

**ҚАЗТҰТЫНУОДАҒЫ ҚАРАҒАНДЫ УНИВЕРСИТЕТІ
КАРАГАНДИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КАЗПОТРЕБСОЮЗА
KARAGANDA UNIVERSITY OF KAZPOTREBSOYUZ**



**«ЗАМАНАУИ ЖАСТАР: ИННОВАЦИЯНЫ ҚАЛЫПТАСТЫРЫП, БОЛАШАҚҚА
ҰМТЫЛУ»**

**VIII Халықаралық студенттер слетінің
2023 жылғы 14 сәуір 2 ТОМ**

**VIII Международного слёта студентов
«СОВРЕМЕННАЯ МОЛОДЕЖЬ: СОЗИДАЯ ИННОВАЦИИ – СТРЕМИМСЯ В
БУДУЩЕЕ»**

14 апреля 2023 года ТОМ 2

**VIII International Student Meeting
«MODERN YOUTH: CREATING INNOVATION - STRIVING FOR THE FUTURE»
April 14, 2023, VOLUME 2**



Қарағанды, 2023

УДК 378
ББК 74.58
С 78

Руководители редколлегии:

Главный редактор Н.Д. Кенжебеков – проректор по научно-исследовательской и интеграционной деятельности, к. э. н., доцент.

Зам. главного редактора Т.А. Ханов – директор НИИ экономических и правовых исследований, д. ю. н., профессор.

Члены редколлегии: д. ю. н., профессор Қ.А. Бакишев, д. ю. н., профессор А.Д. Шаймуханов, д.э.н., профессор М.Р. Сихимбаев, д.э.н., профессор Д.Р. Сихимбаева, к.т.н., доцент А.В. Баширов, к.х.н. Б.Ш. Сарсембаев, к.ю.н., доцент Б.У. Сейтхожин, к. ю. н., доцент А.Х. Феткулов, О.А. Кулов.

«СОВРЕМЕННАЯ МОЛОДЕЖЬ: СОЗИДАЯ ИННОВАЦИИ - СТРЕМИМСЯ В БУДУЩЕЕ»: VII Международный слет студентов, ТОМ 2

Международная научно-практическая конференция докторантов, магистрантов и студентов: «Молодежь и наука: новое видение и диалектика развития» под эгидой научных школ д.э.н., профессора Аймагамбетова Е.Б., д.э.н., профессора Алимбаева А.А, д.э.н., профессора Лернера М.Г.

«Современный мир и молодежь: видение и диалектика развития» ТОМ 2: Международная научно-теоретическая конференция, 14 апреля 2023 года / Под общ. ред. к.э.н., доцент. Н.Д. Кенжебеков, д.ю.н., проф. Т.А. Ханова.– Қарағанды: КарУ Казпотребсоюза, 2023. – 353 с.

ISBN 978-601-235-633-5

В сборнике опубликованы материалы, представленные на Международную научно-теоретическую конференцию на тему: **«Современный мир и молодежь: видение и диалектика развития»**, которая состоялась **14 апреля 2023 года** в онлайн и офлайн формате на базе Карагандинского университета Казпотребсоюза

УДК 378
ББК 74.58

Отпечатано с авторских оригиналов
ISBN 978-601-235-633-5

© Карагандинский университет Казпотребсоюза, 2023.
© Коллектив авторов, 2023

НАУЧНАЯ ШКОЛА Д.Э.Н., ПРОФЕССОРА АЛИМБАЕВА А.А.

**СЕКЦИЯ «ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ»**

№	ФИО АВТОРА И НАЗВАНИЕ СТАТЕЙ	СТР
1	ДЕНИСОВ С.Д. БОРИСОВА Е.И. УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКА	9
2	АМАНОВА А. ИДИРИСОВА А.Т. ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В КАЗАХСТАНЕ	12
3	ЕРҒАЛИ Д.Д. КАДЫРОВА А.Н. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫДАҒЫ САЛЫҚ ЖҮЙЕСІ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ШЕШУ ЖОЛДАРЫ	16
4	СТАРОСТИНА М. ИБРАЕВА А.Д. НДС В РК: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	18
5	КУТЖАНОВА Д.Т. КАДЫРОВА А.Н. ҚАЗАҚСТАН МЕН АМЕРИКА ҚҰРАМА ШТАТТАРЫНДАҒЫ ЖЕКЕ ТАБЫС САЛЫҒЫН ЕСЕПТЕУДІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕР	21
6	МУСАЕВА Б. БОРИСОВА Е.И. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КАЗАХСТАНА	25
7	ТУРСЫНХАНОВА М. КАДЫРОВА А.Н. ШАҒЫН БИЗНЕС СУБЪЕКТІЛЕРІНЕ АРНАЛҒАН АРНАУЛЫ САЛЫҚ РЕЖИМДЕРІ	28
8	СЕМБЕКОВ А К, .ИСАНОВ А.С. ҚАЗІРГІ ЗАМАҒЫ БАНК ҚЫЗМЕТІНДЕГІ ҚОЛДАНЫЛАТЫН ЖАҢА САЛАСЫ: «ЖАСЫЛ БАНКИНГ» ЖӘНЕ ОНЫҢ ЕРЕКЕШЛІГІ	32
9	МАНКЕНОВ У. МАЙКЕНОВА А.Е. ҚАРЖЫ САЛАСЫНДАҒЫ ЦИФРЛЫҚ ҚҰРАЛДАРДЫҢ РӨЛІ	37
10	КОЛДАСБАЕВ Н. ИДИРИСОВА А.Т. РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА ГОСУДАРСТВА В ДЕНЕЖНО- КРЕДИТНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ	40
11	КИЯКОВА А. ЕРМЕКОВА К.А. ЖАҒАНДАНУ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ҚАРЖЫ ЖҮЙЕСІН ДАМЫТУДЫҢ ЗАМАНАУИ ЖҮЙЕЛЕРІ	45
12	РОЖКОВ К. ТАЛИМОВА Л.А. ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА (БАНКОВСКИЙ СЕГМЕНТ) В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА	49
13	ЛАПКИН И.С. МУСИНА С.Т. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	53
14	КАРПИНСКАЯ К. ИБРАЕВА А.Д. РОЛЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РК	57
15	АСАУХАН М. МАЙКЕНОВА А.Е. ҚАЗІРГІ КЕЗЕҢДЕГІ ҚР-НЫҢ ЦИФРЛЫҚ АҚШАСЫ: НЕГІЗГІ ТӘУНКЕЛДЕР МЕН ДАМУ БАҒЫТТАРЫ	61

16	КУЛЬБЕЕВ Р.Т. САЙФУЛЛИНА Ю.М. MODERN TRENDS IN FORMING THE LENDING POLICY OF THE SECOND-TIER BANKS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN	63
17	САИДОВА Ж., КИЯКОВА А. БОРИСОВА Е.И. РАЗВИТИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В КАЗАХСТАНЕ	68
18	КОЛЕСНИКОВА Д. ГУСМАНОВА Ж.А. ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА В РК И ЕЕ РАЗВИТИЕ	72
19	КОЛДАСБАЕВ Н. ИДИРИСОВА А.Т. ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В КАЗАХСТАНЕ	76
20	ЛИТВИНОВ Н. УЛАКОВ Н.С. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРИПТОВАЛЮТ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	81
21	НЕВЕЖИНА Ю.А.. АУБАКИРОВА А.Т. ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ И ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ	83
22	БРИНЦКЛЕЙН Р., АНДРЕЕВ А. ИБРАЕВА А.Д. СРАВНЕНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РК И США	86
23	СЕМБЕКОВ А К, .ИСАНОВ А.С. ҚР-ДА БАНК СЕКТОРЫ: НЕСИЕЛЕУ ЖӘНЕ НЕСИЕ НАРЫҒЫН ТАЛДАУ	89
24	АМАНКЕЛДЫ М. СЕМБЕКОВ А.К. АНАЛИЗ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ	94
25	ЕРКЫНОВ Т.Е. ИСАНОВ А.С. РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	98
26	МУСАЕВА Б. ИДИРИСОВА А.Т. РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	103
27	МУҚАШ А. МАЙКЕНОВА А.Е. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ӘЛЕУМЕТТІК МЕДИЦИНАЛЫҚ САҚТАНДЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	106
28	НЕВЕЖИНА Ю.А.. ГУСМАНОВА Ж.А. СУЩЕСТВУЮЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ И СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА	109
29	РАХАНОВ Д. СРАЙЛОВА Г.Н. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ТОО «АВТОЭКСПРЕСС» ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ЕГО СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ	113
30	КЕНЖЕБЕКОВА Ә. СЕМБЕКОВ А.К. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ МИКРОҚАРЖЫ ҰЙЫМДАРЫ НАРЫҒЫНЫҢ ҚЫЗМЕТІ	118
31	ШИШКИН Д. ГУСМАНОВА Ж.А. РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РК	123
32	ИСАНОВ Т.С. САЙФУЛЛИНА Ю.М. DIGITAL BANKING TECHNOLOGIES OF LENDING THE REAL SECTOR OF THE ECONOMY IN THE CONDITIONS OF MODERN DEVELOPMENT OF KAZAKHSTAN	126
33	АМАНОВА А. ГУСМАНОВА Ж.А. РАЗВИТИЕ ДЕПОЗИТНОГО РЫНКА В КАЗАХСТАНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	130

СЕКЦИЯ НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ ДИДЖИТАЛ МАРКЕТИНГА И ЦИФРОВОЙ ЛОГИСТИКИ..

№	ФИО автора и название статей	стр
1	ТИМЕРЬЯНОВА Г. А., ГАБИТОВ И.М. ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ НОВОЙ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ	134
2	АНОХИНА В.С., БАРЛЫБАЕВ У.А СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВОЙ АУДИТОРИИ НА СТРИМИНГОВЫЕ ВИДЕОСЕРВИСЫ	136
3	ҚАЙРАНБАЕВА А., КОСТРИЦЫНА Т.В. ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТОРГОВОГО АССОРТИМЕНТА В МАГАЗИНЕ	139
4	БУЛАТОВА А., ПЛЕТЕНЬ Е.В. ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ - ПРОФЕССИЯ БУДУЩЕГО	143
5	ОГАНЕЗОВА А., КАСУМОВА Х., МАЖИТОВА С.К. ПРИМЕНЕНИЕ НЕЙРОМАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ	147
6	ГОРШКОВА А.Ю., ШАХШИНА А.К. ЦИФРОВИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	151
7	ТУТУРОВА М.Л., ШАХШИНА А.К. ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В 21 ВЕКЕ	153
8	СМАИЛОВА К., МАЖИТОВА С.К. ТАРГЕТИТОВАННАЯ РЕКЛАМА, КАК ИНСТРУМЕНТ SMM ПРОДВИЖЕНИЯ	155
9	ГАРАНИН В.А., АЛЬКИБАЕВ Д.Р., МАЖИТОВА С.К УЧАСТИЕ КАЗАХСТАНА В ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПЯХ ПОСТАВОК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	158
10	БАЛТАБЕК А., РАЙЫМБЕКОВА А.К БӘСЕКЕГЕ ҚАБЛЕТТІ БИЗНЕСТІ ҚАЛЫПТАСТЫРУДА МАРКЕТИНГТІҢ РӨЛІ	162
11	КИМ М., КРАСНОЩЕКОВА Е.А. DIGITAL МАРКЕНГ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ	165
12	САЙДУЛАЕВ М., ҚОҢЫРТАЕВА Қ.Б ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПЕРЕВОЗОК ПАССАЖИРОВ	168
13	СИРУК Н., ТОМАШИНОВА А.Е ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАЗАХСТАНА: НОВЫЕ ПОДХОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	170
14	ҚАЙЫРБЕКОВА Б.Ж., ҚОҢЫРТАЕВА Қ.Б ЛОГИСТИКА – КӘСПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ	175
15	КАБАКОВА Л. А., КРАСНОЩЕКОВА Е.А. DIGITAL MARKETING: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ	178
16	КАКИМАШОВ А.Б., ҚОҢЫРТАЕВА Қ.Б ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ТЕМІР ЖОЛ КӨЛІГІНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ДАМУ БОЛАШАҒЫ	183
17	БАЛТАБЕК А., КАСЫМОВА Б.Т. "КӨЛІК КОМПАНИЯСЫНДАҒЫ МАРКЕТИНГТІ БАСҚАРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ"	187

**СЕКЦИЯ «ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ УЧЕТА И АУДИТА: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ
БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА, НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ»**

№	ФИО автора и название статей	стр
1	СЕРІКБАЙ А.М., МУСИПОВА Л.К. ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДА ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІ ҚАЛЫПТАСТЫРУДА КЕЗДЕСЕТІН МӘСЕЛЕЛЕР	191
2	ИВАНОВА А.В., ХАСЕНОВА Г.Т. ОТРАЖЕНИЕ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ МСФО 21	194
3	АКАНОВ А.Т., АУБАКИРОВА Г.Т. REFORM OF ACCOUNTING IN ACCORDANCE WITH ISFR AND THE CURRENT STATE OF ACCOUNTING IN KAZAKHSTAN	196
4	КОЗИЕВ С., МУСИПОВА Л.К. ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДА КӘСПОРЫННЫҢ ДЕБИТОРЛЫҚ БЕРЕШЕГІН БАСҚАРУ	198
5	МУСАБЕКОВА Д.А., НЫЙКАНБАЕВА А.И. ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ ЗАПАСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ	201
6	ТОЛЕГЕНОВА Ж.Д., АУБАКИРОВА Г.Т. LEGAL THEORY OF ACCOUNTING AND ITS REPRESENTATIVES	203
7	АКАНОВ А.Т.,МУСИПОВА Л.К. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ ТОО «SAT STEEL» В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ	206
8	ТҮРСЫНХАНОВА М.С., ҚҰТЖАН І.Д. КАЙДЗЕН ЖҮЙЕСІ БОЙЫНША КАЛЬКУЛЯЦИЯЛАУ ӘДІСІН ҚОЛДАНУДЫҢ ЗАМАНАУИ ТАЛАБЫ	208
9	КАЛМЫКОВА Ю.Н., НЫЙКАНБАЕВА А.И. УЧЁТ РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ТРЕБОВАНИЯМ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ	212
10	ТУСУПОВА Д.А., БЕРЕЗЮК В.И. ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА АЛГОРИТМ ОПЛАТЫ ТРУДА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОМИКИ	214
11	ИГЕМБАЕВА Е.Е., МАДИЕВА К.С. ЦИФРЛАНДЫРУ КЕЗЕҢІНДЕ БАСҚАРУ ЕСЕБІНДЕГІ БЮДЖЕТТЕУ; БЮДЖЕТТІҢ ОРЫНДАЛУЫН БАҚЫЛАУ МАЗМҰНЫ ЖӘНЕ ӘДІСТЕРІ	216
12	КУТЖАНОВА Д.Т., МАДИЕВА К.С. ЦИФРЛАНДЫРУ КЕЗЕҢІНДЕ КСӘПОРЫНДА БЮДЖЕТТЕУДІ ҰЙЫМДАСТЫРУ-УАҚЫТ ТАЛАБЫ	221
13	ГАДИШИЕВ А.Е., ИМАНБАЕВА З.О. ЭКОНОМИКАНЫ ЦИФРЛАНДЫРУ: ҮРДІСТЕРІ,АЛҒЫШАРТТАРЫ, ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ	225
14	АГАФОНОВА К. С., СТАШИНА Ю.С. РЫНОК ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В 2023 ГОДУ: КАРТЫ, ТРЕНДЫ, ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЯ	231
15	САРКИСЯН К.М., ПАРАСОЦКАЯ Н.Н. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ТРАНСПОРТЕ	235
16	КАЛҚАН К. Б., ПАРАСОЦКАЯ Н.Н. ВОЗДУШНЫЙ ТРАНСПОРТ ТУРЦИИ, КАК СПОСОБ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ ТУРИСТОВ	240

17	МИЛОВАНОВА М.Е.,КРАЙНОВА К.А., ПАРАСОЦКАЯ Н.Н. УЧЕТ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОБЛЕМ ВОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК В РОССИИ	245
18	ГОДИНА А.В., ПАРАСОЦКАЯ Н.Н. УЧЁТ ПРОБЛЕМ СТРАХОВАНИЯ В ЛОГИСТИКЕ	250
19	ПОГИБЕЛЕВА Т.Р., СТАШИНА Ю. С. УЧЕТ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ: ПРЕИМУЩЕСТВА, НЕДОСТАТКИ, ПЕРСПЕКТИВЫ	254
20	МАЛЮШКИНА Е.А., ПАРАСОЦКАЯ Н.Н. ТРАНСПОРТИРОВКА КРУПНОГАБАРИТНЫХ И ТЯЖЕЛОВЕСНЫХ ГРУЗОВ	259
21	ЖЕСТКОВА А. А., ПАРАСОЦКАЯ Н.Н. УЧЁТ ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ НА ТРАНСПОРТНУЮ ЛОГИСТИКУ РФ	262
22	ХАМЗИНА Е.Ф., КОСОПЛЕЧЕВ А. В. ТРАНСПОРТ КИТАЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	265
23	АЛИМОВА А.Г., ПОТАПОВА М.В. РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ФОРМАТЕ БОНДОВЫХ СКЛАДОВ	269

СЕКЦИЯ . ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

№	ФИО автора и название статей	стр
1	ГУРДУС Г.В., МУХИН М.С. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИИ (ВОЗМОЖНОСТИ, УГРОЗЫ)	275
2	САРМАНОВ Ш.К. ИССЛЕДОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БЕСПРОВОДНОЙ СЕТИ И ИХ УЯЗВИМОСТИ	278
3	НҮРДӘУЛЕТ Е. «LAV VIEW MY RIO» РОБОТЫ ЖҰМЫСЫН БАҒДАРЛАМАЛАУ	282
4	МЕРГАСИМОВ Д.Ч. ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛЛЕРДЕГІ АҚПАРАТТЫҚ ҚАУІПСІЗДІКТІ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ МӘСЕЛЕЛЕРІ	287
6	СОВЕТ Т. BIG DATA: ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	290
7	БУРХАНОВА Р. ВЗАИМОСВЯЗЬ ЦИФРОВИЗАЦИИ И ЭКОЛОГИЗАЦИИ КАК ФАКТОР СОВРЕМЕННОЙ ЖИЗНИ	292
8	ДАУТОВ А. ПРОЕКТЫ НА ОСНОВЕ БЛОКЧЕЙН В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	296
9	БЕККОЖИНА А.А. КУЛЬТУРА СОВРЕМЕННОГО ПРЕПОДАВАТЕЛЯ КАК СИСТЕМА ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ	300
10	КВАШНИНА М.Ю. ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ИЗУЧЕНИИ ДЕЛОВОГО АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА	303
11	КУРГАН А.Д., ИСМАИЛОВ К.А. АНАЛИЗ БИЗНЕСА НА БАЗЕ OLAP-ТЕХНОЛОГИЙ	306
12	ЯН А.А., БАЛМАКАЕВ Т.М. ЦИФРОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТОМ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ	308
13	ЧУКМАРЁВ В.А., КАМЫШНИК В.А. СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕСА МАЛОГО СРЕДНЕГО	310

	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	
14	НАВОКА D., KOBELEV A. DEVELOPMENT OF AN INTELLIGENT INFORMATION SYSTEM FOR CHOOSING AN E-BOOK	313

**СЕКЦИЯ «МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В
СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССАХ».**

№	ФИО автора и название статей	Стр.
1	А.Б. АМАНЖАНОВА, М.Е. КАЛЫШПАЙ, А.К. КОШЕКОВА, СИМПЛЕКСТИК ӘДІСТІ ҚОЛДАНА ОТЫРЫП СЫЗЫҚТЫҚ БАҒДАРЛАМАЛАУ ЕСЕБІН ШЕШУ	316
2	Д.С. БОЛАТ, Ш.Е. ОРАЗҒАЛИЕВА, НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ МАРКЕТИНГ	320
3	А.А. ЕРТЫСБАЕВА, С.С. АХМЕТОВА, ИМПУЛЬСТІ ТЫҒЫЗДАУ ПРОЦЕСІН МОДЕЛЬДЕУ КЕЗІНДЕ ЭКСПЕРИМЕНТТІ МАТЕМАТИКАЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ	324
4	КАЛИЯКПАРОВ Ж.Д., АЛИМОВА Б.Ш. ОСНОВНЫЕ МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ПОНЯТИЯ И МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ В СПОРТЕ	328
5	КІНСНІК А.А., АЛИМОВА В.Ш. APPLICATION OF MATRIX METHOD IN ECONOMIC PROCESSES	330
6	МАКЕЛЬСКАЯ М.М, ОРАЗҒАЛИЕВА Ш.Е ДОМИНИРОВАНИЕ И ОПТИМАЛЬНОСТЬ ПО ПАРЕТО	332
7	ОРЫНҒАЛИ Т.Ж., АХМЕТОВА С.С. СЫЗЫҚТЫҚ БАҒДАРЛАМАЛАУ ЕСЕБІНІҢ ГЕОМЕТРИЯЛЫҚ ИНТЕРПРЕТАЦИЯСЫ	336
8	ТУСУПОВА Д.А., ОМАРОВА М.Т. ПРИМЕНЕНИЕ ПРОИЗВОДНОЙ ФУНКЦИИ ОДНОЙ ПЕРЕМЕННОЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ	340
9	ХАМЗА А.Б., АЛИМОВА Б.Ш. МАТЕМАТИКА В ЗВУКОИНЖЕНЕРИИ, БИОЛОГИИ И ФИЗИКЕ	344
10	Ж.К. ХАСЕНОВ, А.К. КОШЕКОВА, СЫЗЫҚТЫҚ АЛГЕБРА ЭЛЕМЕНТТЕРІН ЭКОНОМИКАДА ҚОЛДАНУ	346
11	ШАЙМЕРДЕНОВА Т.А., АЙТЕНОВА М.С., ПОСТРОЕНИЕ ANCOVA-МОДЕЛЕЙ ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ	349
12	STAROSTINA M., ZHUMAGALIYEVA A.A. THE USE OF CASE TECHNOLOGY IN TEACHING ENGLISH	354
13	SARSEMBAEVA M.N., SIDOROVA N.V. RETROSPECTIVE ANALYSIS OF THE UNITED NATIONS CONGRESSES ON CRIME PREVENTION AND CRIMINAL JUSTICE	360
14	ЮЛДАШЕВА Н. В/ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ИНИЦИАТИВНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В РАМКАХ ПРОВОДИМЫХ РЕФОРМ	362
15	ЮЛДАШЕВА Н. В., ХАМРАЕВ О. О. СПЕЦИФИКА МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В США	365
16	ЮЛДАШЕВА Н. В., ЖЕНИСБЕКОВА Н. Ж. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРИОРИТЕТЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ.	368

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКА

ДЕНИСОВ С.Д.

Студент группы Ф—21—4с

БОРИСОВА Е.И.

Научный руководитель, к.э.н., доцент

Карагандинский университет Казпотребсоюза

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. Управление инвестиционным портфелем банка является одним из важнейших аспектов успешной финансовой деятельности банковской организации. В данной работе рассмотрены основные принципы и методы управления инвестиционным портфелем банка в контексте казахстанской банковской системы. Особое внимание уделено риску и доходности инвестиционного портфеля, а также методам диверсификации и управления рисками. Результаты исследования могут быть использованы для разработки стратегий и рекомендаций по улучшению процесса управления инвестиционным портфелем банков в Казахстане.

Ключевые слова: Управление инвестиционным портфелем, Банк, Диверсификация портфеля, Анализ рисков, Акции, облигации, фонды и другие финансовые инструменты, Внешние факторы, Эффективность инвестиционной деятельности.

Инвестиционный портфель представляет собой набор различных активов, которые могут находиться как в собственности инвестора, так и находиться под управлением профессиональных управляющих инвестиционным портфелем. Эти активы могут быть представлены различными финансовыми инструментами, такими как акции, облигации, депозиты, валюты и другие инструменты, а также различными видами недвижимости, технологическими компаниями, сырьевыми активами и другими объектами.[1]

Основной целью инвестиционного портфеля является генерация дохода при минимальном уровне риска, соответствующем инвестиционной стратегии и целям инвестора. Управление инвестиционным портфелем осуществляется профессиональными управляющими, которые определяют оптимальный состав портфеля и выбирают стратегии инвестирования в соответствии с целями и риск—профилем инвесторов.

Для эффективного управления инвестиционным портфелем необходимо учитывать множество факторов, таких как инвестиционные стратегии, рыночные тренды, риски, цели и потребности клиентов. Банки используют различные методы для снижения рисков в инвестиционном портфеле, включая диверсификацию активов, анализ финансовых инструментов, оценку рисков и управление портфелем.

В Казахстане инвестиционные портфели банков играют важную роль в экономике страны, обеспечивая банкам и их клиентам стабильный доход и возможность защиты капитала. Некоторые крупнейшие банки Казахстана, такие как Халык банк и Каспи Банк, активно управляют своими инвестиционными портфелями и предоставляют своим клиентам широкий спектр инвестиционных продуктов.

Инвестиционный портфель банка состоит из разных видов активов, таких как акции, облигации, депозиты, недвижимость, ценные бумаги и другие инструменты финансового рынка. Каждый банк выбирает активы, которые соответствуют его стратегии инвестирования и рискам, которые он готов принять.

Для управления инвестиционным портфелем банка нужно проанализировать экономическую и финансовую среду, выбрать оптимальное соотношение риска и доходности и диверсифицировать портфель.

Диверсификация — это широко используемый метод уменьшения риска при составлении инвестиционного портфеля банка, но не является универсальным решением,

которое может обеспечить защиту от всех возможных рисков. Также необходимо тщательно оценивать взаимосвязь между различными активами и стратегиями диверсификации, чтобы достичь оптимального баланса между доходностью и риском.

Однако не все инвестиционные инструменты одинаково эффективны при диверсификации портфеля банка. Инструменты, связанные с одной отраслью, могут быть более склонны к совместному падению или росту в кризисных условиях, что снижает эффективность диверсификации.

Таким образом, при составлении инвестиционного портфеля банка необходимо тщательно оценивать потенциальную доходность и риски, выбирать подходящие стратегии управления рисками и диверсифицировать портфель для достижения оптимального баланса между доходностью и риском в соответствии с целями и горизонтом инвестирования банка.[2]

Существует несколько типов инвестиционных портфелей, которые могут быть созданы банками:

—Инвестиционный портфель для собственных нужд банка: этот портфель создается для инвестирования собственных средств банка в различные финансовые инструменты, такие как акции, облигации, деривативы и т.д. Целью такого портфеля является получение доходности на свободные денежные средства банка;

—Инвестиционный портфель для управления активами клиентов: банки могут предлагать своим клиентам услуги по управлению их инвестиционными портфелями. В этом случае банк создает инвестиционный портфель, основываясь на инвестиционных целях и рисковом профиле каждого клиента;

—Инвестиционный портфель для целей пенсионного обеспечения: В Казахстане функционирует Национальный фонд социального страхования, который управляет инвестиционным портфелем. Пенсионные накопления формируются за счет обязательных взносов работодателей и работников в размере 10% от заработной платы;

—Инвестиционный портфель для управления фондом: банки могут управлять инвестиционными фондами, созданными для инвестирования в различные активы, такие как акции, облигации, недвижимость и другие. В этом случае банк создает портфель, основываясь на инвестиционной стратегии фонда и ожидаемом уровне доходности и риска.

