186
47.	<i>Саденова А.М.</i> КӘСПОРЫН ИННОВАЦИЯЛЫҚ ӘЛЕУЕТІНІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ	191
48.	<i>Салауатова Д.М., Оспанова К.А.</i> КАДРЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТ: ПЕРСОНАЛДЫ ІЗДЕУ МЕН ІРІКТЕУ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ	195
49.	<i>Тажбаева А.М., Капелюк З.А.</i> ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ	199
50.	<i>Тасбулатова Б.К.</i> МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В КОММЕРЧЕСКИХ КОМПАНИЯХ КАЗАХСТАНА	202