Согласно законодательству Казахстана, банки должны придерживаться некоторых правил и ограничений при управлении своими инвестиционными портфелями (Например, банки не могут инвестировать более 25% своих активов в акции одного эмитента, не могут инвестировать более 15% своих активов в акции, не имеющие листинга на фондовой бирже, и так далее).

Инвестиционный портфель, созданный для пенсионного обеспечения, является значимым и важным элементом финансовой системы Казахстана. Общий объем средств, которые находятся под управлением Управляющей компании (УИП), составляет огромную сумму в размере 9,6 млрд тенге. На 1 марта 2023 года, наибольшее количество пенсионных активов находятся в доверительном управлении АО «Jusan Invest», которые составили 4 236,36 млн тенге.

В результате инвестиционной деятельности УИП и вследствие волатильности курсов иностранных валют и изменения рыночной стоимости финансовых инструментов, размер начисленного инвестиционного дохода по состоянию на 1 марта 2023 года с начала текущего года составил 55,76 млн тенге. Это говорит о том, что УИП нацелена на максимизацию доходов при минимизации рисков.

Доходность пенсионных активов на данный момент составляет 1,25%. В целом, эти цифры указывают на то, что инвестиционный портфель для пенсионного обеспечения является эффективным инструментом для максимизации доходов и обеспечения будущих пенсий для жителей Казахстана.[3]

Анализ инвестиционного портфеля банков разных стран является важной задачей для

определения эффективности инвестиционной деятельности банков и выработки стратегии управления инвестиционными ресурсами. Различные страны имеют свои особенности в формировании и управлении инвестиционными портфелями, которые зависят от многих факторов, таких как экономическое развитие страны, политическая ситуация, национальные особенности и другие.

Например, банки США имеют долгую историю в инвестировании в различные виды активов, включая акции, облигации, недвижимость и другие. Они также активно используют производные финансовые инструменты, такие как опционы и фьючерсы, для защиты от рисков и получения прибыли. Большинство банков в США также имеют филиалы в других странах, что позволяет им инвестировать в различные рынки и диверсифицировать риски.

В Европе, включая страны Евросоюза, инвестиционный портфель банков часто регулируется законодательством, которое устанавливает требования по минимальной доле определенных видов активов в портфеле. Например, согласно Базельскому комитету по банковскому надзору, банки должны иметь определенную долю капитала в акциях, облигациях и других видах активов. Это помогает уменьшить риски для банка и повышает надежность инвестиционного портфеля.[4]

В Китае инвестиционный портфель банков часто содержит значительную долю государственных облигаций и других государственных ценных бумаг, так как правительство управляет большей частью экономики и финансовой системы страны.

Каждая страна имеет свой уникальный опыт в управлении инвестиционным портфелем банка, и изучение этого опыта может дать ценные уроки для определения лучших практик и стратегий в этой области.

Некоторые из главных проблем, с которыми сталкиваются банки в Казахстане при управлении своим инвестиционным портфелем, включают в себя:

—Ограниченный выбор инструментов инвестирования: в Казахстане ограниченное количество инструментов инвестирования, что затрудняет формирование диверсифицированного портфеля и может повышать риски.

—Недостаточный уровень квалификации управляющих: многие управляющие инвестиционным портфелем в Казахстане не имеют достаточной квалификации, что может привести к неправильному выбору инструментов и снижению доходности портфеля.

—Низкий уровень развития финансового рынка: в Казахстане финансовый рынок недостаточно развит, что может приводить к ограниченному выбору инструментов и повышенным рискам.

—Отсутствие эффективной системы контроля и управления рисками: многие банки в Казахстане не имеют эффективной системы контроля и управления рисками, что может привести к увеличению рисков и потерь в портфеле.

—Неопределенность регуляторной среды: в Казахстане регуляторная среда не всегда ясно определена, что может затруднять управление инвестиционным портфелем и приводить к повышенным рискам.

Ряд рекомендаций для улучшения процесса управления инвестиционным портфелем банка в Казахстане включает в себя следующие меры:

—Улучшение мониторинга и анализа рынка. Банки должны инвестировать в механизмы мониторинга и анализа рынка, чтобы получать более точную информацию о текущих и будущих тенденциях в инвестиционной отрасли. Это поможет банкам принимать более обоснованные решения при управлении инвестиционным портфелем;

—Усиление прозрачности и открытости. Банки должны сделать процесс управления инвестиционным портфелем более прозрачным и открытым для своих клиентов. Это поможет повысить доверие клиентов и уменьшить риск конфликта интересов;

—Развитие профессиональных навыков. Банки должны инвестировать в обучение и развитие профессиональных навыков своих сотрудников, чтобы они могли более эффективно управлять инвестиционным портфелем;

—Укрепление контроля и управления рисками. Банки должны укрепить механизмы контроля и управления рисками, чтобы минимизировать потенциальные потери при управлении инвестиционным портфелем.

В заключение можно сказать, что управление инвестиционным портфелем банка является сложным и ответственным процессом, требующим знаний и опыта в области финансов, инвестиций и рисков. Каждая страна имеет свои особенности и специфику управления инвестиционным портфелем, связанные с правовыми, экономическими и культурными условиями.

Казахстанские банки, как и банки других стран, стремятся диверсифицировать свой инвестиционный портфель для минимизации рисков и максимизации доходов. Однако, существуют некоторые проблемы, такие как недостаточная ликвидность рынка, ограниченный выбор инструментов и др.

Сравнивая управление инвестиционным портфелем банка Казахстана с другими странами, можно отметить различия в подходах к риску, выборе инструментов и стратегиях управления портфелем. Китай и США, например, имеют более развитые финансовые рынки и больший выбор инструментов, что отражается на их инвестиционных портфелях.

Тем не менее, все страны сталкиваются с вызовами, связанными с изменениями в экономическом и политическом климате, что требует от банков их умения быстро адаптироваться и принимать правильные решения для максимизации доходов и минимизации рисков.

Список литературы:

1. Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 3 февраля 2014 года № 10. «Об утверждении Правил осуществления деятельности по управлению инвестиционным портфелем»

2. Кузнецова Екатерина Андреевна, Винникова Ирина Сергеевна, and Жомина Татьяна Алексеевна. "Специфика формирования и управления инвестиционным портфелем банковской организации" *Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования*, no. 4 (38), 2019, pp. 150—156.

3. Инвестиционные портфели пенсионных активов под управлением НБРК и УИП по состоянию на 1 марта 2023 года

4. Методология основных принципов эффективного банковского надзора. Базельского комитета по банковскому надзору (Базель, Швейцария, октябрь 1999 г.)

ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В КАЗАХСТАНЕ

АМАНОВА А.

студентка группы Ф-21-4-с

ИДИРИСОВА А.

Научный руководитель, маг. ст. преп.

Карагандинский университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассматривается экономическое значение и ситуация на рынке ипотечного жилищного кредитования на протяжении последних трех лет. Определены главные проблемы препятствующие развитию текущего рынка ипотечного кредитования и предложены способы их решения.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное жилищное кредитование, ипотечный кредит.

Одной из наиболее важных целей для многих семей является приобретение собственного жилья, так как это необходимое условие для обеспечения жизненной деятельности, работы, отдыха и создания комфортных условий для каждого человека. Улучшение жилищных условий является одним из ключевых общественных и социальных вопросов, которые возлагаются на правительство в настоящее время.

Привлечение инвестиций в жилищную сферу может быть достигнуто с помощью ипотечного кредитования, которое считается одним из наиболее действенных способов. Это связано с тем, что ипотека позволяет согласовывать интересы населения, коммерческих банков, строительных компаний и государства. Для населения ипотечное кредитование представляет собой возможность получить доступное жилье и улучшить свои жилищные условия. Банкам же, предоставляющим ипотечные кредиты, это позволяет получать доход от процентов по кредитам и увеличивать свой капитал. Строительные компании также заинтересованы в ипотечном кредитовании, так как это позволяет ритмично загружать производство и получать стабильную прибыль. Государство, в свою очередь, может стимулировать экономический рост благодаря распространению ипотечного кредитования среди граждан [2, с.115].

Ипотека – это специальный вид кредита, который связан с предоставлением заемщику ссуды под залог недвижимого имущества, такого как земля, производственные или жилые здания и т.д. Получение ипотечного кредита возможно только при условии, что заемщик является частным собственником земли и недвижимости. Если заемщик не сможет выполнить свои обязательства по кредиту, то заложенное имущество, включая земельный участок, переходит в собственность кредитора [3, с. 145].

В Республике Казахстан ипотечное кредитование развивается по двум основным направлениям. Первое из них – льготная ипотека, предоставляемая строго определенным группам населения, таким как граждане с низким доходом, многодетные семьи, семьи с детьми-инвалидами и т.д., либо же работающая по накопительной системе жилстройсбережений. Второе направление – коммерческая ипотека, доступная всем желающим получить кредит на покупку недвижимости в стране.

Ключевыми факторами, способствующими развитию ипотечного кредитования в Республике Казахстан, являются наличие повышенного спроса на жилье; миграционные процессы, поскольку люди переезжают из одних регионов в другие в поисках лучшей жизни и, следовательно, нуждаются в жилье; стабильность экономической ситуации и преобразование структуры банковских операций.

В таблице 1 проанализировано развитие ипотечного кредитования в Республике Казахстан за период с 2020 по 2022 годы.

Таблица 1. Ипотечное кредитование населения банками второго уровня Казахстана

Период	12.2020 год		12.2021 год		12.2022 год	
	млн. тенге	%	млн. тенге	%	млн. тенге	%
Всего кредитов, в том числе:	2 373 221	100	3 307 446	100	4 708 659	100
В национальной валюте:	2 367 122	99,74	3 305 242	99,93	4 707 171	99,97
- краткосрочные	6 965		4 996		3 980	
- долгосрочные	2 360 158		3 300 246		4 703 190	
В иностранной валюте:	6 099	0,26	2 204	0,07	1 488	0,03
- краткосрочные	59		6		6	
- долгосрочные	6 040		2 198		1482	
ПРИМЕЧАНИЕ – составлено по материалам Статистических бюллетеней Национального Банка Республики Казахстан [4].						

Из таблицы 1 можно сделать вывод, что в Республике Казахстан наблюдается увеличение числа кредитов, выдаваемых банками второго уровня населению для покупки недвижимости. По данным, предоставленным, в 2021 году рост составил 39%, а в 2022 году – уже 98% по сравнению с 2020 годом, и общая сумма к концу 2022 года достигла 4 708 659

млн. тенге. В Казахстане основное количество ипотечных кредитов выдаётся в национальной валюте. Удельный вес кредитов, выданных в иностранной валюте, от общей суммы ипотечного кредитования в 2020 году составил 0,26%, в 2021 году – 0,07%, а в 2022 году - 0,03%.

Кредитование на приобретение жилья в национальной валюте в Казахстане имеет заметные преимущества как для кредиторов, так и для заемщиков. Такой подход помогает укрепить позиции национальной валюты и поддержанию экономического состояния страны в целом, а также решает важные социально-экономические задачи.

Сегодня ипотечное кредитование является одним из самых популярных банковских продуктов и для большинства людей является единственным способом приобретения квартиры или дома. Изучая тенденцию по длительности кредитования, можно сказать, что долгосрочное кредитование наиболее распространено, так как это позволяет распределить выплаты на более длительный период с низкими ежемесячными платежами, но с большей переплатой по кредиту и более высокой процентной ставкой.

Удельный вес долгосрочного ипотечного кредитования, в национальной валюте в 2022 году составил 99,9%, краткосрочного кредитования 0,1%, в иностранной валюте 99,6% и в 0,4% соответственно.

В данный момент ипотечное кредитование представляет собой доступную возможность для многих работающих граждан Казахстана, которые обладают стабильным доходом приобрести недвижимость. Это становится особенно актуальным с учетом того, что обязательный первоначальный взнос снизился с 30% до 15-20% от стоимости жилья, срок кредитования увеличился с 3 до 25 лет, а процентная ставка снизилась с 24 % (2001 г.) до 8,7% (2022 г.).

В таблице 2 отображается изменение ставок вознаграждения по кредитам на строительство и приобретение жилья для граждан.

Таблица 2. Ставки вознаграждения по ипотечным кредитам

Период	2020 год	2021 год	2022 год
Процентная ставка (%)	7,5	8,3	8,7
ПРИМЕЧАНИЕ – составлено по материалам Статистических бюллетеней Национального Банка Республики Казахстан [4].			

Из таблицы 2 можно увидеть, что происходит повышение ставок на кредиты, выданные на строительство и приобретение жилья гражданами. Ставка выросла на 1,2% в 2022 году по сравнению с 2020 годом.

В ходе анализа состояния казахстанского жилищного кредитования были обнаружены некоторые проблемы, которые оказывают влияние на ситуацию и развитие ипотечного рынка Республики Казахстан. Среди этих проблем:

1. Резкий и нестабильный рост уровня инфляции – получение ипотечного кредита возможно только для тех людей, у кого имеется стабильный и высокий уровень дохода. Тем не менее, среди этой категории населения количество нуждающихся в жилье малая часть.

2. Нестабильная экономическая обстановка является одной из главных проблем, влияющих на ипотечное кредитование в Казахстане. Это связано с тем, что нестабильность доходов граждан создает сложности в сфере погашения кредитов, а ипотечные кредиты являются особенно рискованными для банков из-за своей долгосрочности. Повышение процентных ставок по кредитам становится неизбежным для того, чтобы банки могли обезопасить себя от потенциальных убытков.

3. Монополизация рынка по строительству жилой недвижимости – отсутствие конкуренции между застройщиками жилья в условиях ограниченности их числа приводит к установлению завышенных цен на недвижимость. Это в свою очередь оказывает прямое влияние на деятельность банков, так как ценообразование на рынке жилой недвижимости

является важным фактором для них.

4. Ограниченные финансовые возможности у населения – больше половины населения в настоящее время нуждается в улучшении жилищных условий, но не все могут получить ипотечный кредит, поскольку не могут предоставить требуемые банком документы, подтверждающие уровень дохода. В соответствии с условиями ипотечного кредитования, заем может быть предоставлен только в том случае, если ежемесячный платеж не превышает 40% официального дохода заемщика и его семьи.

5. Рынок ипотечного жилищного кредитования испытывает недостаточную поддержку со стороны государства. На данный момент существуют разнообразные государственные ипотечные программы, которые направлены на предоставление кредита отдельным категориям граждан. Тем не менее, необходимо внести изменения и дополнения в ряд правовых и нормативных документов, устанавливающих порядок ипотечного кредитования, осуществляемого кредитными учреждениями [1, с. 61].

Проблемы, существующие на рынке ипотечного кредитования в Казахстане, существенно мешают его развитию и приводят к тому, что большинство людей не могут получить ипотечный кредит на покупку жилья и росте кредитной нагрузки.

Вышеупомянутые проблемы в системе ипотечного кредитования могут быть решены путем:

1. Повышение продолжительности среднего срока кредитования и плавное уменьшение средневзвешенной процентной ставки по ипотечным займам;

2. Стимулирование конкуренции между застройщиками жилья для установления более доступных цен на недвижимость;

3. Совершенствование государственной политики, направленной на оказание поддержки отдельным группам граждан и предоставление субсидий на процентные ставки по ипотечным кредитам;

4. Привлечение долгосрочных кредитных ресурсов на рынок ипотечных займов для снижения рисков банков;

5. Стимулирование конкуренции между банками на рынке ипотечного кредитования;

6. Государственная поддержка застройщиков в осуществлении социальной инфраструктуры путем предоставления комплексных мер.

Следовательно, можно заключить, что увеличение объема ипотечного кредитования на современном рынке ипотечных кредитов в Республике Казахстан является индикатором экономического развития страны и увеличения спроса на жилье. Тем не менее, существуют проблемы в сфере ипотечного кредитования, которые оказывают влияние на различные сферы экономики, такие как макроэкономика, социальная политика, строительный сектор, а также на развитие банковских продуктов и другие. Решение данных проблем в ипотечной сфере позволит Республике Казахстан развиваться быстрее и решать социально-экономические проблемы страны в будущем. В результате ипотечное кредитование будет выгодным как для банков, так и для потенциальных заемщиков.

Список литературы:

1. Бейсенов, А. П. Актуальные проблемы ипотечного кредитования в Республике Казахстан / А. П. Бейсенов, Ш. Р. Абжалелова, А. М. Кеңес // Вестник современных исследований. – 2019. – № 1.10(28). – С. 57-62.

2. Лоскутова Я. И. Ипотечное кредитование: экономическое содержание и классификация ипотечного жилищного кредитования / Я. И. Лоскутова / Формирование профессионала в условия региона : материалы XXII международной научной конференции / под ред. В. М. Тютюнника, В. А. Зернова, В. А. Фёдорова – Тамбов, 2020. – С.114-120.

3. Мусина, Р. С. Ипотека и ипотечное кредитование в Республике Казахстан / Р. С. Мусина // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации : сборник статей XVI Международной научно-практической конференции : в 2 ч., Пенза, 25 апреля

2018 года. Том Часть 2. – Пенза: "Наука и Просвещение" (ИП Гуляев Г.Ю.), 2018. – С. 145-147.

4. Официальный сайт Национального Банка Республики Казахстан. URL: www.nationalbank.kz

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ САЛЫҚ ЖҮЙЕСІ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

ЕРҒАЛИ Д.

УА-20-1К тобының студенті

КАДЫРОВА А.

магистр, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті,
Қарағанды қаласы, Қазақстан Республикасы

Аннотация: Қазақстан Республикасының дербес салық жүйесінің құрылғанына 30 жылдан астам. Осы уақыт ішінде экономикамыз, экономикалық қатынастар құрылымы, меншік құрылымы, мемлекет пен салық төлеушілер арасындағы қарым-қатынастар, тіпті халқымыздың салықтық мәдениеті де айтарлықтай елеулі өзгерістерге ұшырады. Бір жағынан, мемлекет салық саясатының мақсаттарын, міндеттерін және функцияларын тереңінен қарастырды, ал екінші жағынан – көптеген экономикалық қатынастар әлі де болса қазіргі салықтық заңнамамен қамтылмай, бір мәселелер өз шешімін таба алмай келеді.

Түйін сөздер: экономика, салық жүйесі, салық кодексі, мәселе, мемлекет, жеке тұлға.

Қазақстан-дамушы мемлекет. 1991 жылы, егемендік алғаннан кейін, нарықтық кезеңдерде жоспарланған экономикалық салықтан салыққа көшу кезеңі басталды. Осы жылдардың әрқайсысы, әр кезеңді біз толықтыруымыз немесе өзгертуіміз керек. Біз дамыған 30 елдің қатарына кіргіміз келгенде, олардан көп нәрсені үйренуіміз керек. Біздің Салық кодексімен дамыған мемлекеттердің салық кодексінің негізгі айырмашылығы: қазір бізде кәсіпорындарға, бизнесмендерге ауыртпалық көп. Жеке тұлғаларға салынатын салықтың үлесі өте аз, тек 10-12%. Ал дамыған мемлекеттерде салықтың негізгі өзгерісі кәсіпорындардың жеке тұлғалардың кірістерінің алдын-ала үлесіне ие болуымен байланысты, бұл 30-40% құрайды. Мемлекеттік бюджет түсімдерінің негізгі көзі-салықтар. Индустриалды дамыған елдердің бюджетіндегі салықтардың үлесі 90 пайызды құрайды [1].

Біздің ойымызша, жерасты байлығымызбен жұмыс істейтін компанияларымызға көптеген жеңілдіктер жасалып жатқаны ең үлкен мәселе. Еңбекшілердің ықпалына түсу – үлкен қателік, өкінішке орай, 2020 жылы тау-кен өндіруші компаниялардың ұсыныстары жаңа Салық кодексіне енгізіледі. Біздің жер асты ресурстарымен айналысатын ірі компанияларға 500 млрд. тг жеңілдік жасау жоспарлануда. Біздің бюджеттің 70 пайызын небәрі 500 ірі компания төлейді. Жалпы Қазақстан бойынша бизнес жүргізудің мысалы: жауапкершілігі шектеулі серіктестіктер, жеке кәсіпкерлер, 1 200 000 заңды тұлғалар, олардың ішінде 500 ғана ірі компания бюджетіміздің 70 пайызын құрайды, сондықтан мұндай ірі компаниялардың бюджетіміз үшін маңызы өте зор. Біздің ойымызша, бұл ақша бізге 500 миллиард теңге қажет, бұл бізге өте маңызды, өйткені бюджет біздің ортақ қалтамыз деп айтуға болады. Шынында да, 500 ірі кәсіпорын салық түсімдерінің 90% құрайды, біздің бюджетіміздің меншігінде 50-60%. Бұл біздің даму кезеңіміздегі жекешелендіру әлі толық дамымағандығында. Осылайша, Самұрық-Қазына 8 жыл ішінде 8 трлн теңге салық төледі, енді Самұрық-Қазына мемлекеттік кәсіпорнының үлесі үлкен, мұндай үлкен үлесі бізді дамыған 30 елдің қатарына қоспайды. Егер мемлекеттің үлесі 15-20% - дан төмен болмаса, біз орталықтандырылған билік жүргізетін, мемлекеттік кәсіпорындардан салық алып, басқаларға жеңілдіктер беретін мемлекет сияқтымыз және бұл

дұрыс емес.

Жалпы Салық Кодексінің халыққа және жеке кәсіпкерге арналған тараулары халыққа түсінікті және жеке кәсіпкерге түсінікті болуы керек. Әрине, бұл оның көлемін қысқарту емес, ашықтық пен айқындық мәселесі. Біздің салық кодексіне қарағанда қосылған құн салығы туралы көбірек білу үшін оның басқа салықтарға көптеген сілтемелері бар. Соны анық, шағын көлемді етіп жазып, халыққа тарататын, жеке кәсіпкерлерге тарататын кез жетті. Мұны арнайы мамандар арқылы халыққа жеткізу керек. Қосылған құн салығы тауарларды (жұмыстарды, қызметтерді) өндіру және өткізу бойынша салық салынатын айналымның бір бөлігін бюджетке аударуды, сондай-ақ тауарларды Қазақстан Республикасының аумағына әкелу кезінде аударуды айтады [2]. Жалпы, қосылған құн салығы жылына 1 трлн. теңгеден астам қаржы жиналды. Олардың 500 млрд. теңге бөлінетін болады. Яғни, шағын бизнестегі адамдар қосылған құн салығын төлейді, содан кейін ірі компаниялар бұл салықты қайтарып алады, бұл әділетсіздік болып саналады. Ежелгі Платонның «Егер мемлекетте әділет болмаса, осындай мемлекет құрылады» деген сөзі бар. Салық жеңілдіктеріне қатысты президент: «Бізге тексеру жүргізу керек» деген сөзі бар. Ал осы салық жүйесінің кесірінен үкіметтің сыртқы қарызы 40 пайызға өсті. Бұл дұрыс емес, бюджетте ақша жоқ, ақша Ұлттық қордан алынады. 3 жылдың ішінде Ұлттық қорымыз 20 миллиард долларға қысқарды. Бұл процесс өте қауіпті, бұл біздің ертеңгі балаларымыздың ақшасы, бұл біздің болашағымыздың ақшасы.

Сонымен қатар, біздің қолданыстағы салық заңнамामызда мемлекет басшысының 2 Жарлығына қайшы келетін Ахмет Байтұрсынов доктринасына қайшы келетін 1 тармақ бар екенін атап өткен жөн. Мысалы: біздің заңнамаға сәйкес бізде сыртқы экспорттаушылардың қосылған құн салығын қайтару нормасы бар, яғни тауарды экспортқа кім шығарды, сол және қосылған құн салығын қайтару рәсімі. Ия, әрине, бұл ұзақ уақыт болды, бірақ мұнда біз шетелдік дамушы, дамыған елдердің, мұнай, газ, темір және т.б. өндіретін экспорттаушылардың тәжірибесіне сүйене отырып, қосылған құн салығы толығымен қайтарылмайды, тек сараланған түрде белгілі бір мөлшерді қайтарады. Ал Қазақстанда олар экспорттаушыларға толығымен қайтарылады. Біріншіден, мемлекеттік индустриялық-инновациялық саясат стратегиясына, екіншіден, құқықтық дамудың тұжырымдамасына, құқықтық саясатына оның ішінде 2 салық нормасы. Салық заңнамасы шикізаттық емес секторды ынталандыруы керек деген тармақ бар. Сонымен қатар, мемлекеттің ұлы саяси өкілі Ахмет Байтұрсынұлы 1913 жылғы 15 тамызда "Қазақ" газетінде доктринаны атап өтіп, "қазақтар шикізатты шетелге әкетеді, ал осы шикізаттан дайын өнімді елге тасымалдайды және 5-6 есе қымбат сатып алады" деп қатты сынға алды. Біздің ойымызша, шикізат өндіретін экспорттаушылар қосылған құнды толығымен емес, шамамен қайтаруы керек.

Салық төлеушілердің жекелеген топтары үшін жеке салықты есептеудің оңайлатылған тәртібі және олар бойынша есептілік беруді көздейтін арнайы салық режимі көзделген [3]. Жалпы қосылған құн салығы Қазақстан Республикасының салық жүйесінде күрделі мәселе болып табылады. Мысалы, шетелде Жапон мемлекетінде қосылған құн салығы жоқ, сату салығы бар, онда сіз сатылған өнімнің 6% төлейсіз, бухгалтер жалдамайсыз.

Ауыл шаруашылығындағы шағын кәсіпкерлік субъектілеріне салынатын салықтар 1%-дан төмен болғандықтан бюджетте маңызды емес. Ауыл шаруашылығы салықтан толық босатылғанның өзінде бұл аздық етеді. Иә, сіз бюджетке қарамастан статистиканы төлей аласыз. Біз оларға қандай да бір жеңілдіктер жасауға қарсымыз. Қазақстандықтар күннен күнге өсіп келеді. Бізде 4 жасқа дейінгі 300 600 бала бар. Оларға балабақша, мектеп керек, аурухананы айтпағанда, жылына 20 мың мұғалім алуымыз керек. Қазір ірі компанияларымызға жеңілдік жасасақ, ертең қарызымыз көбейіп, ұлттық қорымыздан көбірек қарыз алуға тура келеді. Сондықтан мұндай жеңілдіктерге қарсымыз. Ал 2018 жылғы жаңа салық кодексінде 500 ірі компанияға 11 жеңілдік қарастырылған, бұл экономистердің бағалауы бойынша 500 млрд. тг. Бұл жеңілдікті бұл компанияларға емес, ауыл шаруашылығына беру керек деп есептейміз. Себебі, халқымыздың 50 пайызы осы ауылда

тұрады, бюджетке түсетін салық көлемі 38 миллиард теңгені құраса, ауыл шаруашылығындағы шағын кәсіпкерлік субъектілерінің төлейтін жалпы салық көлемі бюджеттің 1 пайызын ғана құраса, бюджетке түсетін салық көлемі 38 миллиард теңгені құрайды. Бәлкім, оны толығымен босатқан дұрыс шығар, бұл мемлекеттік макроэкономикалық деңгейде маңызды емес. Салықтан жалтаруды кәсіпкерлер пайдаланады. Заңды тұлғалар, шаруашылық жүргізуші субъектілер жыл соңында төленетін корпоративтік табыс салығын төмендету мақсатында жалған кәсіпорындарға ақша аудару арқылы шығыстарды ұлғайтады және мемлекеттік бюджетке салық түсімдерін қосымша төмендетеді [4].

Жалпы, бізді қызықтыратын мәселе - бұл жеке табыс салығы. Сол 10% жұмыс істейтіндердің барлығына табысына қарамастан бірдей салынады. Бұл мәселе бойынша ғылыми ортада өте үлкен пікірталастар бар. Жеке табыс салығының мөлшерлемесінің мәні табыс мөлшеріне сәйкес есептелуі керек. Бұл тәжірибе жетілген мемлекеттерде қолданылады.

Жоғарыда айтылғандардың бәрінде, ҚР-дағы салық реформасының негізгі бағыттары осы жалпы мәнмәтінде келесідей атап айтқан жөн деп санаймыз:

1) тиімділігі төмен салықтарды алып тастау арқылы салық ауыртпалығын жеңілдету және салық жүйесін оңайлату;

2) бірқатар салықтық жеңілдіктердің күшін жоюдың, «салықтық әділеттілік» қағидатына сәйкес салық төлеушілер мен салық салынатын кірістер шеңберін кеңейтудің арқасында салықтық базаны кеңейту.

Қазіргі уақытта мына ішараларды жүзеге асыру орынды: □

- мемлекет кірісіне түсуі тиіс сараланған рентаның негізгі құраушысы ретінде салық салынатын базаны және ресурстық төлемдер мөлшерлемесін күрт арттыру; □

-салықтардың әлеуметтік бағыттылығын күшейту. Ол үшін, бір жағынан, азаматтардың салық салынбайтын ең төменгі кірістерін, екінші жағынан, табысы өте жоғары адамдар үшін табыс салығының мөлшерлемесін үнемі арттырып отыру, сондай-ақ акцизделетін сәнді тауарлар шеңберін кеңейту және оларға акциздердің ставкаларын арттыру қажет.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Әубәкіров Я. А., Нарыбаев К. Н., Есқалиев М., Байжұмаев Е., Экономикалық теорияның негіздері – Алматы – 1998 – б. 391.

2. Т. Н. Крамаренко, А. М. Кумбарова; Салықтар – Астана: Фолиант - 2007-б.104

3. Қазақстан республикасы салық кодексі <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1700000120>

4. Ермекбаева Б. Ж. “Жалпы мемлекеттік салықтар” Алматы “Экономика” 2017 жыл.

5. <https://bizmedia.kz/2022/06/13/nalog-na-transport-2022-rk-proverka-oplata/>

6. <https://infs.kz/articles/nalog-na-transport-v-2023-godu-i-plata-naloga-onlayn>

НДС В РК: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ.

СТАРОСТИНА М. В.

студентка группы ИТА 21-2

ИБРАЕВА А.Д.

Научный руководитель, магистр, ст.преподаватель

Карагандинский университет Казпотребсоюза,

г.Караганда, Республика Казахстан.

Аннотация: НДС (налог на добавленную стоимость) в Казахстане является одним из важнейших налогов, который взимается с продажи товаров и услуг. Однако, в последнее время, существуют определенные проблемы в его применении. Многие мелкие и средние

предприятия испытывают трудности в уплате налога на добавленную стоимость. Они часто сталкиваются с высокой налоговой нагрузкой, особенно при первоначальной закупке товаров или сырья. Процедура уплаты НДС включает в себя различные документы и формы отчетности, что требует дополнительных затрат на обучение и административную работу для предприятий. Система НДС в Казахстане не всегда прозрачна, особенно в случаях, когда налоговые инспекции проводят проверки предприятий. В некоторых случаях, несоответствия между ожидаемым и фактическим уровнем налоговых выплат могут привести к штрафам и дополнительным расходам для предприятий. Республика Казахстан внедрила электронный сервис, который позволяет предприятиям подавать налоговые декларации онлайн. Однако, не все предприятия используют этот сервис, что затрудняет контроль и мониторинг со стороны налоговых органов.

Ключевые слова: Налог на добавленную стоимость, современные технологии, мониторинг финансовых показателей, финансовая грамотность.

НДС (Налог на добавленную стоимость) в Казахстане взимается согласно Налоговому кодексу Республики Казахстан. НДС - это налог, который обычно взимается с конечного потребителя товаров и услуг. Налог на добавленную стоимость (НДС) является одним из основных источников доходов бюджета Республики Казахстан. Однако, в последние годы возникают проблемы в его применении, связанные с низкой эффективностью сбора налогов, нарушениями при их уплате, а также сокрытием доходов. Одной из проблем является высокий уровень НДС в Казахстане, который составляет 12% [1]. В то же время, есть и страны, где ставки НДС ниже, чем в России. Например, в Японии НДС составляет 10%, в Южной Корее - 10%, в США - от 0 до 10%, в зависимости от штатах [2]. Кроме того, в разных странах могут существовать различные особенности взимания НДС, например, освобождение от налога определенных категорий товаров или услуг. Также могут быть различия в том, кто несет ответственность за уплату налога - продавец или покупатель. Высокая ставка по НДС может приводить к увеличению стоимости товаров и услуг и отрицательно влиять на покупательскую способность населения. Однако, снижение ставки НДС может привести к уменьшению доходов бюджета. Другой проблемой является неэффективная работа налоговых органов по сбору налогов. Необходимо улучшить контроль за соблюдением налогового законодательства и усилить меры по борьбе с нарушениями при уплате НДС. Глава государства Касым-Жомарт Токаев затронул проблему в послании народа Казахстана: «Считаю, что необходимо модернизировать налоговую систему с фокусом на более справедливое распределение национального дохода.» [3].

Для этого можно использовать современные технологии и аналитические инструменты для мониторинга и анализа финансовой отчетности предприятий. Также важно улучшить информационную прозрачность в сфере НДС, обеспечить доступность и понятность налоговой информации для населения и предпринимателей. Необходимо усилить работу по пропаганде налоговой культуры и повысить ответственность за нарушения при уплате НДС.

В целом, для развития НДС в Казахстане необходимо провести комплексные меры по улучшению налоговой системы, сокращению бюрократических процедур и улучшению контроля за соблюдением налогового законодательства. Также важно снизить ставку НДС, но при этом увеличить эффективность сбора налогов. Внедрение современных технологий и аналитических инструментов, а также улучшение информационной прозрачности, могут помочь достичь этих целей.

Кроме того, для эффективного управления НДС в Казахстане необходимо сотрудничество между частными банками, предприятиями и налогоплательщиками. Важно создать систему сбора данных, которая обеспечивает высокий уровень мониторинга и контроля за соблюдением налогового законодательства. Также важна сложная система сбора деклараций и сбора НДС, что поможет уменьшить количество случаев и упростить процесс

взаимодействия налогоплательщиков с налогами.

Еще важная проблема, которую затронул Глава государства Касым-Жомарт Токаев в послании народа Казахстана: «Следующий вопрос. Для поддержки экспорта несырьевой продукции предстоит рассмотреть вопрос применения более простых и быстрых процедур возврата НДС».[4] Одним из возможных путей развития НДС в Казахстане может стать контроль за соблюдением налогового законодательства с использованием технологий. Это может способствовать повышению роста и более высокому мониторингу финансовых показателей, что в свою очередь может уменьшить количество людей и снизить уровень резкого роста. Необходимо усилить работу по повышению налоговой грамотности населения и бизнес-сообществ, проводить обучающие семинары и консультации по налоговым вопросам. Это, вероятно, не только повышение уровня дохода населения в возмещении, но и более высокие отношения между налогами на доходы и налогоплательщиками.

Налоговое законодательство должно строиться на принципе определённости, т.е. на установлении в налоговом законодательстве «Республики Казахстан всех оснований и порядка возникновения, исполнения и прекращения налогового обязательства налогоплательщика, обязанности налогового агента по исчислению, удержанию и перечислению налогов».[5] Повышение работы НДС в Казахстане требует комплексного участия и многолетних достижений. Необходимо проводить реформы налоговой системы, проводить проверки сбора налогов, усиливать контроль за соблюдением налогового законодательства, повышать информационную плотность и налоговую грамотность населения и бизнес-сообщества.

Другим важным аспектом развития НДС в Казахстане является регулярное обновление и регулирование законодательства, регулирующего его деятельность. В этой связи необходимо учитывать изменения в экономике и бизнес-среде, а также принимать во внимание стандарты и передовые практики в области оценки. Кроме того, важным аспектом является снижение ограничения барьеров, связанных с налогоплательщиками с налогами на потребление. Необходимо создать простые и общие правила подсчета и потребления НДС, а также уменьшить время, необходимое для подачи деклараций и пищевых продуктов. Также стоит отметить, что для сбора НДС необходимо наличие крайне необходимых условий для всех участников рынка. Это означает, что необходимо бороться с теневой экономикой и нелегальными операциями, которые могут исказить рыночную конкуренцию и показать к проявлениям объемов. В этой связи важно проводить мероприятия по борьбе с нарушениями налогового законодательства и предпосылки для развития легального бизнеса. Наконец, для развития НДС в Казахстане необходим международный опыт и передовые дискуссии в области обсуждения. В этой связи важно участие в международных форумах и обмен опытом с другими странами.

Развитие НДС в Казахстане требует комплексного подхода и крупного бизнеса со стороны государства, бизнес-сообщества и налогоплательщиков. Необходимо проводить реформы налоговой системы, улучшать показатели сбора налогов, преследовать финансы, повышать информационную рост и налоговую грамотность населения и бизнес-сообщества, бороться с теневой экономикой и создавать условия для развития легального бизнеса. Только так можно ожидать устойчивое и возможное воздействие НДС в Казахстане. Кроме того, следует принять во внимание особенности экономики Республики Казахстан при разработке и реализации политики в области НДС. Одной из особенностей казахстанской экономики является высокая доля нефтегазового сектора, который часто не подвергается налогообложению на месте добычи. В связи с этим, для сбора НДС необходимо принять участие в выбросах на выбросы и принять соответствующие меры по включению этой отрасли. Также следует принимать во внимание предпочтения в экономике страны. В некоторых регионах среднего возраста существуют условия, например, отсутствие повышенного риска или низкого уровня доходов населения, что может привести к трудностям в уплате налогов. В этом случае может потребоваться применение

дифференцированных подходов к налогообложению в зависимости от взыскания.

В целом, развитие НДС в Казахстане является чрезвычайно важным требованием для обеспечения устойчивого развития экономики страны и создания благоприятных условий для развития бизнеса. Для достижения этой цели необходимо проводить реформы налоговой системы, собирать сборы по налогам, учитывать специфические особенности экономики и повышения эффективности, а также повышать информационную и налоговую грамотность населения и бизнес-сообщества.

Список литературы:

- 1) <https://uchet.kz/week/porog-dlya-postanovki-na-uchet-po-nds-v-kazahstane-v-2023-godu-uvlichitsya>. п. 3 ст. 269 КоАП РК
- 2) <https://nonews.co/directory/lists/countries/value-added-tax>
- 3) https://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana
- 4) https://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana
- 5) Налоговый кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет»

ҚАЗАҚСТАН МЕН АМЕРИКА ҚҰРАМА ШТАТТАРЫНДАҒЫ ЖЕКЕ ТАБЫС САЛЫҒЫН ЕСЕПТЕУДІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

КУТЖАНОВА Д.

УА-20-1к тобының студенті **КАДЫРОВА А.Н.**

магистр, аға-оқытушысы

Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті
Қарағанды, Қазақстан Республикасы

Аннотация: Бұл мақалада АҚШ-тың салық жүйесінде маңызды орын алатын жеке табыс салығының қалыптасу және даму ерекшеліктері ашылады. Бұл тақырып өте өзекті, өйткені салықтар экономикалық өсуге, дамудың тұрақтылығына, экономикадағы құрылымдық өзгерістерге, сайып келгенде, халықтың өмір сүру сапасы мен әл-ауқатының деңгейіне әсер етеді. Оның ішінде бюджетке түсетін салықтардың ауқымды бөлігін жеке табыс салығы құрайды.

Бұл мақаланың басты мақсаты әлемдегі ең дамыған мемлекеттерінің бірі АҚШ-ның салық жүйесіндегі жеке табыс салығын талдау арқылы оның Қазақстанға қандай ерекшеліктерін енгізуге болатынын анықтау.

Кілтті сөздер: салық жүйесі, АҚШ-ның жеке табыс салығы, салық заңнамасы, экономикалық даму, мемлекеттік реттеу..

Қазақстанда қалыптасып келе жатқан салық салу жүйесін өзгерту және үнемі жетілдіру үрдісі аясында шетелдік тәжірибені зерделеу ерекше өзектілікке ие. Жеке табыс салығын есептеу және төлеу тетігін қолдану бойынша әртүрлі мемлекеттердің шетелдік тәжірибесін қарастыра отырып, дамыған елдердің тәжірибесіне назар аударған жөн. Экономикасы дамыған елдерде барлық салықтар, атап айтқанда жеке табыс салығы елдің экономикалық және әлеуметтік саясатын мемлекеттік реттеудің ең тиімді құралы ретінде қолданылады.

Қазіргі уақытта жеке табыс салығының қандай мөлшерлемесі тиімдірек және әділ — тура немесе прогрессивті деген мәселені экономистер, саясаткерлер, әлеуметтанушылар белсенді түрде талқылауда. Бұл мәселе тек дамушы елдерде ғана емес, Канада, АҚШ сияқты дамыған елдерде де өзекті. Тура салық шкаласы әрқашан бірінші кезекте кедейлерге қарағанда байларға пайдалы. Ақшалай баламада, тіпті байлардың табысының 10% -ы - бұл

ондаған мың доллармен көрсетілген сомалар болуы мүмкін. Бірақ сонымен бірге біз 10% төлеу, айталық, 20%, 30% немесе тіпті 40% - ға қарағанда әлдеқайда оңай және "ұят емес" екенін жақсы түсінеміз.

Америка Құрама Штаттарындағы табыс салығы Американың мемлекеттік қазынасына түсетін аударымдардың негізгі түрі болып табылады. 2022 жылғы статистикалық деректер бойынша американдықтардың 90%-дан астамы әртүрлі жеке фирмаларда жұмыс істейтіндіктен, бұл салықты негізгі деп атауға болады. Бұл елде тұратын және жұмыс істейтін АҚШ азаматтарының барлығы жеке табыс салығының төлеушілері болып табылады.

Америкада табыс салығы алғаш рет 1861 жылы Азамат соғысы кезінде енгізілді. Ол әскери операцияларды қаржыландыру механизмі ретінде қарастырылды. Сондай-ақ, 1862 жылы АҚШ Конгресі Ішкі кірістер туралы заң қабылдады. Осы кезеңде федералдық салық жүйесі құрылды. Азамат соғысы аяқталғаннан кейін, 1894 жылы Уилсон – Громан тарифі АҚШ конгресінде бекітілді. Табыс салығының мөлшерлемесі 4000 доллардан асатын табысқа 2% құрады. 1895 жылы Жоғарғы Соттың шешімімен жойылды. Табыс салығының бірінші нысаны 1914 жылы шығарылды, ол "1040 нысаны" деп аталды. Бұл форма әлі күнге дейін табыс салығының негізгі нысаны болып табылады, бірақ жыл сайын қайта шығарылады. 1916 жылы кірістер туралы заң қабылданды. Салық ставкалары мен кіріс шкалалары өңделді. Жоғарғы шегі 2 000 000 долларға дейін көтерілді [1, 16].

Ставоканы көтеру:

2% - төменгі деңгей үшін;

25% - жоғарғы деңгей үшін.

1924 жылы 10 000 000 деп бағаланған жылжымайтын мүлік үшін максималды мөлшерлеме 44% болды. 1941 жылы 50 000 000-нан астам максималды мөлшерлеме 77% құрады.

АҚШ - та табыс салығы пайда болған кездегі сияқты, салық ставкасының мәні бүгінгі күнге дейін табыс мөлшеріне сәйкес есептеледі. Америкадағы салық жүктемесінің деңгейі штат резидентінің 12 айлық табысына тікелей байланысты. Ол неғұрлым жоғары болса, соғұрлым ол үшін мөлшерлеме жоғары болады. Қазіргі таңда жеке табыс салығының көрсеткіші 14-38% аралығын құрайды (Кесте 1).

Кесте 1. АҚШ табыс салығы бойынша салық жүктемесінің деңгейі

Салық салынатын жылдық табыс ауқымы USD	Қолданылатын салық ставкасы
0 — 9 700	10%
9 700 — 39 475	12%
39 475 — 84 200	22%
84 200 — 160 725	24%
160 725 — 204 100	32%
204 100 — 510 300	35%
табыс > 510 300	37%

Егер де АҚШ азаматы немесе резиденті бірнеше жұмыс орындарында қызмет атқаратын болса, жылдық алатын табысына федералдық салық жүктемесі қолданылады. Оның басты мәнісі мынада: барлық табысқа салық салынбайды, тек келісілген диапазондағы шекті сандар арасындағы айырмашылық сомасына ғана салық салынады.

Сонымен қатар, американдықтардың жалақысынан келесі алымдар алынады:

- әлеуметтік салық;
- MEDICARE.

Әлеуметтік салық салық салынатын базадан емес, жалақының жалпы сомасынан есептеледі. Бұл көрсеткіш 4,3% құрайды. Бұл салықты жұмыс беруші төлейді. Қызметкердің өзі декларацияны толтыруға немесе қажетті құжаттарды жинауға міндетті емес. Сонымен қатар, жұмыс беруші 6,3% төлейді. Егер адам өзі үшін жұмыс істесе, онда ол үшін салық ставкасы табыстың 10,5% құрайды. Medicare салығы жалақының толық сомасына есептеледі. Салық ставкасы 1,46% құрайды. Дәл осындай мөлшерлеме жұмыс берушіге қатысты. Егер адам өзі үшін жұмыс істесе, онда ол үшін мөлшерлеме табыстың 2,8% құрайды [2, 356].

АҚШ-ның салық декларациясын тапсыру мерзімі әр жылдың 1.01-15.04 аралығында жүріп отырады. Стандартты процедура келесідей:

- IRS салық қызметінің веб-сайтында сізге салық декларациясының қажетті нысанын таңдау қажет;

- Нысанның барлық жолдарын мұқият толтыру қажет;

- Нысанның толтырылған нұсқасын IRS-ке қайтару керек.

- Пішінді қолмен немесе компьютерде толтыруға болады. Бірінші жағдайда құжат пошта арқылы, екіншісінде АҚШ үкіметінің веб-сайтында электронды түрде жіберіледі.

Мемлекеттік бюджетке төлем жасаудан жалтару аса қауіпті әрекет ретінде қарастырылады. Американың қылмыстық заңнамасында салық қылмыстары үшін жауапкершілікті қарастыратын ережелер жоқ. Бұл федералды және штат заңдарына қатысты. Жауапкершілік белгіленді және қазір арнайы салық заңдарымен реттеледі. Америкада салық заңнамасын бұзғаны үшін азаматтық және қылмыстық қудалау қарастырылған.

Елдердің салық салуында бірқатар кемшіліктері бар, осыған байланысты салық қай жерде жоғары, қай жерде төмен екенін айту мүмкін емес. Мысалы, мөлшерлеме табыс сомасына қарай өзгертін кезде «прогрессивті салықтар» бар [3, 26].

Америка Құрама Штаттарында салық заңнамасы ТМД елдеріне қарағанда әлдеқайда жақсы дамыған. Прогрессивті салық салу шкаласының көмегімен қарапайым азаматтардың, соның ішінде халықтың кедей топтарының жүктемесі азаяды. Америкалықтар мемлекеттік бюджетке үлкен жарналар төлейді. Бұл әсіресе АҚШ-тағы кәсіпкерлік қызметпен айналысатын адамдарға және өте бай азаматтарға қатысты. АҚШ-тың салық жүйесі күрделі болғанымен, ол тиімді және сенімді жұмыс істейді.

Біздің ойымызша, салық жүйесі қоғамның барлық әлеуметтік топтарының – кәсіпкерлер, жұмысшылар, мемлекеттік қызметкерлер, студенттер, зейнеткерлер және алынған кірістерде үлкен айырмашылықтары бар т.б. мүдделерін оңтайлы үйлестіруге негізделуі керек. Салықтардың мұндай әлеуметтік функциясы қоғамдағы әлеуметтік тепе-теңдікті қамтамасыз ету үшін үлкен маңызға ие. Әлемнің жетекші өнеркәсіптік дамыған елдерінде ең көп кірісі бар халықтың 10%-ы мен ең аз кірісі бар сол санның қатынасы 1:5–10 есе аралығында болады. Қазіргі уақытта ҚР-да мұндай арақатынас кемінде 1:2–25 құрайды. Бұл қоғамның кірістер бойынша әлеуметтік стратификацияны едәуір күшейтеді. Салық жүйесі мұндай айырмашылықтарды АҚШ-тың салық жүйелерінде айқын байқалатын жеке тұлғалардың кірістеріне прогрессивті салық салу арқылы жеңілдетуге арналған. Қазақстандық салық жүйесі бұл функцияны жеткілікті дәрежеде орындамайды, бұл оның елеулі кемшілігі болып табылады.

Қазақстан заңнамасы аз дәрежеде болса да, жеке тұлғалардың табыстарына салынатын салықты есептеу кезінде шегерімдер мен жеңілдіктер жүйесін құрудың теориясы мен әлемдік тәжірибесін үйретті. Қазақстанда шегерім шамасы салық төлеуші үшін айтарлықтай реттеуші мәнге ие емес, балалары бар және балалары жоқ отбасылар үшін тұтынуды тиісті саралауды қамтамасыз етпейді.

Қазақстан Республикасының Есеп комитетінің хабарлауынша республикалық бюджетте қазіргі таңда ақша тапшылығы байқалуда. Оның негізгі себептері – сауатсыз жоспарлау және қаражатты тиімсіз пайдаланумен қатар, салық жүйесінің әлі де әлсіз екендігімен түсіндіріледі.

Қорытындылай келсек, Американдық ғалымдар прогрессивті салық салу шкаласын

қолдайды: адам неғұрлым бай болса және оның кірісі неғұрлым жоғары болса, салықтар соғұрлым жоғары болады. Олар жеке тұлғалардың кірістеріне салық салу жүйесінде салық төлеушінің салық төлеу қабілеті қаншалықты экономикалық негізделген және ескерілген деген мәселені зерттей отырып, бірыңғай салық ставкасын қолдану салықтық ынталандыру сипатының бұрмалануына әкеледі деген қорытындыға келді.

Қазақстан Республикасында жеке табыс салығы саласында әлі де шешуді талап ететін бірқатар проблемалар бар деп айтуға болады:

- ЖТС төлеу кезінде тиімді және тәжірибеде жұмыс істейтін шегерімдер (жеңілдіктер) жүйесін құру;

- салық мәдениетін арттыру (халықтың кірістерді жасыруға бейімділігін төмендету мақсатында);

- жалпыға бірдей декларациялауға кезең-кезеңмен көшу (жеке тұлғаның салық кодексіне сәйкес салық жеңілдіктеріне құқығын іске асыру үшін).

Жаһандану жағдайында жеке тұлғалардың табыстарына салық салуды жетілдіру үшін келесі шаралар орынды:

- жаңа стандартты емес салық шегерімдерін ұлғайту және енгізу, сондай-ақ салық жеңілдіктерін арттыру. Әлеуметтік салық шегерімдерін ұлғайту, мысалы, білім беру шығындарына шегерімдерді белгілеу, адами капиталға инвестициялардың тартымдылығын анықтайды және көлденең әділеттілік принциптерін жүзеге асыру медициналық шығындарға шегерімдерді ұсынуды негіздейді;

- ҚҚС және акциздер сияқты жанама салықтарды азайту арқылы халыққа салық ауыртпалығын азайту. ҚҚС мөлшерлемесін төмендету есебінен салық төлеушілерде ақшалай қаражат толтырылады, сондай-ақ бұл салық жүктемесін төмендетуге мүмкіндік береді;

- салық минимумын енгізу қажет. Осы жаңашылдықтың енгізілуімен мемлекет бюджетте кемшіліктерге ие болуы мүмкін, бірақ олар негізінен барлық кірістерін арзан өнімді тұтынуға жұмсайтын халықтың тұтынуының өсуі арқылы өтелуі мүмкін;

- отбасындағы балалар санының барлық ерекшеліктерін, олардың жасын ескере отырып, салықты неғұрлым ұтымды және әділ ұстап қалуға, барлық жұмсалған шығыстарды шегеруге қабылдауға мүмкіндік беретін отбасылық салық салуды енгізу жеңілдіктер алу мақсатында шығыстарды есепке алуға отбасының барлық мүшелерін тарту есебінен салық мәдениетін арттыруға ықпал ететін болады.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Жарияланым 519 (2021), АҚШ шетелдіктерге арналған салық нұсқаулығы/Бизнесті реттеу күйі туралы есеп (2021ж.)

2. Devereux, M. P., & Vella, J. (2014). Are we heading towards a corporate tax system fit for the 21st century?. Fiscal studies, -475p.

3. Шет мемлекеттерде жеке тұлғалардың табыстары мен мүлкіне салық салу: ... жылы <http://biblioclub.ru> 21 қаңтар 2020 Жиынтық жинақ EBS

4. Тиімді салық ставкасы 2021.

5. Listokin Y., Schizer D. M. I like to pay taxes: Taxpayer support for government spending and the efficiency of the tax system //Tax L. Rev. – 2012. – Т. 66. – С. 179.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КАЗАХСТАНА

Мусаева Б.Б

Студенка группы Ф-21-4с

Борисова Е.И.

Научный руководитель – к.э.н., доцент

Карагандинский университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. Инвестиционная деятельность коммерческих банков является одним из значимых источников получения прибыли и формирования капитала. Целью данной статьи является анализ инвестиционной деятельности коммерческих банков в Казахстане. В статье рассмотрены основные направления инвестирования, а также приведены примеры успешных инвестиционных проектов.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, коммерческие банки, Казахстан, направления, проекты, экономика, финансы.

Инвестиционная деятельность является одним из ключевых направлений коммерческих банков в Казахстане. Она позволяет банкам получать прибыль и увеличивать свой капитал, вложив его в различные инвестиционные проекты. В данной статье рассмотрим основные направления инвестирования коммерческих банков в Казахстане, а также приведем примеры успешных инвестиционных проектов.

Основные направления инвестирования коммерческих банков в Казахстане – это ценные бумаги, недвижимость, кредитование, финансирование проектов и технологических инноваций.

Ценные бумаги. Коммерческие банки могут приобретать акции, облигации и другие финансовые инструменты. Такой вид инвестирования достаточно ликвиден, и приносит банкам стабильный доход.

Недвижимость. Инвестирование в недвижимость также является распространенным направлением деятельности коммерческих банков. Банки могут финансировать строительство жилой недвижимости, коммерческих зданий, а также владеть собственностью на недвижимость.

Кредитование. Коммерческие банки выдают кредиты предприятиям и физическим лицам. Данный вид инвестирования приносит банкам значительный доход в виде процентов по кредитам.

Финансирование проектов. Коммерческие банки могут инвестировать в различные проекты, как в Казахстане, так и за его пределами. Такие проекты обычно связаны с развитием инфраструктуры, производственной деятельности, сельского хозяйства и других отраслей экономики.

Технологические инновации. Инвестирование в технологические инновации является относительно новым направлением инвестиционной деятельности коммерческих банков в Казахстане. Банки могут инвестировать в IT-стартапы, финтех-компании и другие высокотехнологичные проекты.

Примеры успешных инвестиционных проектов: Один из самых успешных инвестиционных проектов, реализованных коммерческими банками в Казахстане – это участие в финансировании строительства нефтеперерабатывающего завода Caspi Bitum. В проекте участвовали такие банки, как Halyk Bank, Bank CenterCredit и Eurasian Bank. По оценке экспертов, проект имеет высокую экономическую эффективность и прибыльность.

Еще одним примером успешного инвестиционного проекта является участие Halyk Bank в финансировании строительства жилого комплекса "Keremet" в Астане. Банк выделил на проект около 28 млрд тенге. Комплекс был построен в кратчайшие сроки и имеет

высокую степень готовности.

Кроме того, инвестиционная деятельность коммерческих банков в Казахстане способствует развитию экономики страны в целом. Благодаря инвестициям в проекты и различные отрасли экономики, банки создают новые рабочие места, содействуют росту предприятий и стимулируют экономический рост.

Вместе с тем, следует отметить, что инвестиционная деятельность коммерческих банков может быть связана с рисками. Некоторые инвестиционные проекты могут оказаться нерентабельными или иметь долгий период окупаемости. Поэтому банки должны проводить тщательный анализ рисков и выбирать наиболее перспективные проекты.

Кроме того, регулирующие органы (в том числе национальный банк) должны проводить надзор за инвестиционной деятельностью коммерческих банков во избежание нарушений законодательства и защиты интересов вкладчиков.

Таким образом, инвестиционная деятельность коммерческих банков является важным сегментом их деятельности. Это позволяет банкам получать стабильный доход и диверсифицировать свои риски. Одновременно инвестиции банков в различные отрасли экономики Казахстана способствуют ее развитию и укреплению социально-экономической стабильности.

Кроме того, инвестиционная деятельность коммерческих банков в Казахстане способствует развитию экономики страны в целом. Благодаря инвестициям в проекты и различные отрасли экономики, банки создают новые рабочие места, содействуют росту предприятий и стимулируют экономический рост.

Вместе с тем, следует отметить, что инвестиционная деятельность коммерческих банков может быть связана с рисками. Некоторые инвестиционные проекты могут оказаться нерентабельными или иметь долгий период окупаемости. Поэтому банки должны проводить тщательный анализ рисков и выбирать наиболее перспективные проекты.

Регулирующие органы (в том числе национальный банк) должны проводить надзор за инвестиционной деятельностью коммерческих банков во избежание нарушений законодательства и защиты интересов вкладчиков.

Таким образом, инвестиционная деятельность коммерческих банков является важным сегментом их деятельности. Это позволяет банкам получать стабильный доход и диверсифицировать свои риски. Одновременно инвестиции банков в различные отрасли экономики Казахстана способствуют ее развитию и укреплению социально-экономической стабильности.

Казахстанские коммерческие банки сейчас активно инвестируют в различные секторы экономики. К примеру, согласно данным Национального банка Казахстана за 2020 год, больше всего кредитов, выданных бизнес-сектору. В целом, за прошедший год, объем кредитов, выданных банками, составил 20.7 трлн. тенге. Больше всего кредитов было выдано в апреле месяце - 22.3 трлн. тенге.

По отраслям, наибольшее количество кредитов получили предприятия сектора производства с 24% от общей суммы, на втором месте - строительство (17%), а на третьем - транспорт и связь (14%). В то же время, меньше всего кредитов было получено внешнеторговыми компаниями (2%) и финансовой деятельности (4%).

Кроме того, за прошедший год, банки также активно инвестировали в ценные бумаги, такие как облигации и акции. В соответствии с данными Регулятора рынка ценных бумаг Республики Казахстан за период с 1 января по 1 июля 2021 года, общий объем размещения облигаций на рынке составил 294 миллиарда тенге.

Наибольшее количество облигаций было размещено банками (29%), государственными компаниями (28%) и компаниями сектора энергетики (23%). Кроме того, банки также активно размещали свои акции на бирже. Например, по данным Kazakhstan Stock Exchange, объем торгов акциями крупнейшего банка Казахстана Kaspi Bank в прошлом году достиг отметки в 390 миллиардов тенге.

Коммерческие банки Казахстана продолжают активно инвестировать в различные секторы экономики, предоставляя кредиты и инвестируя средства в ценные бумаги. Правительство страны продолжает принимать меры для поддержки банковской инвестиционной деятельности, что позволяет банкам успешно развиваться и вносить свой вклад в экономический рост страны.

Также следует отметить, что инвестирование в технологические инновации и стартапы становится все более популярным в Казахстане, особенно в свете цифровизации экономики. Несколько крупных банков страны запустили программы поддержки финтех-стартапов, предоставляют финансовые и технологические услуги, помогая бизнесу расти и совершенствоваться. Это позволяет Казахстану сохранять конкурентоспособность на рынке и наращивать инновационный потенциал.

Наконец, стоит отметить, что растущая конкуренция на рынке банковского сектора вынуждает их активно развивать инвестиционную деятельность. Банки постоянно ищут новые возможности для инвестирования капитала, в том числе за рубежом, чтобы повысить свою доходность и прибыльность. Однако, вступая в инвестиционные проекты, банки необходимо следить за повышением рисков на своем балансе и сохранять рациональный баланс между высокой доходностью и стабильностью.

Таким образом, инвестиционная деятельность коммерческих банков в Казахстане имеет большое значение для развития экономики страны. Банки играют важную роль как финансовые посредники, инвестируя капитал в различные проекты и отрасли экономики. Инвестиции в технологические инновации также становятся все более популярными, открывая новые возможности для развития инновационной экономики. Однако, инвестирование сопряжено с рисками, поэтому банки должны оценивать и управлять рисками своих инвестиционных проектов.

Казахстане действует законодательство, регулирующее инвестиционную деятельность коммерческих банков. Например, Закон "О банках и банковской деятельности" устанавливает правила ведения банковских операций, в том числе инвестирования. Также национальный банк осуществляет регулярный контроль за деятельностью банков и осуществляемыми ими вложениями капитала, что снижает уровень рисков для банков и их клиентов.

Банки в Казахстане также активно участвуют в инвестировании проектов в других странах, особенно в странах Центральной Азии и других регионов. Это свидетельствует о росте международной экономической интеграции Казахстана и его стремлении к занятию активной позиции на мировой финансовой арене.

В целом, инвестиционная деятельность коммерческих банков является важным инструментом для укрепления финансовой стабильности и устойчивости национальной экономики. Банки в данной сфере проявляют предприимчивость и творческий подход, что способствует развитию новых отраслей экономики и повышению уровня конкурентоспособности. В то же время необходимо учитывать риски и следить за контролем за вложенными средствами, чтобы снизить возможные потери и обеспечить устойчивый рост банковской системы Казахстана.

В заключение стоит отметить, инвестиционная деятельность коммерческих банков в Казахстане играет важную роль в развитии экономики страны. Банковские инвестиции распространены на различные отрасли экономики, в том числе на строительство, производство, недвижимость и ценные бумаги. Это позволяет банкам получать высокие доходы и способствует экономическому развитию страны.

Кроме того, инвестирование в технологические инновации и стартапы позволяет банкам участвовать в развитии инновационной экономики и создавать новые инвестиционные возможности. Вместе с тем, инвестиционная деятельность также связана с рисками, поэтому банки должны оценивать и управлять рисками своих инвестиционных проектов.

С учетом рисков и возможностей, инвестиционная деятельность коммерческих банков является важным инструментом для укрепления финансовой стабильности и устойчивости национальной экономики Казахстана. Благодаря регуляционным нормативам и контролю со стороны национального банка, банки могут действовать в условиях правовой и эффективной инвестиционной среды.

Список литературы:

1. Республика Казахстан. Закон от 22.07.2003 № 415-ІІ «О банках и банковской деятельности».
2. Шангалиев, Б. Банковский бизнес: учебник. – Алматы, 2008.
3. Закон Республики Казахстан «О Банке Развития Казахстана» от 25 апреля 2001 года.
4. Закон Республики Казахстан «О Национальном Банке РК» от 2 марта 2001 года.
5. «Экономика». Учебник под редакцией д.э.н. проф. А.С. Булатова. М., «Юристъ» 2001 г.
6. «Управление инвестиционными проектами». Уч. пособие. В.А. Швандер, А.И. Базилевич. М., «Экономика», 2001 г.

ШАҒЫН БИЗНЕС СУБЪЕКТІЛЕРІНЕ АРНАЛҒАН АРНАУЛЫ САЛЫҚ РЕЖИМДЕРІ

ТУРСЫНХАНОВА М.С.

УА-20-ІК тобының студенті

КАДЫРОВА А.Н.

Ғылыми жетекшіс, магистр, аға оқытушысы

Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті,

Қарағанды қаласы, Қазақстан Республикасы

Аннотация: Мемлекеттегі аса өзекті мәселелердің бірі шағын және орта бизнесті дамыту болып табылады. Сол себепті бұл мақалада Қазақстан Республикасындағы шағын және орта бизнес субъектілері қолдануы мүмкін салық салудың арнайы режимдері қарастырылады. Арнайы салық режимдерін талдау негізінде олардың артықшылықтары мен кемшіліктері анықталды. Сондай-ақ, қазіргі кезеңде шағын және орта кәсіпкерлікке салық салу саласындағы негізгі проблемалар мен мүмкін болатын шешімдер сипатталған.

Түйін сөздер: шағын бизнес, арнайы салық режимі, салық ставкалары, салықтық мерзім, кәсіп, декларация, механизм.

Шағын бизнесті қолдау мен дамыту Қазақстан Республикасының экономикасын дамытудың приоритетті бағыттарының бірі болып табылады. Шағын бизнес – жеке кәсіпкерлердің, шағын фирмалардың, шағын кәсіпорындардың кәсіпкерлік қызметтеріне сүйене отырып, шағын формада жүзеге асырылатын бизнес түрі. Шағын бизнес өндірістің, сауданың, қызмет көрсеті сферасының кейбір түрлері мен формаларына тән. Экономика секторын көтеруде шағын бизнестің маңызы туралы «Қазақстан - 2030» ұзақ мерзімді дамыту стратегиясында айқын көрсетілген. Үкімет осы міндеттерді орындауға нақты мүмкіндік беретін бірнеше шаралар қабылдады: мәнді заңдылықтар базасы қабылданды, несиелік әдіс енгізілді, шағын бизнес үшін инфраструктура жасалды.

2022 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша Қазақстан Республикасында 1 694 672 бірлікке тең тіркелген шағын және орта бизнес кәсіпорындарының 1 431 647 кәсіпорыны жұмыс істеп тұр, бұл тіркелген шағын және орта бизнес кәсіпорындарының жалпы санының 84,5% - ын құрады. Сонымен қатар 2018-2021 жылдар аралығындағы тіркелген ШОК кәсіпорындарының жалпы санындағы жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың саны 1 241 328

бірліктен 1 431 647 бірлікке дейін өскен [1].

Шағын және орта кәсіпкерлік компанияларын салықтық қолдау олардың оңтайлы жұмыс істеуінің негізі болып саналады. Мысалы, Қазақстан Республикасының Салық кодексінде шағын және орта кәсіпкерлік компаниялары қолдануы мүмкін салық салудың арнайы салық режимдері (АСР) қарастырылады. Еліміздің салық заңнамасында ШОК субъектілерінің экономикалық белсенділігін ынталандырудың осы құралын пайдалануына шектеу қарастырылса, шетелдік тәжірибеде, керісінше, салық мөлшерлемелерін төмендетуді тиімді пайдалануды және салық жеңілдіктерінің басқа құралдарын пайдалану мүмкіндігін алға тартып, ұсынады.

Шағын бизнес үшін салық ауыртпалығы олардың санының өсуі үшін және олар өз бизнесін көлеңкелі экономикада емес, заңды түрде жүргізуге ұмтылуы үшін салық жүйесінің бірегейлігі, тұрақтылығы және табыстың бір бөлігін алудың әділ деңгейі қажет.

Жеке кәсіпкер немесе заңды тұлға ретінде тіркелген кезде, егер қолдану критерийлеріне сәйкес келсе, арнайы салық режимдерінің бірін таңдауға болады.

Арнайы салық режимі - бұл салық төлеушілердің жекелеген санаттары үшін белгіленетін және салықтардың жекелеген түрлерін есептеу мен төлеудің, сондай-ақ олар бойынша салық есептілігін ұсынудың оңайлатылған тәртібін қолдануды көздейтін бюджетпен есеп айырысудың ерекше тәртібі.

Арнайы салық режимдері салық жүктемесінің деңгейін төмендету және салық жүктемесін жеңілдету арқылы шағын және орта бизнестің өсуіне қолайлы жағдай жасауға арналған. Сонымен қатар, еліміздің салық заңнамасында ШОК субъектілерінің бұл режимдерді пайдалануына шектеулер қарастырылған (Кесте 1)

Кесте 1 - ҚР-да шағын және орта бизнес субъектілері үшін арнайы салық режимдерінің түрлері

Критерийлер	Патент	01.01.2022ж.-дан бастап E-salyq Business мобильді қосымшасы	Оңайлатылған декларация	Тіркелген шегерім	01.01.2021ж.-дан бастап Бөлшек салық
Салық кезеңі	жыл	жыл	жартыжылдық	жыл	тоқсан
Табыс (шек)	3 528 АЕК	3 528 АЕК	24 038 АЕК	144 184 АЕК	3 000 000 АЕК
Қызметкерлер	жоқ	жоқ	30 адамнан артық емес	50 адамнан артық емес	250 адамнан артық емес
Салық салу объектісі	Салық салынатын кіріс	Салық салынатын кіріс	Салық салынатын кіріс	Тіркелген шегерімді ескере отырып, салық салынатын кіріс	Салық салынатын кіріс
Табыс салығы	1%	1%	1,5%	10%-20%	3% , 6% 01.01.2023 бастап қоғамдық тамақтану саласында
Әлеуметтік салық	жоқ	жоқ	1,5%	9,5%	жоқ
Ескерту - [1] деректері					

Патент негізіндегі АСР жеке кәсіпкерлер пайдаланады, олар: жалдамалы жұмысшылардың еңбегін пайдаланбау; жылдағы шекті табыс 3528 АЕК-тен аспайды. Жеке кәсіпкерлер салық міндеттемелерін 911.00 «Патент құнының есебі» нысаны бойынша есептейді. Нысан алдағы салық кезеңіне – күнтізбелік жылға ұсынылады. Патент құны жеке

табыс салығы мен төленетін әлеуметтік төлемдерден тұрады.

Жеке табыс салығы салық салу объектісіне (табыс) салық ставкасын қолдану арқылы есептеледі: 2% сауда саласындағы қызмет үшін (банктік аударым арқылы сауда 1%); 1% саудадан басқа қызмет үшін. Патент құнын төлеу есептеуді ұсынғанға дейін жүргізіледі. Егер кезең ішінде нақты алынған табыс сомасы есеп-қисапта көрсетілген кіріс сомасынан асып кетсе, дара кәсіпкер асып кеткен сомаға қосымша есеп-қисап ұсынады және осы сомадан салық төлейді.

АСР оңайлатылған декларациясын келесі шарттарға сәйкес келетін салық төлеушілер өтініш беруге құқылы: кезеңдегі қызметкерлердің орташа саны 30 адамға дейін; кезеңдегі кіріс – 24 038 АЕК аспайды; салық кезеңі жарты жылды құрайды. АСР-де оңайлатылған декларация негізінде қолданатын салық төлеушілер салықтар мен міндеттемелерді есептейді және оларды 910.00 Шағын бизнестің оңайлатылған декларациясына ұсынады. Оңайлатылған декларация бойынша салықтар салық салу объектісіне 3% ставка бойынша есептеледі. Салықтардың есептелген сомасы мынадай түрде төленеді: есептелген соманың $\frac{1}{2}$ бөлігі – жеке табыс салығы (корпоративтік табыс салығы); $\frac{1}{2}$ – әлеуметтік салық (әлеуметтік аударымдар сомасын шегергенде). Декларацияда зейнетақы жарналарының, әлеуметтік аударымдардың, қызметкерлердің міндетті медициналық сақтандыруға аударымдарының есептелген сомалары туралы мәліметтер көрсетіледі. Шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін оңайлатылған декларация салық органдарына салық кезеңінен кейінгі екінші айдың 15-іне дейін ұсынылады. Жеке табыс салығын және әлеуметтік салықты төлеу есепті кезеңнен кейінгі екінші айдың 25-інен кешіктірілмей жүргізіледі.

Төлем көзінен ұсталатын жеке табыс салығын есептеу төлем жасалған күннен кешіктірілмей жүргізіледі, оларды төлеу және әлеуметтік төлемдерді аудару жалпыға бірдей белгіленген тәртіппен ай сайын келесі айдың 25-іне дейін төлем жүргізіледі. Бұл ретте төлем көзінен ұсталатын жеке табыс салығының және әлеуметтік төлемдердің есептелген сомалары оңайлатылған декларацияда көрсетіледі.

Тіркелген шегерімді пайдаланатын АСР-ге келесі шарттарға сәйкес келетін салық төлеушілер өтініш беруге құқылы: кезеңдегі қызметкерлердің орташа саны 50 адамға дейін; кезеңдегі кіріс – 144 184 АЕК. Салық кезеңі күнтізбелік жыл болып табылады.

Салық салу объектісі болып кірістер мен шығыстардың жекелеген түрлері (тауарларды сатып алу; қызметкерлердің кірістері бойынша шығыстар және жеке тұлғаларға төлемдер; салықтарды төлеу; іссапар шығыстары + жеке тұлғалардың стандартты шегерімдері - дара кәсіпкерлер үшін) арасындағы айырмашылық ретінде айқындалатын салық салынатын табыс табылады.

Салық төлеушінің құқығы бар: расталмаған шығыстардың бір бөлігін (алынған жылдық жиынтық табыстың 30%-ға дейін) шегерімге, тұрақты шегерім қолдану кезінде шығыстардың жалпы сомасы жалпы кірістің 70%-ынан аспауы тиіс; салық салынатын табысты мүгедектерге еңбекақы төлеуге жұмсалған шығыстар сомасын 2 есеге және мүгедектерге еңбекақидан және басқа да төлемдерден есептелген әлеуметтік салық сомасының 50 пайызына қысқартылады.

Декларация есепті жылдан кейінгі жылдың 31 наурызына дейін 912.00 «Тіркелген шегерімді пайдалана отырып арнаулы салық режимін қолданатын салық төлеушілерге арналған декларация» нысанында ұсынылады. Декларацияда көрсетілген салықтарды бюджетке төлеу салық кезеңінің соңында белгіленген мерзімнен кейін күнтізбелік он күннен кешіктірілмей жүргізіледі.

Салық кодексінің 695-бабына сәйкес салық ставкасы: заңды тұлғалар үшін – 20%; ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілер үшін өнімдер мен акваөсіру өнімдері – 10% жеке кәсіпкерлерге – 10% [2].

Шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін АСР пайдалануға шектеулер мынадай қызмет түрлеріне қолданылады:

- маркетинг қызметтері;

- лизинг және сауда нарығын пайдалану;
- сауда базарларына жататын сауда объектілерін, сауда алаңы бес жүз шаршы метрден асатын стационарлық сауда объектілерін, сондай-ақ олардың аумағында орналасқан сауда орындарын, сауда объектілерін және қоғамдық тамақтану объектілерін қосалқы жалға беру;
- екі немесе одан да көп салық төлеушінің осындай қызметтер көрсетілетін бір қонақ үй немесе жеке тұрғын емес ғимарат аумағында қонақ үй қызметтерін көрсету бойынша қызметі.

Бөлшек сауда алаңы бес жүз шаршы метрден аз стационарлық сауда объектілеріне жататын бөлшек сауда объектілерін қосалқы жалға беретін салық төлеуші оны қолданудың басқа шарттарын ескере отырып, шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін АСР қолдануға құқылы [3].

Яғни, шектеулер енгізілген жоғарыда аталған қызмет түрлерін жүзеге асыратын кәсіпкерлер 2023 жылдың 1 қаңтарынан бастап жалпыға бірдей белгіленген салық салу тәртібіне көшуі қажет [6].

Шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін арнаулы салық режимін қолдануға құқығы жоқ:

- 1) құрылымдық бөлімшелері бар заңды тұлғалар;
- 2) заңды тұлғалардың құрылымдық бөлімшелері;
- 3) басқа оқшауланған құрылымдық бөлімшелері және (немесе) әртүрлі елді мекендердегі салық салу объектілері бар салық төлеушілер.

Арнаулы салық режимдерін қолданатын тұлғаларға салық салу мақсатында салық төлеушінің басқа оқшауланған құрылымдық бөлімшесі орналасқан жері бойынша оның функцияларының бір бөлігін орындайтын стационарлық жұмыс орындары жабдықталған аумақтық оқшауланған бөлімше болып танылады. Жұмыс орны бір айдан астам мерзімге құрылған болса, стационарлық болып саналады.

- 4) басқа заңды тұлғалардың қатысу үлесі 25 пайыздан астам заңды тұлғалар;
- 5) құрылтайшысы немесе қатысушысы бір мезгілде арнаулы салық режимін немесе салық салу ерекшеліктерін қолданатын басқа заңды тұлғаның құрылтайшысы немесе қатысушысы болып табылатын заңды тұлғалар;
- 6) коммерциялық емес ұйымдар;
- 7) ойын бизнесі салығын төлеушілер.

Шағын бизнестің кейбір өзіне тән ерекшеліктері оның экономиканың маңызды секторы екендігін көрсетеді. Мемлекеттің оған аса мән беруі қоғам үшін экономикалық, саяси және әлеуметтік жетістіктерге жетумен түсіндіріледі.

Шағын бизнестің экономикалық нәтижесі келесілерде көрсетіледі:

- 1) бәсекелестік ортаны қалыптастырады;
- 2) нарықты тауар мен және әр түрлі қызметтермен толықтырады;
- 3) ірі бизнес үшін кадрлар мен капитал ресурсының көзі болатын «қоректену ортасы» болып табылады.

Саяси нәтижелерге келетін болсақ шағын бизнес қоғамның бір қалыптылығының негізі ретінде орта класты қалыптастыру көзі болып табылады. [4]

Бүгінгі таңда ШОБ-ға салық салу саласындағы нақты проблемалар мен мүмкін болатын шешімдерді қарастырсақ, келесідей болмақ:

- Нақты салық жеңілдіктерін беру және реттеудің пәрменді салық құралдарын қолдану шағын және орта бизнесті қолдаудың бағыты болуға тиіс. Оңтайлы салық саясаты арқылы мемлекет отандық өндірісті дамытуға, нарықты құруға және кейіннен белгілі бір өмір сүру деңгейін қалыптастыруға ықпал ете алады және солай етуге тиіс, бұл мемлекеттік бюджетке түсімдердің ұлғаюына ықпал етеді. Мысалы, экономиканың басым секторларында қызметін жүзеге асыратын шағын кәсіпорындар үшін белгілі бір кезеңге салық ставкаларын төмендету немесе олардан босату, инвестициялық салымдарға немесе "салық несиелеріне" салықтық жеңілдіктерді пайдалану.

- Бөлшек сауда субъектілері үшін ғана емес, сондай-ақ кәсіпкерліктің басқа да салалары

үшін бөлшек салықтың арнайы салық режимінде 3% -6% мөлшерлемесін сақтау қажет. Қазіргі уақытта кәсіпкерлік белсенділікті қалпына келтіру қажет, ал енгізілген норма, тұтастай алғанда, экономикалық өсуді одан әрі қалпына келтіру шараларына толық сәйкес келмейді. Экономикалық құлдырау жағдайында салық саясаты мемлекеттің фискалдық міндеттерін шешпей, бизнесті экономиканы дамытуға көбірек жұмыс істеуге ынталандыруы тиіс.

- Салық режимдерінде бөлшек сауданы пайдалануға тыйым салу патент және E-SalyqBusiness, сондай-ақ жұмысшыларды жалдауды шектеу кәсіпкерлерді оңайлатылған декларация режиміне немесе жалпыға бірдей белгіленген тәртіпке көшуге мәжбүр етеді, бұл жеке кәсіпкерлерге салық жүктемесін арттырады.

Әдебиеттер тізімі:

1. ҚР Қаржы министрлігінің 1.04.2022 жылға арналған статистикалық бюллетені- [Электрондық ресурс]. - Қол жеткізу режимі: <https://www.gov.kz/memleket/entities/minfin/documents/details/302614?lang=ru>
2. Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі) Қазақстан Республикасының 2017 жылғы 25 желтоқсандағы № 120-VI ҚРЗ кодексі. – [Электрондық ресурс]. - Қол жеткізу режимі: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/K1700000120>
3. Жеке кәсіпкерлерге арналған салық режимдері: арнаулы салық режимдері <https://www.gov.kz/situations/7/1075?lang=ru>
4. Мукашева А.М. БИЗНЕСТІҢ ШАҒЫННАН ОРТА РАЗРЯДҚА ӨТУ ҮШІН ЫНТАЛАР МЕН КЕДЕРГІЛЕР

ҚАЗІРГІ ЗАМАҢҒЫ БАНК ҚЫЗМЕТІНДЕГІ ҚОЛДАНЫЛАТЫН ЖАҢА САЛАСЫ: «ЖАСЫЛ БАНКИНГ» ЖӘНЕ ОНЫҢ ЕРЕКЕШЛІГІ

Исанов Арман Серикғалиевич

Ф-22Д тобының докторанты

Сембеков Амир Катеевич

Ғылыми жетекші

Э.ғ.д., профессор

Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті,

Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аңдатпа. Мақалада «жасыл банкинг» анықтамалары және жасыл банкинг тәжірибесінің жіктелуі қарастырылады. Жасыл банктік қызметтің кейбір танымал ішкі және сыртқы түрлері талқыланады. Авторлар қазіргі уақытта банк секторын жасылдандырудың жаһандық үрдісі бар екенін анықтады. Дегенмен, қол жетімді «жасыл банкинг» тәжірибесінің ауқымы әртүрлі елдер мен банктерде айтарлықтай өзгешеленеді. Ұсынылған тұрақтылық шкаласы «сәл жасыл» банктердің қызметін «толық жасыл банктерге» дейін бағалау үшін пайдаланылуы мүмкін.

Кілт сөздер: жасыл экономика, жасыл қаржы, жасыл банк ісі, тұрақты банк ісі, жасыл облигациялар, жасыл несие, Қазақстанның жасыл экономикасы.

Мыңжылдық мақсаттарының жалғасы ретінде 2015 жылы Біріккен Ұлттар Ұйымының мүшелері «жасыл» экономикалық өсуге, яғни қоршаған ортаға және халыққа пайда әкелетін ЖІӨ-нің ұзақ мерзімді өсуіне ерекше назар аударатын 17 тұрақты даму мақсатын жариялады. Осы ұйымның мүшесі бола отырып, Қазақстан Республикасы орнықты экономикалық дамумен неғұрлым жасыл экономика бағытындағы жалпы үрдісті ұстанады. 2013 жылы Қазақстан Үкіметі Тұңғыш Президенттің мақұлдауымен «Қазақстан Республикасының

жасыл экономикаға көшу тұжырымдамасы туралы» жариялап, онда мақсаттар айқындалып, 2050 жылға қарай жасыл экономикаға көшу жөніндегі жол картасы ұсынылды.

«Жасыл» экономиканы құру, «жасыл» қаржыны қажетті деңгейде дамытусыз мүмкін емес. «Жасыл қаржының» жан-жақты анықтамасы болмаса да, бұл термин әдетте экологиялық жауапты жобалар мен бастамаларға (үкіметтен, банктерден, микронесиеден, сақтандырудан, халықаралық ұйымдардан, жеке инвесторлардан және т.б.). барлық жеке және мемлекетке қатысты қаржылық ағындарға жатады. Банктер қаржы жүйесіндегі ең ірі ойыншылар болғандықтан, олардың жасыл экономикаға қосқан үлесі назардан тыс қалмауы керек: банктер ESG қағидаттарына сәйкес келу үшін пайданы көбейтуге бағытталған өзінің тәртіп ережелерін түзетіп отыруы қажет [1].

Жасыл банктер желісі (Green Bank Network, 2018), атап өткендей, «Жасыл банктер қаржы институттары ландшафында аса маңызды іс-қимыл жасаушы тұлға болып табылады». Зерттеушілер мен банкирлер қоршаған ортаға, қоғамға және басқаруға (яғни ESG қағидаттары) ерекше назар аударатын банктерді сипаттайтын «жасыл банктер», «тұрақты банктер» немесе «этикалық банктер» сияқты өзара байланысты терминдерді қолданады.

Зерттеушілер (Nath et al., 2014) банктер қоршаған ортаға тікелей әсер етпесе де, олардың клиенттер арқылы жанама әсері айтарлықтай екенін атап өтеді. Осылайша, банктер үшін жаһандық тұрақты даму қозғалысына үлес қосу маңызды болып табылады. Сонымен қатар, «жасыл» тәжірибелерді енгізу банктердің өздеріне тікелей пайда әкеледі. Болтон (2013), корпоративті әлеуметтік Жауапкершілік пен оның қаржылық көрсеткіштері арасында оң байланыс бар екенін анықтады. Ibe-enwo және т.б. (2019) жүргізген тағы бір зерттеу «жасыл» банктік тәжірибелер банктердің «жасыл» имиджін, оларға деген сенімділік пен адалдықты жақсартатынын көрсетті [2].

Атап айтқанда, банктердің «жасыл» болуының екі жолы бар: біріншіден, олардың ішкі бизнес қызметін қоршаған орта талаптарына сәйкестендіру арқылы (мысалы, тікелей көміртегі ізін азайту, тиімдірек энергияны пайдалану, қағазды азырақ пайдалану және т. б.) және екіншіден, өз клиенттеріне мамандандырылған «жасыл» қаржы өнімдерін (мысалы, жасыл карталар, несиелер, депозиттер, ипотека және т.б.) ұсыну арқылы.

Соңғы үкіметтік бастамаларды ескере отырып, Қазақстан Республикасы жасыл қаржыландырудың өңірлік орталығы болуға ұмтылады. Мысалы, 2020 жылы АХҚО жасыл қаржыландыру орталығы АДБ және "ДАМУ" қорымен бірлесіп алғашқы жасыл облигациялар шығаруды іске қосты. 2021 жылы АХҚО «Жасыл жобаларға арналған Таксономия» дайындады. Бұл құжат негізгі шарттарды анықтайды және қазіргі уақытта жасыл облигациялар мен жасыл несиелер болып табылатын қаржыландырудың екі нұсқасын ұсынады [3].

Зерттеу мәселесі - банк секторын жасыл өсу процесіне қалай қосуға болады деген сұрақтарды қамтиды. Біз, банктер қаржы жүйесіндегі ең ірі ойыншылар бола отырып, олардың тәртіп ережесін түзету арқылы жасыл дамуға қалай үлес қоса алатынын зерттейміз. Мақаланың мақсаты - әлемдік тәжірибедегі жасыл банк ісінің ағымдағы жай-күйін қайта қарау және Қазақстан үшін даму бағытын ұсыну. Қазақстанның банк секторы осы «жасылдандыру» моделінен артта қалған сияқты. Қазіргі уақытта қазақстандық банктер ұсынатын шектеулі өнімдер ғана жасыл болып саналуы мүмкін. «Жасыл» экономика мен қаржының жергілікті зерттеушілері негізінен капитал нарықтарына назар аударып, «жасыл» банктік қызметті елемеді. Осылайша, авторлар Қазақстан контекстінде жасыл банкингті қолдану арқылы өз үлестерін қосуда.

1-кестеде зерттеушілер ұсынған Жасыл банкингтің кейбір анықтамалары келтірілген. Авторлар жасыл банктік қызметтің қоршаған ортаға оң әсерін атап көрсететінін айта кету керек. Жалпы, анықтамаларды біз анықтайтын екі санатқа топтастыруға болады: 1) жалпы және 2) функционалды. «Жасыл» банк ісінің жалпы анықтамалары (Бисвас, 2011; Ахмед, 2012; Лалон, 2015) банктердің қандай қызметі экологиялық пайда әкелетінін көрсетпейді. Нақты функцияларға қатысты анықтамаларды ескере отырып (Желязкова және басқалар,

2015; Park et al. және басқалар., 2020) негізгі банктік қызметті «жасыл» қаржыландыруға айналдырудың маңыздылығын атап көрсетеді. Осылайша, «жасыл» банктер - бұл әдеттегі қаржылық операциялары (депозиттер мен несиелер) «жасыл» жобалар мен бастамаларды қолдайтындар [4].

1-кесте. Жасыл банк ісінің анықтамасы.

Анықтамалар	Авторлар
«ел мен ұлт экологиялық пайда алатын банктік қызметтің кез-келген түрі»	(Lalon, 2015)
«банктердің өнеркәсіпті экологияландыру және табиғи ортаны қалпына келтіру үдерісіндегі күш-жігері»	(Biswas, 2011)
«қоршаған ортаға оң әсер ететін несиелер, депозиттер және басқа да банк өнімдерін (өзара қорлар және басқа инвестициялық өнімдер, кастодиандық қызметтер және т. б.) ұсыну»	(Zhelyazkova et al., 2015)
«тұрақты дамудың басқа мақсаттарын ескере отырып, парниктік газдар шығарындыларын азайту және климаттың өзгеруінің жағымсыз салдарына қоғамның төзімділігін арттыру мақсатында банктік және банктік емес қаржы институттарының қызметін қаржыландыру»	(Park et al., 2020)

Рокки Маунтин (Whitney et al., 2020) институты зерттеушілерінің айтуынша, қазіргі уақытта әлемде толыққанды жасыл қаржыландыру мекемелері ретінде қарастыруға болатын 30-ға жуық банк бар. Жасыл банктердің көпшілігі мемлекеттік меншікте немесе квазимемлекеттік, тек екі жеке Жасыл банк бар. Дүние жүзіндегі коммерциялық банктер де экологиялық санада жаһандық үрдісті ұстанады. Банктер жеке «жасыл» филиалдар құрады, «жасыл терезелер» ашады, арнайы саясаттар тұжырымдайды және әдеттегі өнімдеріне әртүрлі «жасыл» баламалар жасайды [5].

2-кесте. Жасыл банкінгтің танымал тәжірибелері.

Жасыл банк тәжірибесі	Сипаттама
Онлайн-банкінг (мобильдік, электрондық банкінг)	<ul style="list-style-type: none"> ● сократите использование бумаги ● банктер клиенттерінің келу санын қысқарту ● қағазсыз өтініш
Қалдықтарды басқару	● кеңселердегі қалдықтарды іске жарату
Грин-карталар	<ul style="list-style-type: none"> ● жасыл қорларға транзакциялардан шамалы пайызды құрбандыққа шалыңыз. ● экологиялық таза сатып алу кезінде қол ақшаны банкке қайтарыңыз
Жасыл автонесиелер	● энергиятиімділік бойынша несиелеудің неғұрлым ұзақ мерзімін немесе комиссияларын, сондай-ақ неғұрлым төмен пайыздық мөлшерлемелер ұсыныңыз
Жасыл ипотека	● неғұрлым төмен пайыздық мөлшерлемелер, комиссиялар, несиенің ұлғайтылған сомасын немесе неғұрлым ұзақ мерзім ұсыныңыз
Жасыл депозиттер	жасыл тұрғын үйді сатып алуға/реконструкциялауға несиелеу мерзімі .
Жасыл жобаға несиелер	● жасыл жобаларды қаржыландыру үшін ерекше пайдаланылатын несиелер

2-кестеде бүкіл әлемде «жасыл» банктік қызметтің кейбір кең таралған тәжірибелері жинақталған. Әдетте, әр түрлі банктердегі жасыл банкінгті екі негізгі санатқа бөлуге

болады: 1. Ішкі қызмет және 2. Сыртқы қызмет [6].

1. Ішкі қызмет («ішкі» қызмет деп те аталады) ұйым ішіндегі экологиялық санаға ықпал ететін әрекеттер мен бастамалар ретінде анықталуы мүмкін;

2. Сыртқы қызмет - бұл Банктің клиенттерінің экологиялық таза қаржылық өнімдер мен қызметтерді пайдалануына ықпал ететін қызмет;

Ішкі қызмет қоршаған ортаға және климаттың өзгеруіне теріс әсерін азайту мақсатында банктердегі ішкі бизнес-процестерді түзетуді білдіреді. Банктер көптеген филиалдары мен мыңдаған қызметкерлері (жұмысшылары) бар ауқымды кәсіпорындар болғандықтан, олардың күнделікті қызметінде көміртегі ізі болуы мүмкін. Осылайша, банк секторының экологиялық санасы «жасыл» экономикаға көшу процесінде шешуші қадам болып табылады.

Жасыл Банктің ішкі қызмет саласының ауқымы кең болуы мүмкін. Банктер қағазды пайдалануды азайтудан және электронды форматқа көшуден бастауы мүмкін (мысалы, онлайн-банкинг және мобильді банкинг). Олардың кеңсе бөлмелерінде энергияны үнемдейтін қыздыру шамдары мен қайта өңдеу нұсқалары орнатылуы мүмкін. Жеке көліктерден CO₂ шығарындыларын азайту үшін олардың жұмыс берушілеріне жаппай тасымалдау ұсынылуы мүмкін.

Дегенмен, біз мұны банкті жасылдандыру жолындағы алғашқы қадамдар ретінде қарастырамыз. Шетелде және Қазақстанда көптеген қаржы делдалдары жасыл тәжірибенің осындай түрлерін жасап үлгерді. Келесі кезеңде банктер экологиялық ойлауды өздерінің барлық бизнес-процестеріне біріктіруге тырысуы керек. LEED сертификатталған жасыл ғимараттарды пайдалану, экологиялық жауапты жеткізушілермен келісім-шарттар жасау.

Сыртқы «жасыл» банктік қызмет өз клиенттеріне мамандандырылған «жасыл» қаржылық өнімдер мен қызметтерді ұсынуды және жылжытуды білдіреді. Ракич және басқалар жасыл банкингті төрт санатқа бөледі (Ракич және басқалар, 2012)::

- 1) Жасыл бөлшек банкинг
- 2) Экологиялық корпоративтік банкинг
- 3) Жасыл активтерді басқару
- 4) Жасыл сақтандыру

Бөлшек банкте жасыл ипотека, жасыл автонесиелер, несие карталары сияқты қаржылық өнімдерді жасыл банктер өздерінің жеке клиенттеріне ұсынады. Банктің клиенттері тұрғын үйдің энергия тиімділігін арттыра алады, күн панельдерін орната алады немесе электромобильдерге ауыса алады, осылайша климаттың өзгеруіне ықпал етеді.

Корпоративтік банкингке келетін болсақ, банктер клиенттерді қоршаған ортаға әсерін тексеру және «жасыл» жобаларды қаржыландыру, «жасыл» секьюритилендіру және технологиялық лизинг ұсыну арқылы қатыса алады. Эко-қорлар мен эко-ETF кейбір шетелдік банктер қолданатын «жасыл» активтерді басқарудың мысалдары болып табылады. Кейбір банктер сонымен қатар экологиялық таза бизнес үшін коммерциялық ғимараттарды немесе автомобильдерді жасыл сақтандыруды ұсынады [7].

Шаумя және басқалар (2016) Фриманның мүдделі тараптар теориясына негізделген жасыл банкинг тәжірибесінің басқа жіктеуін ұсынады. Олардың «жасыл банкинг» моделіне сәйкес банктердің «экологиялық санасын» төрт өлшем бойынша бағалауға болады, олар 1) жұмыс берушімен байланысты; 2) клиенттермен байланысты; 3) күнделікті операциялармен байланысты; немесе 4) банк саясатымен байланысты тәжірибе (сол жерде). Жұмыс берушімен байланысты тәжірибе насихаттауды қамтиды, экологиялық білім банк қызметкерлері арасында немесе жасыл мінез-құлық үшін сыйақы беру. Клиенттерге қатысты «Жасыл» тәжірибесі бар банктер «жасыл» несиелер немесе «жасыл» несиелік ұпайларды ұсына алады. Қағазды пайдалануды азайту, Интернетке қосылу-күнделікті экологиялық таза операциялардың мысалдары. Банктердің саясатқа қатысты тәжірибесі олардың стратегиялары мен серіктестіктеріне «жасыл» технологияларды қосуды білдіреді (сол жерде). Бұл құрылымды ішкі/сыртқы бөлімшемен салыстыра отырып, біз жұмыс берушілермен және күнделікті операциялармен байланысты «жасыл» тәжірибелерді ішкі

қызмет ретінде, ал клиенттермен және саясатпен байланысты тәжірибелерді - сыртқы қызмет ретінде қарастыруға болады деп санаймыз.

Әлемдік оқиғаларды ескере отырып, Америка Құрама Штаттарын жасыл банкинг саласындағы ең жақсы тәжірибелердің бірі ретінде қарастыруға болады. АҚШ Жасыл Банкінің 2021 жылғы жылдық салалық есебіне сәйкес, АҚШ-та 10 жыл ішінде 7 миллиард АҚШ доллары көлемінде тұрақты инвестицияларды қаржыландырған 21 жасыл банк болды (американдық жасыл банк консорциумы, 2021). АҚШ-та Коннектикут Жасыл Банкі (Коннектикут) және Нью-Йорк жасыл Банкі (Нью-Йорк) сияқты жеке Жасыл банктер құрылды, олар климаттың өзгеруінде айтарлықтай жетістіктерге қол жеткізді. St Green bank-тің қызметі оның клиенттеріне күн көздеріне ауысуға мүмкіндік берді. Ал дәстүрлі банктер болса кірістердің жеткіліксіздігі мен несиелік қабілеттіліктің төмендігіне байланысты бұны мақұлдамады. Осылайша, 2018 жылы ST bank «Барлығына арналған Күн энергиясы» бағдарламасы арқылы ҰЕҰ үшін 2,8 миллион АҚШ долларын инвестициялады. Сол жылы NY green Bank-тің жасыл инфрақұрылымға салған инвестициясы 110 миллион АҚШ долларынан асты. (Жасыл банктер желісі, 2018).

Азия елдерінде (мысалы, Жапония, Корея, Қытай) жасыл қаржыландыруға келетін болсақ, біз жасыл облигациялар нарығының қарқынды дамып келе жатқанын көріп отырмыз. Мысалы, 2013 жылы Кореяның экспорттық-импорттық банкі алғашқы жасыл облигацияларды шығарды және жарты миллиард АҚШ долларын жинады (Volz, 2018). Одан кейін Үндістанда, Сингапурда және аймақтың басқа елдерінде жасыл бағалы қағаздар сәтті шығарылды.

«Жасыл» қаржы тақырыбы бүкіл әлемдегі зерттеушілердің қызығушылығын тудырды. Жасыл облигациялар мен жасыл несиелер әдебиеттерде кеңінен талқыланғанымен, банк секторын жасылдандыру жете бағаланбай отыр деп айтуға болады. Сондықтан, бұл мақала жасыл банк әдебиеттері қатарын толықтыра түседі деген ойдамыз.

Банк секторының маңыздылығын ескеретін болсақ, «жасыл» экономикаға көшу екінші деңгейдегі банктердің «жасыл» қаржыландыруға белсенді қатысуын талап етеді. Зерттеушілер қоршаған орта туралы хабардарлықтың, саналылықтың, бұқаралық ақпарат құралдарында жариялаудың және ережелердің өсуіне байланысты «жасыл» банкингке сұраныс артып келе жатқанын атап өтті (Ракич, және басқалар).

Авторлар анықтама мен қызмет түріне негізделген «жасыл банкинг» жіктемесін ұсынады. Сонымен қатар, біз жасыл банкті трансформациялауға қол жеткізудің пайдалы құралы ретінде «банктің тұрақтылығы» шкаласын ұсынамыз.

Осылайша, банктер өздерінің ішкі және сыртқы қызметін тұрақты өсуге сәйкес етіп өзгерте отырып, өздерін толыққанды «жасыл» институттар ретінде қарастыруы керек.

Осы мақалада бүкіл әлем бойынша жасыл банк ісінің кейбір қолжетімді тәжірибелері қарастырылды және Қазақстанға қолжетімді жасыл қаржы өнімдері мен қызметтерінің (жасыл несиелер, жасыл ипотека, жасыл карталар және т.б.) спектрін кеңейте отырып, әлемдік үрдістерден ұстануды ұсынады. Алайда, банк секторын жасыл трансформациялауда мемлекеттік қолдау өте маңызды болып табылатынын атап өтеміз.

Әдебиеттер тізімі:

1. Беспалов Р. А., Беспалова О.В. коммерциялық банктердің сақтандыру операцияларының ерекшеліктері // ғылыми-әдістемелік электрондық журнал тұжырымдамасы. 2017. № Т31. 1396-1400 ББ.
2. Беспалова О.В. қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді қаржы саясаты-Брянск, 2016.
3. Беспалова О.В., Говько И.А., Добыш Е.А. коммерциялық банктердің несиелік операциялары: проблемалар және оларды шешу жолдары // қаржы экономикасы. 2018. № 4. 163-167 ББ.
4. Беспалова О. В., Фараджова А.С., Шибанов И.А. Банк жүйесін дамытудың жаңа

кезеңіндегі коммерциялық банктің депозиттік саясаты // Экономика және кәсіпкерлік. 2017. № 2-1 (79). 484-488 ББ.

5. Благов Ю. Е. Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік: эволюция, тұжырымдамалар // Ресей менеджмент журналы. 2004. № 3. 17-34 бет.

6. Ковалерова Л.А., Савинова Е. А. Орталық банк саясатының жаңа векторлары // әлеуметтік-экономикалық жүйелерді басқару, құқықтық және тарихи зерттеулер: теория, әдістеме және практика халықаралық ғылыми-практикалық конференция материалдары. 2 томдық. 2018. 64-72 ББ.

7. Цифрлық экономика - бизнестің жаһандық трендтері мен практикасы / Оганесян Т.К. және т. б. - М.: Экономиканың жоғары мектебі. 2018. 121 Б.

ҚАРЖЫ САЛАСЫНДАҒЫ ЦИФРЛЫҚ ҚҰРАЛДАРДЫҢ РӨЛІ

Манкенов у.н.

Ф-22-3ск тобының студенті

Майкенова А.Е.

Ғылыми жетекші, магистр, аға оқытушы

Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.

Қазтұтынуодағы Қарағанды Университеті

Аннотация: Қазіргі уақытта әлем өмірдің барлық салаларын, соның ішінде қаржылық саланы қамтитын цифрлық революцияны бастан кешуде. Цифрлық құралдар қазіргі таңда маңызды рөл атқарады, Қазақстан да ерекшелік емес. Бұл мақалада біз Қазақстанда қаржы саласында қандай цифрлық құралдар қолданылатынын және олардың қаржы жүйесінің дамуына қалай әсер ететінін қарастырамыз.

Түйін сөздер: Цифрландыру, цифрлық құралдар, интернет-банкинг, қаржы.

Қаржы саласындағы негізгі цифрлық құралдардың бірі — интернет-банкинг. Бұл құрал Банк клиенттеріне онлайн режимінде операцияларды жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Қазақстанда банктердің көпшілігі өз клиенттеріне интернет-банкинг қызметтерін ұсынады, бұл өз қаржысын басқару процесін неғұрлым ыңғайлы және жылдам етеді.

Қаржы саласындағы тағы бір маңызды цифрлық құрал-мобильді қосымшалар. Мобильді қосымшалар банк клиенттеріне өз шоттары туралы ақпарат алуға, аударымдар жасауға және шоттарды төлеуге мүмкіндік береді. Бұл құрал сонымен қатар ыңғайлы, өйткені ол клиенттерге өз қаржысын кез келген уақытта, кез келген жерде басқаруға мүмкіндік береді.

Қаржы саласындағы тағы бір маңызды цифрлық құрал-электрондық әмияндар. Бұл құрал клиенттерге мобильді құрылғыларда ақша сақтауға және олармен төлем жасауға мүмкіндік береді. Қазақстанда Qiwi және Kaspi сияқты кеңінен қолданылатын бірнеше электрондық әмияндар бар. Сонымен қатар, Қазақстанда клиенттерге өз ақшаларын акциялар мен облигациялар сияқты түрлі құралдарға инвестициялауға мүмкіндік беретін бірқатар онлайн-сервистер бар. Бұл қызметтер клиенттерге бұрын көптеген адамдар қол жеткізе алмайтын инвестициялық мүмкіндіктерге қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Статистика көрсеткендей, Қазақстанда интернет-банкингтің қолданылымдығы жыл сайын артып келеді. Қазақстанның қаржы ұйымдары қауымдастығының мәліметтері бойынша, 2020 жылдың соңында Қазақстанда 6,3 миллионнан астам интернет-банкинг пайдаланушысы болған, бұл 2019 жылмен салыстырғанда 10% - ға артық[1].

Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің деректері бойынша 2020 жылдың соңында интернет-банкинг арқылы жүргізілген операциялардың үлесі банк карталары бойынша операциялардың жалпы санының 60% - дан астамын құрады. Бұл Қазақстан азаматтарының интернет-банкингке көбірек сенетінін және оны өздерінің қаржылық операциялары үшін

пайдаланатынын көрсетеді. Қазақстанда Интернет-банкингтен басқа, банктердің мобильді қосымшалары, электрондық төлем жүйелері және т.б. сияқты басқа да цифрлық құралдар бар. Бүгінгі таңда банктердің мобильді қосымшаларын 2020 жылдың аяғында 3,5 миллионнан астам қолданушы пайдаланады, бұл 2019 жылмен салыстырғанда 20% - ға көп. Электрондық төлем жүйелері Қазақстанда да барған сайын танымал, өйткені олар банкке барудың немесе қолма-қол ақшаны пайдаланудың қажеттілігінсіз интернет арқылы түрлі төлемдерді жүргізуге мүмкіндік береді.

Е – Рау-Бұл электрондық төлемдер процесін жеңілдету үшін Қазақстанда құрылған төлем құралдарының бірыңғай жүйесі. Бұл жүйе интернет пен мобильді құрылғылар арқылы электрондық төлемдерді жүзеге асырудың ыңғайлы, жылдам және қауіпсіз әдісін ұсынады.

Е-Рау жүйесі 2018 жылы іске қосылды және осы уақыт ішінде ол Қазақстандағы цифрлық төлемдер саласындағы басты құралдардың біріне айналды. Жүйе деректерді қорғаудың жоғары деңгейін және төлем қауіпсіздігін қамтамасыз етеді, бұл жүйені пайдалануды қауіпсіз және сенімді етеді. Қызметтердің кең спектрімен Е-Рау жүйесі пайдаланушыларға әртүрлі қызметтерге ақы төлеуді жеңілдететін және пайдаланушыларға ыңғайлылықты арттыратын бір жүйе арқылы әртүрлі қызметтерге ақы төлеуге мүмкіндік береді.

Е-Рау жүйесіне қатысты кейбір статистиканы қарастырайық:

- 2020 жылдың соңында Е-Рау жүйесін пайдаланушылар саны 2,5 миллионнан асты.
- 2020 жылы Е-Рау жүйесі арқылы 1,2 триллион теңгеден астам сомаға және 85 миллионнан астам транзакция жүргізілді.
- Е-Рау жүйесі арқылы төленетін қызметтердің ең танымал түрлері-коммуналдық қызметтер (транзакциялардың жалпы санының 40% - дан астамы), ұялы байланыс (шамамен 20%), интернет қызметтері (шамамен 10%), салықтар мен айыппұлдар (шамамен 10%).
- Е-Рау жүйесі төлемдердің 70-тен астам түрін қолдайды, соның ішінде коммуналдық қызметтер, ұялы байланыс, интернет қызметтері, салықтар мен айыппұлдар, электрондық әмияндарды толтыру және т.б.

Осылайша, Е-Рау жүйесі Қазақстанда электрондық төлемдерді жүргізу үшін танымал және ыңғайлы құрал болып табылады[2].

Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің деректері бойынша 2020 жылы интернет-банкингтегі операциялар көлемі 2019 жылмен салыстырғанда 26,7% - ға ұлғайып, 50,4 трлн теңгені (шамамен 118 млрд доллар) құрады. Сондай-ақ, 2020 жылы интернет-банкинг клиенттерінің саны 18,2% - ға артып, 5,5 млн адамға жеткенін атап өткен жөн. Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі өз жұмысында цифрлық құралдарды белсенді енгізуді жалғастыруда. 2022 жылы Ұлттық Банк «Цифрлық теңге» жобасы шеңберінде блокчейн-технологияларды пайдалана бастады. Цифрлық теңге-бұл Қазақстанның ұлттық валютасының цифрлық нұсқасы, ол белгіленген бағамы бар тұрақты монета болып табылады. Цифрлық теңге төлемдер мен аударымдарды өңдеу процесін жеделдетуге, сондай-ақ операциялардың ашықтығы мен қауіпсіздігін арттыруға тиіс.

«Цифрлық теңге» жобасы шеңберінде Банк сондай-ақ пайдаланушыларға it-инфрақұрылымына қарамастан әртүрлі банктер арасында төлемдер мен аударымдар жасауға мүмкіндік беретін цифрлық платформаны әзірлейді. Бұл платформа төлемдерді өңдеу уақытын қысқартуға және тұтынушыларға қызмет көрсету сапасын жақсартуға мүмкіндік береді. Бұдан басқа, Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі елімізде электрондық төлемдерді дамытуды белсенді қолдауды жалғастыруда. 2022 жылы клиенттерге төлемдер жасауға, банктік шоттарын толтыруға және қаржысын басқаруға мүмкіндік беретін «Финтех-2025» бағдарламасы аясында әзірленген жаңа мобильді қосымша іске қосылды.

Осылайша, Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі өз жұмысында цифрлық құралдарды белсенді енгізуді жалғастыруда, бұл клиенттерге қызмет көрсетудің тиімділігі мен ыңғайлылығын арттыруға, сондай-ақ Қазақстанның қаржы саласындағы операциялардың ашықтығы мен қауіпсіздігін арттыруға мүмкіндік береді[3].

Қазақстанда банктердің мобильді қосымшалары саласында Kaspi Bank, ForteBank, Halyk Bank және ATFBank қосымшалары ең танымал болып табылады. App Annie зерттеуінің деректері бойынша 2021 жылдың бірінші тоқсанында Kaspi Bank қосымшасы App Store және Google Play-де Қазақстан аумағында «қаржы» санатындағы жүктеулер саны бойынша бірінші орынды иеленді. Qazkom-ның 2020 жылғы есебінің деректері бойынша Қазақстанда барлық төлемдердің 24% - ы электрондық әмияндардың көмегімен жүзеге асырылады. Сонымен қатар, бір жыл ішінде QIWI клиенттерінің саны 6,2 млн адамға жетті, ал транзакциялардың жалпы көлемі 1,7 трлн теңгені (шамамен 4 млрд доллар) құрады.

Бір қызығы, «Қазақстандағы цифрлық экономика. 2020 жыл» ҚР цифрлық даму, инновациялар және аэроғарыш өнеркәсібі министрлігінен, 2020 жылы Қазақстанда инвестициялау үшін онлайн-сервистерді пайдаланушылар саны 2019 жылмен салыстырғанда 44% - ға артып, 1,1 млн адамды құрады. Бұдан басқа, мұндай сервистер бойынша операциялар көлемі 2,2 есеге ұлғайып, 80 млрд теңгені (шамамен 187 млн доллар) құрады. Осылайша, цифрлық құралдар Қазақстанның қаржы саласында барған сайын маңызды рөл атқарады деген қорытынды жасауға болады. Олар банктер мен басқа қаржы институттарының клиенттеріне өз қаржысын ыңғайлы және жылдам басқаруға, сондай-ақ жаңа инвестициялық мүмкіндіктерге қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Сонымен қатар, Қазақстанның қаржы саласында цифрлық құралдарды дамыту бірқатар сын-қатерлер мен проблемаларға тап болады. Негізгі проблемалардың бірі-халықтың цифрлық сауаттылығының төмен деңгейі. Дүниежүзілік банктің мәліметінше, Қазақстан халқының тек 55% - ы ғана Интернетке қол жеткізе алады. Осыған байланысты бірқатар қаржы институттары өз клиенттерінде цифрлық сауаттылық деңгейін арттыру үшін оқыту бағдарламалары мен іс-шараларды әзірлейді. Сондай-ақ цифрлық транзакциялардың қауіпсіздігін қамтамасыз ету маңызды міндет болып табылады. 2020 жылы Қазақстанда электрондық төлемдер саласындағы алаяқтық жағдайларының саны өткен жылмен салыстырғанда 34,3% - ға артып, 18,8 мың жағдайды құрады. Бұл мәселені шешу үшін қаржы институттары биометрика және екі факторлы аутентификация сияқты аутентификацияның жаңа технологиялары мен әдістерін енгізуде. Бұдан басқа, цифрлық транзакциялардың қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін Қазақстандағы қаржы институттары блокчейн және криптография технологияларын да белсенді пайдаланады. Деректерді орталықтандырылмаған сақтау мен бөлісуге негізделген Блокчейн технологиясы ақпаратты қорғау деңгейін жоғарылатуға және алаяқтық тәуекелдерін азайтуға мүмкіндік береді. Криптография өз кезегінде деректерді шифрлау және клиенттердің жеке ақпаратының құпиялылығын қамтамасыз ету үшін қолданылады. Сондай-ақ, Қазақстанның қаржы саласындағы цифрлық құралдарды дамытудың неғұрлым перспективалы бағыттарының бірі жасанды интеллект (АИ) және машиналық оқытуды пайдалану болып табылады. АИ және деректерді талдау арқылы қаржы институттары өз процестерін оңтайландырады, тұтынушыларға қызмет көрсету деңгейін арттырады және қабылданған шешімдердің сапасын жақсартады[4].

Цифрлық транзакциялардың қауіпсіздігіне байланысты сын-қатерлерге қарамастан, Қазақстанның қаржы саласындағы цифрлық құралдарды дамыту экономиканы жаңғырту және әлемдік контексте елдің бәсекеге қабілеттілігін арттыру процесінің ажырамас бөлігі болып табылады. Сондықтан, клиенттердің қажеттіліктері мен мүдделерін ескере отырып, сондай-ақ ақпараттың қауіпсіздігі мен құпиялылығының жоғары деңгейін қамтамасыз ете отырып, қаржы саласына жаңа технологияларды дамытуды және енгізуді жалғастыру маңызды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. <https://mybuh.kz/internet-banking/>
2. <https://nationalbank.kz>
3. <https://nationalbank.kz/ru/page/cifrovoy-tenge-pilotnyy-proekt>
4. <https://vestnik.turan-edu.kz/jour/article/view/1015>

РОЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА ГОСУДАРСТВА В ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ

КОЛДАСБАЕВ Н.Ж.
студент группы Ф-21-4с
ИДИРИСОВА А.Т.

Научный руководитель, магистр, старший преподаватель
Карагандинский университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В статье рассматривается роль и значение центрального банка в денежно-кредитной политике, направленное на регулирование стоимости денег в экономике для обеспечения стабильности цен. Выявлено, что достижение стабильного уровня инфляции в среднесрочной перспективе является основополагающим фактором устойчивого экономического роста. Обосновано, что деятельность национального банка способствует снижению уровня неопределенности и информационной асимметрии, повышению предсказуемости денежно-кредитной политики, уменьшению инфляционной инерции.

Ключевые слова: государство, центральный банк, национальный банк, денежно-кредитное регулирование, денежно-кредитная политика, независимость, транспарентность, инфляция.

Денежно-кредитное регулирование является одним из элементов макроэкономической политики государства и является совокупностью кратко- и долгосрочных мероприятий, направленных на изменение денежной массы в обращении, объема кредита, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов. Отсюда центральный банк каждого государства выступает как субъект денежно-кредитного регулирования [1, с.47]. Центральный банк - основной проводник денежно-кредитного регулирования экономики, являющегося составной частью экономической политики правительства, главными целями которой служат достижение стабильного экономического роста, снижения безработицы и инфляции, выравнивание платежного баланса [2, с.75]. Он регулирует денежный оборот не напрямую, а через денежную и кредитную систем, воздействуя на кредитные институты, создает определенные условия для их функционирования [1, с. 58].

Центральный банк последовательно реализует разные стратегии денежно-кредитного регулирования. Это может быть стратегия, направленная на регулирование темпа роста денежной массы в национальной экономике или регулирование валютного курса национальной денежной единицы по отношению к какой-то стабильной иностранной валюте.

Он является органом денежно-кредитного регулирования, обладающим дискреционными полномочиями в области денежной и валютной политики, в чью компетенцию входит также надзор за банковским сектором.

Республика Казахстан имеет двухуровневую банковскую систему. Национальный Банк Республики Казахстан является центральным банком Республики Казахстан и представляет собой верхний (первый) уровень банковской системы Республики Казахстан. Все иные банки представляют собой нижний (второй) уровень банковской системы за исключением Банка Развития Казахстана, имеющего особый правовой статус [4].

Денежно-кредитная политика Национального Банка - комплекс мер, направленных на регулирование стоимости денег в экономике для обеспечения стабильности цен. Достижение стабильного уровня инфляции в среднесрочной перспективе является основополагающим фактором устойчивого экономического роста [4]. Наделенный государством эмиссионным правом, ЦБ проводит общегосударственную политику стабилизации экономики, товарно-

денежной сбалансированности.

Таблица 1
Цели денежно-кредитной политики центральных банков

п/п	Центральные банки	Конечная цель денежно-кредитной политики
1	Национальный банк	обеспечение стабильности цен в Казахстане[3]
2	Федеральная резервная система США	Эффективное содействие целям максимальной занятости, устойчивым ценам и умеренным долгосрочным процентным ставкам
3	Банк Канады	Содействие основательным результатам экономической деятельности и улучшению стандарта жизни канадцев путем сохранения низкой, устойчивой и предсказуемой инфляции
4	Европейский центральный банк	Обеспечение ценовой стабильности в еврозоне
5	Банк Англии	Денежная стабильность (ценовая стабильность и доверие к национальной валюте), финансовая стабильность (обнаружение и сокращение угроз финансовой системы в целом)
6	Госбанк Вьетнама	Обеспечение ценовой стабильности, экономического роста, и стабильности банковской системы
7	Китайский народный банк	Экономический рост и стабильность валютного курса юаня
8	Немецкий федеральный банк (Бундесбанк)	Защита валюты и поддержка общей экономической политики правительства
9	Национальный банк Польши	Ценовая стабильность и поддержка правительственной экономической политики настолько, настолько она не противоречит основной цели банка
Примечание – Составлено на основе источника [3,4]		

Выбор и осуществление стратегических целей денежно-кредитной политики должны удовлетворять таким критериям, как измеримость, контролируемость, прогнозируемость. Исходя из этого, мы можем сказать, что основной целью денежно-кредитной политики Национального Банка является удержание инфляции в пределах установленных ориентиров.

Инфляционные процессы, несмотря на относительную стабилизацию, формируются на высоком уровне из-за устойчивого внутреннего спроса, перестройки логистических и производственных цепочек, стимулирующей фискальной политики, а также высоких и нестабильных инфляционных ожиданий. Месячные показатели инфляции, несмотря на замедление, продолжают формироваться выше среднеисторических значений. Оценки инфляционных ожиданий населения свидетельствует о том, что текущий инфляционный фон продолжает восприниматься населением высоко[5].

С учетом новых сценарных условий, а также внешних и внутренних факторов прогнозы инфляции пересмотрены в сторону небольшого снижения. Годовая инфляция сложится в пределах 9-12% в 2023 году, 6-8% в 2024 году и 4-6% в 2025 году. При этом в 2023 году диапазон прогноза расширен в связи с неопределенностью относительно фискального стимулирования в Казахстане и динамики инфляции в странах-торговых партнерах [5].

Улучшение прогнозов инфляции связано с прогнозируемым снижением индекса ФАО на зерновые, хорошим урожаем в Казахстане, укреплением реального обменного курса тенге, а также более умеренным влиянием миграционного шока на услуги, чем мы закладывали в прошлом прогнозном раунде. Прогнозы по росту экономики Казахстана также улучшены в связи с более позитивными ожиданиями по добыче и экспорту нефти при постепенном

восстановлении экономик странторговых партнеров. Рост ВВП в ближайшие три года ожидается на уровне 3,5-4,5%. Устойчивый рост внутреннего спроса будет поддерживаться стимулирующими государственными расходами и благоприятными ценами на нефть [5].

Для реализации основной цели на Национальный Банк возлагаются следующие задачи, обеспечивающие реализацию денежно-кредитного регулирования:

- разработка и проведение денежно-кредитной политики государства;
- обеспечение функционирования платежных систем;
- осуществление валютного регулирования и валютного контроля;
- содействие обеспечению стабильности финансовой системы;
- осуществление статистической деятельности в области денежно-кредитной статистики и статистики внешнего сектора [4].

Денежно-кредитная политика осуществляется путем установления:

- базовой ставки;
- уровней ставок вознаграждения по основным операциям денежно-кредитной политики;
- нормативов минимальных резервных требований;
- рефинансирования банков второго уровня;
- валютных интервенций;
- в исключительных случаях прямых количественных ограничений на уровень и объемы отдельных видов операций.

Базовая ставка является ориентиром по ставкам вознаграждения для основных операций денежно-кредитной политики. Национальный Банк Казахстана устанавливает базовую ставку в зависимости от общего состояния денежного рынка, спроса и предложения по займам, уровня инфляции и инфляционных ожиданий.

Система инструментов позволяет Национальному Банку регулировать ликвидность и процентные ставки денежного рынка, оказывать влияние на кредитную активность банков и воздействовать на объем денежной массы в обращении [7].

Инструменты денежно-кредитной политики делятся на следующие виды:

Операции открытого рынка – регулярные операции Национального Банка в форме аукционов для предоставления или изъятия ликвидности на денежном рынке с целью воздействия на уровень межбанковских процентных ставок. Операции на открытом рынке осуществляются по инициативе Национального Банка. При проведении операций открытого рынка в качестве залога используются высоколиквидные и безрисковые ценные бумаги [6].

Операции постоянного доступа (постоянные механизмы) – инструменты денежно-кредитной политики по корректировке объемов ликвидности, которая сложилась по результатам операций открытого рынка. Основной целью операций постоянного доступа является ограничение волатильности краткосрочных процентных ставок денежного рынка. Данные операции проводятся по инициативе банков [6].

Минимальные резервные требования используются для регулирования структурной ликвидности, а также ликвидности и ставок на межбанковском денежном рынке. Меняя нормативы резервных требований, центральный банк регулирует спрос банков на свои резервы и, используя свои инструменты, поддерживает ликвидность денежного рынка на уровне, позволяющем удерживать краткосрочные межбанковские процентные ставки в требуемом коридоре [6].

В январе 2023 года Комитет по денежно-кредитной политике принял решение сохранить базовую ставку на уровне 16,75%. Решение принято в условиях соответствия фактической инфляции прогнозным значениям Национального Банка.

Баланс рисков инфляции остается смещенным в сторону проинфляционных ввиду высокой устойчивой части инфляции и достигших исторического максимума инфляционных ожиданий. Продолжается негативное влияние перестройки логистических цепочек на экономику. Тем временем, давление со стороны внешней среды начало ослабевать –

наблюдается начало замедления инфляционных процессов во многих странах, в том числе в странах-торговых партнерах [5].

По итогам 2022 года годовая инфляция достигла 20,3% при прогнозе Национального Банка 20-21%. Наибольший рост продемонстрировали цены на продовольственные и непродовольственные товары, рост цен на платные услуги остался неизменным. Тем временем, месячная инфляция третий месяц подряд демонстрирует замедление, составив в декабре 2022 года 1,2% (в сентябре – 1,8%), однако она все еще формируется выше своих исторических среднемесячных значений [5].

Комитет по денежно-кредитной политике Национального Банка Республики Казахстан принял решение сохранить базовую ставку на уровне 16,75% годовых с коридором +/- 1 п.п. с 27 февраля 2023 года. Решение основывалось на обновленных прогнозах Национального Банка, анализе данных, а также оценке баланса рисков инфляции. Учитывая прогнозную динамику и риски инфляции, Национальный Банк намерен поддерживать базовую ставку, что позволит стабилизировать и обеспечить постепенное снижение инфляции в среднесрочной перспективе [5].

Денежное предложение росло умеренным темпом. Значительный вклад в увеличение денежной массы в период ноябрь 2022 года - январь 2023 года продолжил вносить рост требований к экономике (кредитование населения и бизнеса).

На фоне глобального ослабления доллара США, высоких цен на нефть, а также повышения базовой ставки и ставок по тенговым депозитам, в ноябре 2022 года-январе 2023 года наблюдалось укрепление обменного курса тенге [5].

Общий объем депозитов в депозитных организациях продолжил годовой прирост в январе 2023 года, при этом в декабре 2022 года был достигнут исторический максимум. Общая долларизация в банковской системе снизилась в январе 2023 года до минимального значения за последние 10 лет на фоне опережающего роста тенговых вкладов по сравнению с валютными. Снижение общего показателя связано с сокращением долларизации по вкладам как физических, так и юридических лиц. Вслед за повышением базовой ставки, выросли рыночные ставки вознаграждения по депозитам [5].

Общие объемы кредитования экономики (остаток) в 2022 году увеличились в основном за счет кредитования населения, которое продолжило расти на фоне высоких инфляционных ожиданий и льготных ипотечных программ. При этом годовой прирост кредитов населению замедлился за счет более умеренной динамики потребительского кредитования. Ипотечное кредитование росло на фоне активного освоения средств в рамках программы «7-20-25» и роста кредитования Отбасы банком. В условиях увеличения спроса на кредиты в 4-ом квартале 2022 года ускорилось кредитование бизнеса. Ставки по кредитам населения понизились вследствие снижения ставок по потребительским кредитам, по кредитам бизнесу ставки выросли вслед за увеличением базовой ставки [5].

Таким образом, центральный банк играет чрезвычайно важную роль в системе денежнокредитного регулирования. Он способен влиять на все социально-экономические показатели развития страны. Поэтому наряду с правами и функциями должны быть конкретно и четко определены ответственность и обязанности этой особой организации. В своей деятельности современный центральный банк должен руководствоваться тремя основополагающими принципами:

- 1) ответственность и обязанность центрального банка информировать и разъяснять свою политику органам надзора и контроля при Парламенте и Правительстве, а также бизнесу и широкой общественности. Данные разъяснения связаны с целями и функциями этой организации по осуществлению денежно-кредитной политики и стабилизации финансовой системы. Центральный банк обычно преследует одну из трёх промежуточных целей денежно-кредитной политики: регулирование уровня инфляции, курса валюты или денежной массы и его задача заключается в разъяснении того, каким образом он планирует использовать свои инструменты для достижения промежуточных целей, имея в виду

конечную цель денежно-кредитной политики - стабилизацию цен. Поэтому оценка денежно-кредитной политики основывается на том, насколько эффективно центральный банк использовал свой инструментарий для достижения объявленной промежуточной цели в определенный период [1].

2) прозрачность (информационная открытость) деятельности центрального банка в системе денежно-кредитного регулирования. Это оперативная публикация всей информации, которая оказывает влияние на принятие решений центральным банком, а также раскрытие внутреннего процесса принятия решений, т.е. объяснение того, каким образом эта информация используется центральным банком в ходе принятия решений в сфере денежно-кредитного регулирования. Ожидания экономических агентов могут играть значительную роль в повышении эффективности проведения политики центрального банка. Когда участники рынка понимают стратегию и тактику денежно-кредитной политики, их ожидания способствуют успешному выполнению центральным банком поставленных целей. Иначе говоря, прозрачность позволяет центральному банку управлять рыночными ожиданиями[1].

3) независимость центрального банка. Независимость политики проявляется, прежде всего, в независимости при определении промежуточных и операционных целей денежно-кредитной политики центрального банка. В большинстве стран конечная цель определяется в законе о центральном банке [1].

Таким образом, роль денежно-кредитного регулирования экономики многократно возрастает в условиях нестабильности на мировых финансовых рынках. Стране нужны новые подходы в управлении сложнейшими экономическими явлениями и процессами, поскольку именно она является несущей конструкцией экономической системы, которая обеспечивает средствами обращения сферы и отрасли экономики. При этом возрастает роль денежно-кредитных и финансовых инструментов регулирования экономикой страны и ответственность Национального Банка Республики Казахстан, Министерство финансов за состоянием финансовой стабильности в стране, обеспечивающей устойчивое экономическое развитие страны[2, с.68]. Рост значимости денежно-кредитного регулирования для экономики современного Казахстана обусловлен укреплением и развитием рыночных методов хозяйствования, переходом экономики к устойчивому развитию. От того, насколько грамотно будет строиться денежно-кредитная политика государства и насколько эффективно будут использоваться ограниченные финансовые ресурсы государства будет зависеть достижение стратегических целей государства.

Список литературы:

1. Фунг Тхе Донг Роль и место центрального банка в системе денежно-кредитного регулирования на современном этапе// Интернет-журнал «Мир Науки» 2014, № 4 (октябрь - декабрь), Том 2// <https://mir-nauki.com/issue-4-2014.html>
2. Денежно-кредитное регулирование экономики. Учебное пособие по специальности Финансы - Костанай, 2016. – 104 с.
3. Моисеев С.Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика: учеб. пособие. - М: МФПА, 2011. - С. 196
4. О Национальном Банке// <https://www.nationalbank.kz/ru/page/o-n>
5. Доклад о денежно-кредитной политике за февраль 2023// <https://www.nationalbank.kz/ru/page/obzor-inflyacii-dkp>
6. Система инструментов денежно-кредитной политики НБК//<https://www.nationalbank.kz/ru/page/sistema-instrumentov-denezhno-kreditnoy-politiki-nbk>
7. Инструменты ДКП// <https://www.nationalbank.kz/ru/page/instrumenty-dkp>

ЖАҒАНДАНУ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ҚАРЖЫ ЖҮЙЕСІН ДАМУДЫҢ ЗАМАНАУИ ЖҮЙЕЛЕРІ

Киякова Аружан

Ф-20-1 К тобының студенті

Ермекова К.А.

Ғылыми жетекші, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті,

Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация: жаһандану жағдайында, әлем экономикасы өзара тәуелді және бәсекеге қабілетті бола бастаған кезде, ресурстарды тиімді басқару кәсіпорынның нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін анықтайтын негізгі элементтердің бірі болып табылады. Бухгалтерлік есеп пен Қаржы Қаржылық стратегияны қалыптастыруда және негізделген шешімдер қабылдауда маңызды рөл атқарады.

Алайда, бухгалтерлік есеп пен қаржылық басқарудың дәстүрлі әдістері технологияның қарқынды дамуы мен нарықтың өзгеріп отыратын талаптары жағдайында тиімсіз және тиімсіз болуы мүмкін. Бәсекеге қабілеттілікті сақтау үшін компаниялар бухгалтерлік есеп пен Қаржының жаңа тенденцияларын қадағалап, оларға бейімделуі керек.

Түйінді сөздер: қаржы жүйесі, жаһандану, аймақтандыру, бюджет, резервтік қорлар, мемлекеттік қарыз, қор нарығы, қаржы жүйесін сегменттеу, қаржы жүйесінің институттары мен құралдары.

Жаһанданатын әлемдік қаржының белсенді трансформациялық процестері, Ұлттық қаржы жүйесін жаңғыртудың жаңа мақсаттары мен міндеттері ҚР-да сыртқы сын-қатерлерге төтеп бере алатын және елдің, оның жаһандану жағдайындағы ішкі нарығының тұрақты дамуын қамтамасыз ете алатын тиімді қаржы жүйесін қалыптастыру қажеттілігін айқындайды.

Қазіргі заманғы қаржы жүйесі-бұл репродуктивті процестерді қамтамасыз ету үшін жағдай жасайтын экономикалық субъектілердің және басқа субъектілердің (атап айтқанда, қоғамдық-құқықтық және т.б.) қаржылық қызметін қамтамасыз етуге бағытталған өзара байланысты және өзара әрекеттесетін институттардың, қаржы құралдарының, тетіктер мен рәсімдердің күрделі жиынтығы [1].

Қаржы жүйесі Әлемдік экономикалық жүйенің органикалық бөлігі бола отырып, өзгерістердің, эволюциялық және басқа да өзгерістердің тұрақты процесінде. Әлемдік экономиканың жаһандануының әсерін ескере отырып қаржы жүйесінің эволюциясының критерийлері ретінде мынадай институционалдық шектеулердің өзгеруін ескеру қажет:

1. әлемдік қаржы жүйесінің транзакциялық шығындарының көлемі;
2. қаржы нарықтары мен ұлттық қаржы жүйелерінің жұмыс істеуі туралы ақпараттың толықтығы;
3. бірыңғай ұдайы өндіру процесі шеңберінде әлемдік қаржы жүйесінің жұмыс істеу қағидаттары мен әдістерін іске асыру.

Әлемдік экономикалық кеңістікті ұлттықтан жоғары реттеуді күшейту кезінде жалпы әлемдік қаржы-экономикалық интеграциямен байланысты жаһандану процесі іс жүзінде жандануда.

Әлемдік қаржы жүйесінің жаһандануы жағдайында елдің ұлттық қаржы жүйесі, әрине, өзара іс-қимыл нысандарын, әлемдік талаптарға жауап беретін бағыттарды іздеуді және ең маңыздыларын сақтауды талап етеді

қаржы институттары мен құралдарының ұлттық мүдделеріне сай келетін ерекше және тиімді [2].

Жаһандану жағдайында елдің қаржы жүйесінің тиімділігін арттыру мемлекеттің қазіргі қаржы саясатының негізгі бағыттарын жүйелі реттеумен тығыз байланысты, ал оның жұмыс істеу тиімділігі ҚР ұзақ мерзімді қаржы Стратегиясынан туындайтын мақсаттар мен міндеттерге байланысты.

Бұл жаһандану жағдайында елдің қаржы жүйесін дамытуға принципті тәсілдердің заманауи ғылыми-әдістемелік негіздемесін қолдануға байланысты, жаһанданудың "факторы" ұлттық қаржы жүйесін дамыту бойынша практикалық шешімдер қабылдауда маңызды бола түсетінін ескере отырып.

ҚР-да кең аумағымен жаһандану өңірлердің алуан түрлілігі мен ерекшеліктеріне сүйенеді, олардың дамуы мен интеграциялық өзара іс-қимылды жандандыру өңірлік қаржы институттары мен құралдарының рөлін күшейтумен және олардың әлемдік қаржы процестеріне белгілі бір жеңілдететін әсерімен байланысты өңірлендіру процесінің дайындық кезеңі болып табылады [3].

Қаржы жүйесінің жаһандану процестерін зерттеудің логикасы ғылыми таным процесінің әлемдік қаржы архитектурасының мәнін зерттеудің тұжырымдамалық-әдіснамалық деңгейінен әлемдік экономиканың жаһандануы мен аймақтандыру процестерінің әсерінен туындайтын ерекшеліктерді зерттеуді қамтамасыз ететін жүйелік-функционалдық деңгейге эволюциялық қозғалысы болып табылады, әрі қарай — әлемдік қаржы архитектурасын институционалдық қайта құру жағдайында Ұлттық қаржы жүйелерін дамыту стратегияларын талдаудың әдістемелік құралдары айқындалатын функционалдық-әдістемелік деңгейге. Соңғы кезең әлемдік экономиканың жаһандануы жағдайында ҚР қаржы жүйесін дамытудың доминанттарын негіздеу болып табылады [4].

Осыған байланысты, жаһандану жағдайында елдің қаржы жүйесін функционалды-мазмұнды сегменттеуді қаржы жүйесін ыдыратудың тәсілдерінің бірі ретінде пайдалану ұсынылады. Оның мәні бастапқы кезеңде қаржылық жүйенің негізгі сегменттерін бөлумен байланысты, олардың өзара әрекеттесуі қаржылық реттеудің, жоспарлаудың және қаржы жүйесінің динамикасын мақсатты бақылаудың тиімді тетіктерімен қамтамасыз етіледі, онсыз ол өзінің функцияларының жалпы мақсатына сәйкес орындалуын қамтамасыз ете алмайды. Келесі кезеңдерде қаржылық реттеудің жекелеген жеке мәселелерін шешуге бағытталған құралдардың, рәсімдердің және ережелердің күрделі кешенін қамтитындығын ескере отырып, негізгі сегменттерді неғұрлым егжей-тегжейлі құрылымдау жүзеге асырылады.

Ұлттық қаржы жүйесі кең көлемде келесі негізгі сегменттерді қамтиды:

1. мемлекеттік қаржының құрылымдық буындары (республикалық бюджет, ҚР субъектілерінің бюджеттері, шоғырландырылған бюджет, қаржылық резервтік және басқа қорлар және т. б.);

2. елдің банк жүйесі (ҚР Банкі, коммерциялық банктер, мамандандырылған банктік білім беру);

3. валюта жүйесі (нарық, реттеуші органдар, нормалар және т. б.);

4. қор жүйесі (биржалар, қор нарығы);

5. экономиканың нақты секторындағы коммерциялық ұйымдардың қаржысы;

6. мемлекеттік корпорациялар мен шағын бизнестің жеке компанияларының қаржысы;

7. Денсаулық сақтау, білім беру, ғылым қаржысы;

8. сақтандыру жүйелерінің қаржысы;

Елдің қаржы жүйесін сегменттеудің ұсынылған принциптерін бағалау кезінде жеке сегменттердің құрамдас элементтерінің белгілі бір ерекшеліктерімен байланысты қаржы жүйесінің негізгі сегменттерін бөлуде кейбір төзімділікті ескеру қажет. Сонымен, шағын бизнестің жеке компаниялары нақты сектордың коммерциялық ұйымдарына жатқызылуы мүмкін, мазмұны бойынша сақтандыру жүйесінің қаржысы мемлекеттік қаржы сегментіне де, сақтандыру жүйелеріне де және т.б. жатқызылуы мүмкін [5].

Қаржы жүйесінің жекелеген элементтерінің өзара ену деректері қаржы жүйесін сегменттеудің қағидаттық тұтастығын бұзбайды, оның тұтастығын, елдің ұлттық қаржы

жүйесін дамытуда мақсатты шешімдерді іске асыру кезінде жекелеген функциялардың өзара енуін ескереді.

Қаржы жүйесінің бұл сегментациясы келесі блоктарды қамтитын институционалдық-функционалдық құрылыммен толықтырылады:

1. қаржы институттары (мемлекеттік қаржы органдары, банктер, биржалар, сақтандыру ұйымдары және т. б.);

2. қаржы құралдары (бюджет, ақша, бағалы қағаздар, сертификаттар, аккредитивтер, вексельдер және т. б.);

3. нормативтік-құқықтық, рәсімдік қаржы құралдары (заңдар, ережелер, нормалар, ережелер және т.б.).

Қаржы жүйесінің құрылымдық архитектурасы ерекше маңызға ие, оның елдің қаржы жүйесінің жекелеген институттары мен құралдарына әсері әртүрлі, бұл ұлттық қаржы жүйесін өзгерту бойынша шешімдерді қатаң саралауды талап етеді. Егер қаржы жүйесін дамытудағы жекелеген жаһандану шешімдері сөзсіз қабылданса, басқалары ұлттық қаржылық қауіпсіздікті қамтамасыз ету тұрғысынан мұқият бағалауды талап етеді [6].

Зерттеу қаржылық жаһандану процестерін одан әрі тереңдету және қаржы нарықтарының нақты экономикадан алшақтауының артуы валюта-қаржы саласындағы дағдарыстық жағдайлардың туындау қаупін арттыратынын көрсетеді. Нәтижесінде, мемлекеттің валюталық-қаржылық тұрақсыздандырудың жағымсыз салдарын болдырмауға немесе тегістеуге қабілетті ұлттық экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз етудің тиімді тетіктерін әзірлеу және енгізу қажеттілігі артады, әсіресе 1998 және 2008-2009 жылдардағыдай рубльдің күрт құнсыздануы кезінде, борыштық міндеттемелердің едәуір ұлғаюымен [7].

Әлемдік экономикаға интеграцияланатын ҚР үшін валюталық-қаржылық тұрақсыздық тәуекелдері мемлекеттің пассивті экономикалық саясатымен шиеленісе түседі. Осыған байланысты біз валюта-қаржы саласын мемлекеттік реттеудің сапасы мен тиімділігін арттыруды және экономикалық саясаттың қолданыстағы құралдарын стратегиялық жоспарлаудың заманауи әдістерімен, оның ішінде қолда бар шетелдік тәжірибені ескере отырып, тезірек толықтыруды орынды деп санаймыз.

Қаржылық жаһанданудың өсіп келе жатқан Үстемдігі жағдайында ҚР қаржылық даму деңгейін арттыру жолдарын белсенді іздеудің қажеттілігі айқын. Жаһандық жоспардың қаржылық-экономикалық қарым-қатынастарының жаңа нысандарының пайда болуында көрініс тапқан қаржы капиталы сапасының ауқымды өзгеруі орын алды, бұл жаһандық қаржының жұмыс істеу тәжірибесі мен әлемдегі үстем үрдістерге сәйкес келетін елдің кешенді дамуын қамтамасыз етуге бағытталған саясат арасында туындайтын қаржы кеңістігі мен қатынастарды зерттеу қажеттілігін туғызды [8].

Жаңа шындықтар құрылымды құрайтын жаһандық экономиканың жұмыс істеу сипатын зерттеуді (ең айқын, атап айтқанда, электронды, Аспап жасау салаларында, автомобиль жасауда), экономикада түбегейлі жаңа институционалдық ортаны құруды өзектендіреді, бұл сөзсіз жаһандық процестердің өсіп келе жатқан әсерін көрсетуі керек, олардың негізгі бағыттаушыларының бірі құрылымдық салаларды білдіретін корпорациялар болып табылады. Бұл үшін ҚР-да отандық өндірістің әлемдік деңгейден артта қалуына байланысты үлкен сыйымдылықтағы қалыптасқан нарықтық тауашалар бар [9].

Кооперацияның терең дамуымен, халықаралық бәсекелестік пен сауданың күшеюімен сипатталатын қазіргі заманғы әлемдік жаһандану процестері жалпы қабылданған әлемдік стандарттарға негізделген ҚР-да қаржы жүйелерінің осындай қызметін ұйымдастыру қажеттілігін айқындады.

Ресурстарды шоғырландыру банктік және қаржылық қызметтің басқа түрлері арасындағы шекараны едәуір жояды, трансшекаралық қаржы ағындарының өсуіне әкеледі және қаржы ұйымдары мен корпорациялардың халықаралық есеп айырысуларға сұранысының артуына әкеледі.

ҚР-ның әлемдік экономикадағы орны белгілі бір дәрежеде оның Қаржы-шаруашылық жүйесінің жай-күйінің деңгейін бағалайтын индикаторлар бойынша әртүрлі рейтингтер мен субрейтингтермен сипатталады. Мәселен, ҚР инвесторлардың құқықтарын қорғау бойынша 115-ші орында; кредиттер алу бойынша — 109-шы; сыртқы экономикалық қызметті жүргізу бойынша — 157-ші; кредиттің қолжетімділігі бойынша — 109-шы. бизнесті жүргізудің жеңілдігі бойынша жиынтық рейтинг ҚР әлемде 92-ші орында тұрғанын куәландырады [10]. Жоғарыда келтірілген деректер ҚР қаржы жүйесін жалпы әлемдік жүйеге енгізу процесі үлкен қиындықтар мен проблемаларға толы екенін көрсетеді. Елдің ұлттық мүдделерінің әлеуетін және оның стратегиялық даму бағдарларын күшейтетін жаһандану мен аймақтандырудың осындай нысандарын табу маңызды.

Қаржы жүйесінің экономикалық дамуға әсері

Қазіргі Қазақстан экономикасында экономикалық өсуді қаржыландыру функциясын іске асыруға бағдарланған қаржы жүйесінің жаңа сапалы жай-күйіне көшу жүріп жатыр. Алайда, қазақстандық қаржы жүйесі өзінің қазіргі түріндегі қаржы ресурстарын қайта бөлуді ұйымдастырумен және оларды нақты экономикаға айналдырумен қажетті шамада күреспейді, оның даму деңгейі қазіргі экономикалық өсу талаптарына сәйкес келмейді. Қор нарығының инвестициялық және инновациялық компоненттері өте төмен деңгейде. Тиісінше, ҚР қаржы жүйесін, қаржы нарықтарын, қаржы-делдалдық секторды жедел дамыту, яғни экономикалық дамуды барабар қаржылық қамтамасыз етуді құру жөніндегі шаралар жүйесіне объективті мұқтаж.

Бұл жағдайда экономикалық өсу қарқыны құлдырауға қауіп төндіретін деңгейге дейін төмендеді. Қазақстан экономикасы өсу режиміне орташа әлемдік деңгейден төмен қарқынмен кірді. Өнеркәсіптік өндіріс іс жүзінде өспеуі, жаңа технологиялық құрылымға көшу көзі болып табылатын сала өте қауіпті. Бүкіл өнеркәсіп 2022 жылы 0,7% — ға, ал өңдеу салалары 0,8% - ға өсті. Бұл ЖІӨ өсу қарқынының 2021 жылғы 103,4% — дан 2013 жылы 101,8% — ға дейін төмендеуімен сәйкес келеді.

ҚР-да тиімсіз қаржы жүйесіне сүйенетін экономикалық өсу негізінен инновациялық-бағдарланған нарықтық институттарды құру бойынша мақсатты қызметтің болмауына байланысты. Бұл сыртқы қаржылық ресурстардың жаңа өндірісті дамыту үшін кәсіпкерлікке қол жетімді болмауына әкелді. Инвестициялау үшін қаражаттың жетіспеушілігі басты мәселелердің біріне айналды

нарықтық модельді тарату және оның ҚР-дағы ұзақ мерзімді техникалық-экономикалық даму режиміне өту мүмкіндігін айтарлықтай шектей отырып, проблемаларды шешеді. Бұл 2021 жылы экономикалық өсудің баяулауының себептерінің бірі.

Шын мәнінде, экономиканың нақты секторы тиімсіз қаржылық шешімдердің кепілі болды. Бұл позицияның қателігі қазіргі шындықпен дәлелденген. Экономикадағы терең құрылымдық өзгерістер мен институционалдық реформалар енді макроэкономикалық тұрақтылықтың ғана емес, сонымен қатар еліміздің дамуының сапалы жаңа кезеңіне көшудің шарты болып отыр [11].

Аталған міндеттерді шешу үшін қаржы секторын сауықтыру және оның экономиканың нақты секторының субъектілерімен өзара байланысын нығайту негізінде өндірісті дамытуға инвестицияларды ұлғайтудың қаржылық тетігін іске қосу қажет екені жалпыға бірдей танылады. Сондықтан инвестицияларды қаржыландыру тетіктері мен құралдары туралы мәселені шешпестен кез келген даму бағдарламалары іс жүзінде іске асырылмайды.

Қаржы секторының экономикалық дамуға әсер етуінің тиімділігі көбінесе шаруашылық жүргізуші субъектілердің жұмыс істеуінің институционалдық жағдайларына байланысты. Осы уақытқа дейін депрессиялық тұрақтандыру жағдайынан жаңа технологиялар негізінде экономикалық өсу қарқынын жеделдетуге сәтті көшу үшін қажетті қаржы институттары мен нақты сектордың өзара іс-қимылына бірыңғай әдіснамалық тәсіл жоқ. Сонымен қатар, түбегейлі реформалар процесінде қаржылық, институционалдық және техникалық-экономикалық өзгерістерді талдау әдістемесін құру міндеті анықталмаған. Ресейлік және

шетелдік корпоративтік капиталдың шоғырлануы жағдайында нарықтық қаржыландырудың өндіріс құрылымына әсерін, экономикалық өсу динамикасын, елдің экономикалық жүйесіндегі жаһандық кешенді білдіретін жекелеген салаларды саралауды анықтау мәселелері жеткіліксіз әзірленді [12].

Соңғы жылдары жаһандану жағдайында бухгалтерлік есеп пен қаржылық басқаруға қойылатын талаптар барған сайын қатал және өзгермелі бола бастады. Технологиялық прогресс және ақпараттық технологиялардың дамуы бухгалтерлік есеп пен қаржылық басқарудың жаңа әдістері мен құралдарының пайда болуына әкелді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Панфилов В. С. Қаржылық және экономикалық болжау: әдістеме және практика. — М.: Макс-Пресс, 2016.
2. Кувшинова О. ТМД елдерін мырыштау. - 20.10.2019 ж. Ведомости
3. Экономикалық дамудың стратегиялық бағыттары. Үйлестіруші Гринберг Р. С. — М.: Алитея, 2010.
4. Мунтян М, Урсул Д. Жаһандану және тұрақты даму. — М., 2013.
5. Елдер бюджеті 2020-2022: дағдарыс, өмір сүру, даму / ред. в. К. Сенчагова. - М.: РФА Экономика институты, 2022.
6. ЕАЭО елдерінің әлеуметтік-экономикалық дамуының 2020 жылға және 2015-2020 жылдарға арналған жоспарлы кезеңге арналған болжамына бюджет жобасы бойынша сараптамалық қорытынды-М.: РФА ИЭ, 2020.
7. С. Титов. 1,5 миллиард долларлық бюджеттік ойық. - Ведомости 01.10.2020 ж.
8. Оптимистік қатал. — РБК-Daily. 20.09. 2013 ж.9 Bremzen, A., & Semenova, O. (2019). Digitalization of Accounting and Taxation in the Context of Globalization. Journal of Economics, Business and Management, 7(3), 87-92.
- 10 Kaur, J., & Singh, K. (2018). Impact of Globalization on Accounting Profession. International Journal of Management Studies, 5(4), 21-30.
- 11 Malyuha, E., & Sosnin, I. (2017). Big Data Analytics in Accounting and Finance: Opportunities and Challenges. Journal of Accounting and Finance, 17(2), 78-85.
- 12 Tikhomirova, E., & Dunaeva, O. (2020). Transformations in Accounting and Financial Management in the Digital Age. Journal of Accounting and Management, 10(3), 45-54.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА (БАНКОВСКИЙ СЕГМЕНТ) В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Рожков К.

Студент группы Ф—19—2

Талимова Л.А.

*Научный руководитель, д.э.н., профессор
Карагандинский университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан*

Аннотация. В формирующейся в последние десятилетия объективной реальности системные трансформации финансового характера проявляются не только на мега- и макроуровне, но и на уровне отраслевых рынков, прежде всего на финансовом рынке.

Заметим, что фундаментальная теория относит банковские и смежные с ними небанковские услуги к сфере финансового посредничества. Основная функция организаций, оказывающих эти услуги, - аккумулярование временно свободных денежных средств у одних участников рынка и передача их в возвратное, срочное и платное пользование другим

участникам, в них нуждающимся.

Ключевые слова: финансовый рынок, финансовые институты, финансовые технологии.

Деятельность институтов финансового рынка жестко регулируется и, ограждая себя от конкуренции, они постоянно лоббируют дополнительные ограничения, благодаря которым появляющиеся новые услуги и сервисы объявляются финансовыми (банковскими) с вытекающим из этого запретом на их оказание без лицензии.

Вместе с тем, на фундаментальном уровне основные продукты финансового рынка – информация и деньги – легко оцифровываются. Это означает, что финансовый рынок не может оставаться в стороне от цифровой революции. И в последние три десятилетия появившиеся благодаря ей технологии радикально меняют его и качественно трансформируют финансовый сервис. Меняются не только экономические, но и политические и законодательные основы, формирующие его облик. Драйверы этих перемен (наряду с цифровой революцией) – финансовая глобализация, усиление конкуренции, дерегулирование финансовых рынков (в части отмены Бреттон-Вудской международной системы организации денежных отношений и торговых расчётов и перехода к Ямайской системе), финансовые инновации. Масштаб качественных и количественных изменений на финансовом рынке мультиплицируется благодаря технологии «блокчейн», активно проникающей на финансовый рынок, и неподвластным центральным банкам и правительствам криптовалютам, которые подрывают монополию центральных банков в области регулирования денежных потоков. На этом фоне Швейцарский экономический журнал «Биланц» (*Bilanz*) прогнозирует революцию в мире финансов и в экономике в целом.

Современные технологии рожают новые бизнес-модели. На финансовом рынке таковыми стали финтех-компании (финтех-стартапы, финтех-центры, финтех-хабы, финтех-кластеры, финансовые экосистемы). Многие из этих понятий, по сути, являются синонимами, но в совокупности они формируют финтех-индустрию, которая оказывает давление на традиционные финансовые институты. В деловом сообществе одни эксперты прогнозируют исчезновение последних в обозримом будущем, другие говорят о неизбежном взаимовлиянии и проникновении классических и новых финансовых бизнес-моделей.

Wikipedia характеризует финансовые технологии или финтех (англ. FinTech) как отрасль, состоящую из компаний, использующих технологии и инновации, чтобы конкурировать с традиционными финансовыми организациями в лице банков и посредников на рынке финансовых услуг, включая многочисленные технологические стартапы и крупные состоявшиеся организации, оптимизирующие предоставление финансовых услуг. Аналогичного, по сути, мнения придерживается профессор Патрик Шуфель (Patrick Schueffel), представляющий школу управления Фрибур: Fintech – это новая финансовая отрасль, которая применяет технологии для улучшения финансовой деятельности. FinTech как финансовая отрасль с инновациями – такого мнения придерживаются многие представители делового сообщества.

Вместе с тем, Ирэн Олдридж и Стив Кравцов акцентируют внимание на приоритетных областях распространения FinTech – страхование, торговля, управление рисками. Из этого следует, что FinTech распространяется не только в финансовой индустрии, но и за ее границами.

Не включаясь в дискуссию с представителями делового сообщества, отметим, что FinTech – это:

- прорывные финансовые технологии в сферах платежей, кредитования, инвестирования, криптовалют и др., которые активно внедряются на разных рынках товаров и услуг (финансовый рынок, торговля, IT, социальные медиа и т.д.);
- переосмысление модели финансового рынка и его взаимодействия с товарными рынками вплоть до формирования финансовых экосистем;
- трансформация взаимодействия людей и институтов с деньгами по принципу

«управляю сам» или принципу дезинтермедиации (отказ от посредников);

- прозрачные и недорогие технологичные сервисы, формирующие новые поведенческие сценарии, с использованием доступных мобильных приложений.

FinTech базируется на комплексе современных технологий, среди которых:

- распределенные базы данных Blockchain (или Block chain) - выстроенные по определенным правилам цепочки блоков, содержащих информацию;

- концепция вычислительной сети физических объектов (Internet of Things, IoT), оснащенных встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом или с внешней средой, исключающая из части действий и операций необходимость участия человека;

- облачные технологии, позволяющие безопасно хранить данные и работать с ними удаленно;

- искусственный интеллект (Artificial Intelligence, AI), который эволюционировал за последние годы от описательной функции до аналитической, предсказательной и предписательной; на сегодняшний день это комплекс родственных технологий с задачей использования компьютеров для понимания человеческого интеллекта, включая распознавание языка, машинное обучение, экспертные системы (в т.ч. цифровые ассистенты и робоконсультанты), автоматизированные диалоговые системы или виртуальные агенты (чат-боты);

- биометрия в целях уникальной идентификации личности для обеспечения безопасности доступа к информации и материальным объектам.

Принципиальной особенностью FinTech являются онлайн-сервисы. Через эти сервисы осуществляется взаимодействие с клиентом, и оно может быть различным в зависимости от участвующих сторон:

- B2B – между компаниями (business-to-business);

- B2P – от компании частному лицу (business-to-person);

- P2B – от частного лица компании (person-to-business);

- P2P – между частными лицами (person-to-person или peer-to-peer).

Важной особенностью FinTech является работа с физическими лицами в форматах B2P, P2B и прежде всего P2P - в этих целях создаются комфортные P2P-сервисы. В центре такой бизнес-модели находится розничный потребитель, который реализует свои цели с помощью платформы - решений, предлагаемых FinTech-компаниями.

Наряду с перечисленными выше популярными сервисами в настоящее время формируются также варианты бизнес-отношений: B2G (между бизнесом и правительством), B2E (между бизнесом и сотрудниками).

Традиционными областями финансовых услуг, в которые активно внедряется FinTech, являются:

- платежи и денежные переводы: проверка идентичности и создание учетных записей, в которых можно хранить деньги (например, банковские счета), средства для пополнения и снятия денег (например, чеки и дебетовые карты), системы для безопасного обмена денег между различными сторонами (например, АСН);

- заимствование и кредитование: потребительские институты, которые собирают деньги от вкладчиков, а затем предоставляют кредиты заемщикам (например, кредитные карты, ипотека или автокредитование);

- управление капиталом: советники, которые консультируют брокеров и инвестиционных менеджеров в вопросах финансовых вложений (например, инвестиции на фондовом рынке), а также пенсионного планирования (например, пенсии и пособия) и недвижимости;

- страхование: страхование жизни, имущества (например, страхование автомобиля или домовладения), от несчастных случаев или медицинское страхование;

- валюта.

Всплеск FinTech начался после глобального финансового кризиса на фоне дефицита

доверия к банкам и резко усложнившегося доступа к кредитам. Таким образом, возраст FinTech - без малого 10 лет, что крайне мало по экономическим меркам. Тем не менее, по данным KPMG, опубликованным в журнале Forbes, за этот период объем глобальных инвестиций в FinTech увеличился в 3 и более раз. Впечатляющая динамика количества сделок и объема инвестиций наблюдалась до 2015 г. (включительно), когда объем сделок превысил 1250, а объем финансирования составил \$47 млрд. (рис. 3.4). В 2016 г. произошла очевидная коррекция, поскольку инвесторам необходимы доказательства того, что инновационные решения могут масштабироваться и быть коммерчески успешными. Несмотря на коррекцию 2016 года, FinTech имеет высокий потенциал для роста и практически безграничные возможности для революционных инноваций.

*В Послании народу Казахстана «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции» от 10 января 2018 года Глава государства Н.Назарбаев обратил особое внимание на то, что сегодня мир вступает в эпоху Четвертой промышленной революции, эру глубоких и стремительных изменений: технологических, экономических и социальных. Следовательно, важно быть готовыми к глобальным изменениям и вызовам новой эпохи [3]. При этом **техническое перевооружение отраслей подразумевает применение элементов Индустрии 4.0 [2].***

Эпоха «нефтяного изобилия» практически подходит к концу. Стране требуется новое качество развития. Глобальные тренды показывают, что оно должно основываться на широком внедрении элементов Четвертой промышленной революции.

Важнейший приоритет новой модели экономического роста – это ускоренная технологическая модернизация экономики Казахстана в рамках Четвертой промышленной революции, нацеленной на автоматизацию, роботизацию, компьютеризацию, цифровизацию производственных процессов, применение искусственного интеллекта в целях повышения производительности труда и конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Глобальный переход к «цифровизации» может привести к радикальным изменениям во многих секторах экономики. По мнению многих экспертов, в ближайшие 5-7 лет наша жизнь может кардинально измениться, и наша задача – обеспечить включение Казахстана в список передовых технологических стран, не пропуская этот технологический цикл.

На первый план выходят цифровые технологии. С наступлением новой глобальной технологической эры **активная индустриализация страны становится стратегической задачей.** Казахстан находится на начальном этапе индустриализации. Ключевое условие успеха индустриальной политики – это ее финансирование. *Международный опыт показывает, что даже самые лучшие стратегии без должного финансирования обречены на провал.*

Между тем, в настоящее время текущий технологический уровень казахстанских предприятий оставляет желать лучшего, поскольку он характеризуется:

- достаточно умеренной производительностью труда в обрабатывающей промышленности – 38,9 тысяч долларов США/чел., что в среднем в 2 раза меньше стран ОЭСР;
- высокой степенью износа основных средств в промышленности (порядка 40%);
- сравнительно низкой инновационной активностью предприятий – 9,3% (в Швеции данный показатель составляет 57%, в Германии – 70%, Финляндии – 46%, Австрии – 70%, Великобритании – 62%) [4].

Технологическое развитие казахстанских предприятий сдерживается в связи с отсутствием достаточных финансовых средств для качественного обновления основных фондов промышленности, поиска и внедрения новых технологий, а также для автоматизации, роботизации, компьютеризации, цифровизации производственных процессов.

Инвестиционные возможности любой страны определяются уровнем развития бюджетной, банковской системы, фондового рынка и в целом финансового рынка и

состоянием макроэкономической среды.

Особенностью текущего этапа развития цифровой экономики является не только внедрение уже существующих, но и осознание потенциала новых технологий (например, технологий больших данных (Big Data), нейротехнологий, технологии блокчейн, роботизации и т.д.).

Таким образом, можно прогнозировать, что в ближайшее время общественные отношения, связанные с использованием цифровых технологий, получают свое дальнейшее развитие. Это, в свою очередь, рождает новые, зачастую трудноразрешимые вызовы для права как инструмента регулирования общественных отношений нового типа и для юридической науки, призванной выполнять прогностическую функцию, связанную с оценкой рисков внедрения новых технологий и выработкой эффективных подходов к их правовому регулированию.

Список литературы

1. Указ Президента Республики Казахстан от 16 марта 2006 года № 65 «О мерах по дальнейшему повышению конкурентоспособности национальной экономики в рамках индустриально-инновационной политики Республики Казахстан». URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30048583

2. The State of Fintech in 2017 - <https://www.toptal.com/finance/financial-consultants/fintech-2017>

3. Талимова Л.А. Финансово-экономический механизм инновационного развития экономики Казахстана. 2012. Казахстан. Изд-во Караганда, 375 с.

4. Иванов С.В. Теоретические основы формирования экономики знаний. *Социально-экономические явления и процессы*. 2011. №8 (030). С. 85-91

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Лапкин Игнат С.

студент группы ПиУП22

Мусина С.Т.

Научный руководитель,

Карагандинский университет имени Е.А.Букетова

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрена роль и значение нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности. Проводится исследование, обзор форм и методов по применению зарубежного опыта во внешнеэкономической деятельности в условиях рыночной экономики. Проведено рассмотрение проблем внедрения передового зарубежного опыта нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности и возможности его внедрения в республике Казахстан.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, государственное регулирование, квотирование, зарубежный опыт, экспортер.

Анализ мирового опыта наглядно показывает, что практически все страны мира осуществляют процессы регулирования и стимулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД) на макро- и мезо- уровнях. Поддержка экспорта товаров за рубежом представляет собой целостную систему взаимоувязанных и взаимодействующих между собой, как правительственных и неправительственных институтов, к общему числу которых

относятся специализированные агентства, профильные министерства и ведомства, финансовые структуры, экспертные центры, дипломатические миссии и т.д.

Прогресс рыночной экономики во второй половине XX века показал и раскрыл точно наметившуюся склонность развития сфер инициативности правительств стран и увеличения их значимости в области экономики. Вместе с тем, общепринятым оказывается тот факт, что экономическая результативность в сложившейся обстоятельствах, достигается в условиях постоянного влияния конкурентного рыночного механизма. Цель правительств любой страны в рыночной экономике, состоит в том, чтобы не исправлять рыночный механизм, а организовать благоприятные условия для его широкого действия, т.е. конкуренция должна гарантироваться практически повсюду одинаково.

Сегодня нетарифные меры регулирования (НТМ) выступают одним из важнейших инструментов торговой политики многих государств. При этом активное применение НТМ может иметь и объективный, и протекционистский характер. С одной стороны, применение НТМ определяется насущной необходимостью для обеспечения надлежащего качества поставляемой продукции, а также защиты жизни и здоровья человека. С другой стороны, в условиях функционирования Всемирной торговой организации (ВТО) и действия Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) таможенно-тарифное регулирование перестало быть на данный момент, столь эффективным инструментом для защиты внутреннего рынка от влияния конкуренции со стороны зарубежных производителей, что побудило страны более активно применять НТМ.

Проблема применения нетарифных мер регулирования при взаимной торговле между странами, становится еще более значимой и актуальной в рамках существующих интеграционных объединений, которые предусматривают отсутствие импортных таможенных пошлин между всеми его участниками. Поэтому, нетарифное регулирование в последние годы не раз становилось предметом научных исследований. В появившихся по этой проблематике научных публикаций исследовались различные аспекты использования нетарифных мер в механизме регулирования международной торговли. Отечественные и зарубежные ученые исследовали особенности нетарифных мер, сравнивая их, как правило, с тарифными и иными инструментами торговой политики. Среди отечественных исследователей можно выделить С.Б. Ахметжанова, М.Б. Тусупбеков, Д.М. Тілеуберген и др., среди иностранных авторов - Джон Нэш, Винод Томас, Дэвид Г. Тарр, Джозеф.Ю. Стиглиц и др. Однако до сих пор отсутствует комплексное исследование, позволяющее свести воедино различные аспекты этой многоплановой проблемы с учетом обстановки, сложившейся к концу первого десятилетия XXI века.

В последнее время, во многих странах мира, использование тарифных мер регулирования значительно стало ограничиваться принимаемыми взаимными соглашениями, которые действуют внутри торговых союзов и торговых организаций. Данное обстоятельство объясняет создаваемое предпочтение, отдаваемое в последнее время многими странами нетарифным мерам регулирования по сравнению тарифными регуляторами. Существует также ряд и других весомых причин, таких как влияние профсоюзных организаций и деятельность отдельных фирм, оказывающих влияние на внешнеторговую политику проводимую государством. При этом, применяемые меры регулирования используются странами крайне неравномерно (таблица 1).

Нетарифные меры применяемые для государственного регулирования ВЭД имеют существенные отличия и обладают весьма большим разнообразием. В проведенном исследовании американского ученого в области экономической истории - П.Х. Линдберта, описывается более 50 способов разных видов, для реализации нетарифных мер [1].

На основании действующей классификации ЕЭК ООН, все широкое многообразие действующих нетарифных мер и методов регулирования ВЭД можно условно разделить на следующие четыре группы [2]:

- специализированные меры государственного регулирования, к которым относятся:

антидемпинговые / специализированные / компенсационные пошлины, импортные квоты, создание барьерного уровня цен на рынке страны-импортера;

- меры регулирования прямого ограничительного воздействия, такие как квотирование и лицензирование;

- прочие нетарифные меры регулирования, такие как валютный контроль и ограничения, меры по поддержке экспорта товаров и стабилизация курса национальной валюты;

- инструментальные меры регулирования таможенного и административного характера, такие как сборы и налоги, а также проведение сертификации.

Одной из весьма крайних мер для проведения государственного ограничения внешней торговли могут выступать и экономические санкции. Так, например, это торговое эмбарго, т.е. процедура запрещения государством, как ввоза, так и вывоза товаров в любую страну.

Таблица 1. Уровень регулирования товарных рынков в отдельных странах мира (значения доли товарных позиций, для которых применена определенная нетарифная мера по отношению ко всем товарным позициям, по каждой товарной группе, в %)

Товарные позиции	Китай	Япония	Европейский союз	США
Сырье	6,46	7,49	1,98	4,69
Продукция сельского хозяйства	7,30	7,69	2,30	4,56
Продукция добывающих отраслей	1,51	6,31	0,47	5,44
Железо и сталь	44,85	0,48	51,94	42,44
Готовые изделия	8,00	5,08	10,77	5,23
Химические товары	3,90	1,15	4,18	3,35
Другие полуфабрикаты	1,36	0,64	0,86	4,59
Текстиль и одежда	2,85	23,06	87,21	1,13
Машины и средства транспорта	14,02	0,05	2,41	5,18
Другие потребительские товары	5,05	0,68	4,82	0,92
Все товары	7,62	5,61	5,79	5,08
Источник: Quantification of Non-Tariff Measures, UNCTAD, Geneva, http://unctad.org/en/Docs/itcdtab19_en.pdf				

Несмотря на уже достигнутый высокий уровень либерализации сложившийся в международной торговле, в современной практике международных торговых отношений весьма резко обострилась проблема регулирования, путем применения различного рода нетарифных ограничений. Как очевидно, использование нетарифных ограничений было вызвано необходимостью для многих из развивающихся стран, для обеспечения регулирования отраслей национальной экономики. Но, тем не менее, применение нетарифных мер регулирования также часто встречается и в практике многих высокоразвитых стран мира.

Европейская традиция по обеспечению защиты национальных интересов на внутренних, а также внешних рынках уже на протяжении более двух последних веков представляла собой сочетание в различных пропорциях принципов свободы торговли и протекционизма.

Законодательство Европейского Союза (ЕС) устанавливает так называемые «общие условия импорта товаров из третьих стран». Большая часть этих положений содержится в постановлении Совета Европейского Союза (СЭС). Понятие «общих условий импорта товаров» распространяется на условия ввоза товаров на таможенную территорию ЕС из тех стран, которые не входят в ЕС [3].

Рассматриваемое постановление определяет действие общих условий и процедур для применения указанных мер. В нем находятся и действуют только те положения, которые в той или иной степени применимы практически ко всем мерам нетарифного регулирования, которые вводит ЕС по отношению к товарным поставкам из третьих стран мира. Данные положения носят самый обобщенный характер, однако, с одной стороны их закрепление содействует единообразию по дальнейшему регулированию некоторых мер нетарифного

регулирования, а с другой стороны, дает возможность уяснить более общие подходы, которыми руководствуются государственные органы ЕС в отношении применения в целом нетарифных мер.

Таким образом, данный акт выступает, как некий системообразующий документ по применению нетарифного регулирования на уровне стран ЕС. В соответствии с этими действующими правилами, введение любой другой меры, которая каким-либо образом ограничивает свободу торговли со странами ЕС, должно выполняться в соответствии с определяющим принципом не дискриминации; действие условий и процедур применения этих мер должны быть четко прописаны и регламентированы, а их применение не должно затруднять экономическое положение импортера в большей степени, чем это требуется для достижения целей вводимой защитной меры.

Характеризуя имеющийся инструментарий нетарифного регулирования в странах ЕС, следует отметить весьма активное и весьма действенное применение мер, как административного, так и экономического характера. Среди действующих нетарифных мер экономического характера особую роль в странах ЕС имеет антидемпинговая мера регулирования. ЕС входит в состав первой тройки государств и таможенных союзов, которые лидируют по числу используемых антидемпинговых экономических расследований. Действующие антидемпинговые меры введены и распространяются, на данный момент, приблизительно на 0,5 процента общего объема импорта на таможенную территорию ЕС.

Таким образом, очевидно, что среди нетарифных мер экономического характера чаще всего действуют антидемпинговые инструменты. При этом нормативное регулирование антидемпинговых мер защиты в странах ЕС характеризуется, с одной стороны, тем, что оно выведено из состава компетенций государств-членов и передано в прямое ведение европейской администрации. С другой стороны, в силу членства стран ЕС в ВТО, должно выстраиваться в строгом соответствии с действующими нормами Соглашения о толковании статьи VI ГАТТ. Административный блок нетарифных защитных мер в странах ЕС весьма разнообразен и постоянно претерпевает изменения и пополняется новыми инструментами. Ведущее место в нем приобрели количественные ограничения и иные меры защиты сходного характера.

Немаловажное значение приобрел полученный опыт применения нетарифных мер в Соединенных Штатах Америки. С середины 1970-х гг. в США возрастает роль нетарифных барьеров. Относительное увеличение значимости средств нетарифного регулирования, действующих в современном торгово-политическом арсенале США, в большинстве случаев происходило параллельно другому экономическому процессу – весьма активному и значительному снижению действия эффективности таможенных пошлин, как одного из регуляторов внешнеторговой деятельности и снижению величины их абсолютного уровня.

В начале XXI в. под влияние и действие нетарифных мер попадало около 16,8 процентов товаров, импортируемых Соединенными Штатами Америки. Этот показатель в США гораздо выше и уступает похожему показателю ЕС - 19,1 процентов. Применение данных инструментов нетарифного регулирования в США постоянно регулируется на наднациональном (международном) и национальном уровнях [4].

На наднациональном уровне основными инструментами для проведения эффективной торговой политики выступает заключение двусторонних и многосторонних торговых соглашений. В США чаще всего выделяют два основных типа международных актов: исполнительное соглашение; международный договор.

При этом, действие нормы международного договора оказывает действие наравне с нормой внутреннего законодательства. Однако, в случае несогласованности международной и внутригосударственной (национальной) норм преимущественно будет преобладать, как установлено, та норма, которая принята позже. Исполнительное соглашение подписывается Президентом страны без рассмотрения в Конгрессе, что конечно же, отражается на статусе такого принимаемого международного акта - он не может преобладать над внутренним

законом; таким образом, противоречие между нормами международного акта и национального уровня законодательства в этом случае решается в пользу внутреннего закона страны.

Таким образом, можно с большой долей уверенности констатировать, что действующие американская и Европейская модели нетарифного регулирования, имея существенные отличия и индивидуальную оригинальность, обладая значительным числом уникальных особенностей, в то же самое время, в силу своего членства в составе ВТО и активного участия во многих многосторонних экономических и торговых соглашениях, в полной мере соответствуют общепринятым нормам и принципам торгового регулирования. На базе нетарифных инструментов американским и европейским государственным органам управления удастся весьма эффективно оказывать регулятивные воздействия на внешний товарооборот и поддерживать должный уровень протекционизма в отношении своих товаропроизводителей.

Для усиления положительного действия и влияния РК в рамках ВТО, необходимо увеличивать потенциал не сырьевого экспорта путем снижения барьеров, препятствующих выходу отечественных компаний на зарубежные рынки, и принятия мер поддержки экспорта, не запрещенных в рамках ВТО. Опыт ряда стран, ориентированных на экспорт, указывает на значительный потенциал развития для РК, заложенный в политике продвижения экспорта.

Список литературы:

1. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. - М.: Прогресс, 1992. - 150 с.
2. Каганова В.М. Роль антидемпингового регулирования в современной международной торговле: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.14. - М.: ГУУ, 2008.
3. Трошкина Т.Н. Практика нетарифного регулирования в США: развитие организационно-правовых основ // Право. Журнал высшей школы экономики. - 2009. - №6. - С. 61-70.
4. Трошкина Т.Н. Нетарифные меры в системе государственного регулирования международной торговли (на примере развитых стран). - М.: Центр публично-правовых исследований, 2010.

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РК.

Карпинская К.В.

Студентка группы Ф—19—2

Ибраева А.Д.

Научный руководитель, магистр, ст.преп.

Карагандинский университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В данной статье рассматривается процесс управления финансами предприятия, посредством грамотного осуществления финансового менеджмента; роль и значение финансового менеджера в современном мире: проблемы, с которыми сталкивается современный финансовый менеджмент в РК и пути их решения.

Ключевые слова: предприятие, финансы, финансовый менеджер, управление, конкурентоспособность, экономика, динамика.

В современных тенденциях роль финансов и финансового менеджмента занимает главенствующую роль. Финансовый менеджмент – это важный инструмент для достижения верных управленческих решений в управлении предприятием. Без ведения финансовой

деятельности сейчас нельзя представить ни одно крупное предприятие. Но просто вести финансовую деятельность недостаточно. Современному конкурентоспособному предприятию просто необходимо грамотное ведение финансовой деятельности и в этом ему могут помочь квалифицированные специалисты – финансовые менеджеры. В условиях постоянного развития, немаловажную роль в финансовой структуре разных отраслей занимает должность - финансового менеджера. Финансовый менеджер – это относительно новая профессия, которой нет ещё даже столетия. Предпосылками к её появлению являются экономические отделы, занимающиеся всеми финансовыми вопросами. Безусловно, на первый взгляд можно задать вопрос: «есть ли разница между финансовым менеджером и другими специалистами, в области финансов?», но рассматривая деятельность и компетенции финансового менеджера, можно сделать очевидный вывод – финансовый менеджер является отдельным и незаменимым субъектом финансовой структуры. Финансовый менеджер – это специалист, в чьи полномочия входит управление финансами компании, предприятия, либо помощь в управлении узко - направленной деятельности, для достижения благоприятного результата. Основной задачей деятельности финансового менеджера, в широком понятии, будет являться - максимизация корпоративной прибыли.

Рабочая деятельность специалиста напрямую организована в зависимости от таких инструментов, как: планирование, контроль, организация и мотивация.

Компетентный специалист владеет концепцией финансового менеджмента и по результатам работы – находит наиболее благоприятные, выгодные управленческие решения. Так же, в компетенцию современного финансового менеджера входит сбор той информации, которая позволит специалисту грамотно и правильно вести процесс управления финансами.

Грамотный специалист должен обладать определенными личными качествами, такими как: внимательность, терпеливость, стрессоустойчивость, аналитический склад ума и многие другие.

Компетентный финансовый менеджер, который постоянно совершенствует свои знания – очень важный и востребованный на рынке специалист.

От грамотно организованной работы менеджера в области финансов зависят многие показатели: производственная эффективность, качество внутренней рабочей среды сотрудников и внешнее благосостояние компании. Для обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности предприятия необходимо грамотное управление финансами компании, во избежание неработающих активов, которые уменьшают вероятность достижения главной цели хозяйствующего субъекта – получения максимальной прибыли.

Современная экономика Казахстана носит рыночный характер и стремится к минимизации монополистов для достижения чистой конкуренции. В ежегодном послании Президент Республики Казахстан – Касым-Жомарт Кемелевич Токаев дал четкую оценку и упомянул о важности развития конкуренции на рынке.

В рамках финансового менеджмента важно проводить постоянный анализ финансового состояния предприятия. Анализ основывается на расчёте различных показателей, отражающие все статьи деятельности предприятия. К таким переменным показателям могут относиться: показатели оборачиваемости активов, объем заемных средств, рентабельность активов и реализуемых продаж. В ходе осуществления финансового анализа просчитываются возможные риски, общий финансовый потенциал компании и развитие каждой сферы.

В ходе анализа финансовый менеджер, сопоставляет полученную информацию и выражает ее в статистическом виде. По полученным данным проводится соответствующая обработка и сопоставление с методическо-теоретическими нормами, исходя из полученных результатов специалист определяет стратегию финансовых решений, направленную на решение фактических или возможных кризисов.

Так же, финансовый менеджер планирует финансовую деятельность во избежание

потенциальных рисков либо вырабатывает стратегию минимизации их возникновения. Стоит отметить, что стратегия и планирование финансовых составляющих выстраивается согласно конкретной компании и ее положения как экономического субъекта. Использовать эти решения для блага других компаний некорректно, т.к. показатели будут отличаться и полученные выводы, соответственно, будут являться некорректными.

Для достижения высокого уровня конкурентоспособности предприятия специалисту в области финансового менеджмента необходимо анализировать деятельность не только своей фирмы, но и ее потенциальных и фактических конкурентов. Финансовому менеджеру для обеспечения наиболее благоприятного результата следует просчитывать не только один возможный вариант планирования финансовой деятельности, а заниматься разработкой множества дополнительных вариантов, в случае изменения переменных показателей в динамике или непредсказуемой ситуации на внутреннем и международном рынке.

В качестве примера далее следует произвести анализ внутренней деятельности предприятия - дистрибьютора продуктов питания в городе Караганда. В ходе которого мы сможем произвести выборку по количеству товарной единицы, отпущенное количество акционных товаров по месяцам и в результате определить самого крупного контрагента. Для сохранения конфиденциальности обозначим его «предприятием А». В качестве анализируемой продукции выступают макаронные изделия Н-ного бренда и известные супермаркеты г. Караганды.

В таблице 1 предоставлены акционные позиции Н-ного бренда, отгруженные в 3 крупнейших супермаркетов города, с анализируемым периодом - 1 год.

Таблица 1. Акционные позиции Н-ного бренда

Наименование позиции	Сеть	Кол-во отгруженных позиций	Кол-во отгруженных позиций в тенге	Сеть	Кол-во отгруженных позиций	Кол-во отгруженных позиций в тенге	Сеть	Кол-во отгруженных позиций	Кол-во отгруженных позиций в тенге
МАКАРОНЫ БАНТИК 0,4	Корзина	3961	1725504	АЯН	199	68211	НОРМА	1868	754694
МАКАРОНЫ ПАУТИНКА	Корзина	285	68970	АЯН	1070	372396	НОРМА	496	155084
ПЕРЬЯ РИФЛЕННЫЕ 0,4	Корзина	1552	597848	АЯН	-	-	НОРМА	417	141780
РОЖКИ ГЛАДКИЕ 0,4	Корзина	2273	757592	АЯН	859	207878	НОРМА	3477	1329780
СПАГЕТТИ	Корзина	13787	4923844	АЯН	3661	1048416	НОРМА	5278	1886200
СПИРАЛЬ 0,4	Корзина	926	337296	АЯН	-	-	НОРМА	-	-
ЛАПША 0,4	Корзина	218	78592	АЯН	-	-	НОРМА	-	-
СПАГЕТТИ 0,8	Корзина	5654	1995918	АЯН	6523	2330584	НОРМА	1385	539322
ВЕРМИШЕЛЬ 0,8	Корзина	3067	1021311	АЯН	-	-	НОРМА	-	-
ПРУЖИНКА 0,4	Корзина	-	-	АЯН	760	232430	НОРМА	-	-
ПЕРЬЯ ГЛАДКИЕ 0,4	Корзина	-	-	АЯН	847	231594	НОРМА	1778	750834
РОЖКИ 0,8	Корзина	-	-	АЯН	84	34272	НОРМА	-	-
СПИРАЛЬ 0,8	Корзина	-	-	АЯН	140	60520	НОРМА	261	105990
АЛФАВИТ	Корзина	-	-	АЯН	393	95106	НОРМА	157	37994
ВЕРМИШЕЛЬ 0,4	Корзина	-	-	АЯН	-	-	НОРМА	226	89496
ИТОГО:	Корзина	35608	12821573	АЯН	14536	4681407	НОРМА	15343	5791174
	ОБЩЕЕ ОТГРУЖЕННОЕ КОЛИЧЕСТВО			ОБЩЕЕ ОТГРУЖЕННОЕ КОЛИЧЕСТВОВ ТЕНГЕ					
	65487			23294154					

Из таблицы 1 можно увидеть, что благодаря простейшему способу систематизации данных посредством сравнительной таблицы, упорядочив по товарным единицам можно наглядно увидеть, какому супермаркету необходимо выделить дополнительный бюджет на проведение маркетинговой активности.

Из трех рассматриваемых сетей можно увидеть, что торговая сеть «Корзина» реализует гораздо активнее продукцию предоставляемого дистрибьютором бренда макаронных изделий. Так же, вероятно, ответственными менеджерами подавалась маркетинговая активность только лишь на «ходовые» позиции, а остальные сети старались подавать все позиции. По результатам сравнительного анализа можно сделать вывод о том, что финансовому менеджеру необходимо обратить внимание на акционный ассортимент «Корзины», выделять для маркетинговой активности этого СМ больше средств. Для остальных сетей финансовый менеджер может выступить с предложением для маркетингового отдела: подавать на акцию ликвидные позиции, которые по окончании акционного периода принесут высокие показатели прибыли. Так же финансовый менеджер может предложить выделить дополнительные денежные средства на аренду дополнительных полок, для акционной продукции. Стоимость выставленности одного модуля акционной продукции относительно не дорогая, поэтому это может послужить отличным решением для максимизации прибыли. Таким образом, помимо основной полки акционный товар сможет находиться на полке для акций. Таким образом вероятность того, что покупатель заметит и приобретет товар будет значительно больше. Так же, в остальных супермаркетах необходимо приобрести дополнительные доли на полке, чтобы товар конкурента не вытеснял товар данной компании. В результате предприятие при принятии грамотных решений со стороны финансового менеджера сможет усилить свою конкурентоспособность на рынке.

В заключении можно сделать вывод о том, что экономическое явление рисков и кризисов, возможно, прогнозировать и минимизировать, но полностью избежать является невозможным. Потому как нам известно о экономической цикличности и после подъема, обязательно случается спад, несущий за собой новую волну рисков. Правильное осуществление финансовой деятельности благодаря грамотной работе специалистов в области финансового менеджмента может сократить возможные риски и максимизировать прибыль предприятия и гарантировать его безубыточность на длительный срок.

Все это возможно благодаря соблюдению важнейших правил и теоретических навыков всевозможных концепций. Как говорится – «зная историю – мы можем узнать будущее». Поэтому изучая концепции финансового менеджмента, основные теории, которые в свое время возможно и не принесли успеха в долгосрочном этапе, но на данном этапе возможно грамотно спрогнозировать финансовую деятельность компании, которая при соблюдении всех необходимых аспектов поставленной стратегии – позиции компании на рынке будут только возрастать и конкурентные преимущества только возрастать.

Список литературы

1. Официальный сайт Президента РК <https://www.akorda.kz/ru/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana-181130>
2. Бакадаров В.Л., Алексеев П.Д., Финансово - экономическое состояние предприятия. Практическое пособие. - М.: издательство «ПРИОР», 2002 - 205с.
3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Изд. 2-е. - М.: Финансы и статистика, - 384с.

ҚАЗІРГІ КЕЗЕҢДЕГІ ҚР-НЫҢ ЦИФРЛЫҚ АҚШАСЫ: НЕГІЗГІ ТӘУНКЕЛДЕР МЕН ДАМУ БАҒЫТТАРЫ

Асаухан М.

Ф-22-3ск тобының студенті

Майкенова А.Е.

Ғылыми жетекші, магистр, аға оқытушы

Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.

Қазтұтынуодағы Қарағанды Университеті

Аннотация: Мақалада Қазақстанда цифрлық теңгені енгізу мәселесі және оның ел экономикасына әсері талқыланады. Автор жаңа валютаның оң және теріс жақтарын талдайды, сонымен қатар оны болашақта пайдалану перспективалары туралы өз көзқарасын ұсынады.

Түйін сөздер: цифрлық теңге, Қазақстан, экономика, электронды төлемдер, сыбайлас жемқорлық, қауіпсіздік, білім.

Төлемдер әлемі өзгеруде. Қаржы, бөлшек және жоғары технологиялық деп аталатын салалардың конвергенциясы, орталықтандырылмаған қаржының танымалдылығының айтарлықтай өсуі және тұтыну үлгілерінің өзгеруі қаржы нарығына қатысушыларды өз өнімдерін жаңа жағдайларға бейімдеуге итермелейді. Бұл процестегі реттеушілердің рөлі қаржылық тұрақтылық пен ақша-несие саясатына нұқсан келтірместен теңдестірілген трансформацияны қамтамасыз ету болып табылады. Ең маңызды қадам-цифрлық қаржы инфрақұрылымындағы осындай өзгерістерге бейімделу.

Әлемдегі ең танымал валюталар цифрлық сипатқа ие болуда. Қазірдің өзінде дүние жүзіндегі 90-нан астам орталық банк ұлттық валюталардың цифрлық аналогын енгізуді зерделеуде, оның 29-ы пилоттық режимде сынақтан өткізуде. Еуропалық Одақта цифрлық еуроны іске қосу туралы нарық қатысушыларымен белсенді зерттеулер мен талқылаулар жүріп жатыр және 2023 жылы оны енгізу туралы шешім қабылдануы керек. Америка Құрама Штаттарында президент Байден криптовалюталар мен Орталық банктің цифрлық валютасы туралы бұйрық шығарды, онда цифрлық валюталарды енгізу тақырыбын зерттеу қажет екендігі айтылған. Қытай қазірдің өзінде 15 провинцияда цифрлық юаньді іске қосты, тауар айналымы 1,5 миллиард долларды құрады. Криптовалюталардың танымалдылығы аясында көптеген мемлекеттердің орталық банктері CBDC ретінде қысқартылған ұлттық валюталарының цифрлық аналогын жасау процесінде. Алғашқы ұлттық CBDC Багам аралдарының құмды доллары болды. Содан бері тағы үш ел өз цифрлық ұлттық валютасын айналымға енгізді, тағы 30-ға жуық валюта енгізу сатысында: бұл юань, рубль, гривен, сом және теңге, соның ішінде. Цифрлық теңгенің технологиялық тұғырнамасы мен құқықтық базасын құру жұмысын Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі екінші деңгейлі банктермен және мемлекеттік органдармен бірлесіп 2021 жылы бастады. 2022 жылдың қарашасында өткен Қаржыгерлердің оныншы конгресінде орталық банк платформаның пилоттық нұсқасын ұсынды және желтоқсанда жобаны жан-жақты зерттеу нәтижелері бойынша қорытынды есепті жариялады[1].

Қазақстандағы цифрлық ақшалар, дәлірек айтқанда цифрлық теңге – еліміздің Ұлттық банкі шығарған цифрлық ақшаның жаңа түрі. Ол қолда бар қолма-қол немесе қолма-қол ақшаны алмастыруға емес, параллельді пайдалануға арналған.

Ұлттық банктің цифрлық валюталары қолма-қол және қолма-қол емес ақшаның артықшылықтарын біріктіреді, сонымен қатар жаңа мүмкіндіктер ашады:

- төлемдердің тұрақтылығын арттыру және енудің жоғары дәрежесін қамтамасыз ететін офлайн төлемдерге рұқсат беру;
- есеп айырысу тізбегін айтарлықтай оңтайландыруға және контрагенттер үшін тәуекелдерді жоя отырып, жедел және атомдық трансшекаралық трансферттерді қамтамасыз

етуге мүмкіндік беру;

- төлем интеграциясын жеңілдету (соның ішінде Интернет заттары ортасында төлемдерді жүзеге асыру үшін пайдалануға болады);
- транзакциялардың көрінуі мен ашықтығына кепілдік бере отырып, таңбалауышқа тікелей меншік құқығын жазуға мүмкіндік береді;
- бағдарламалану мүмкіндігіне байланысты бизнес логикасын тікелей токенге енгізуге, күрделі төлем транзакцияларын жүзеге асыруға мүмкіндік береді (мысалы, нотариалдық, құқықтық және әлеуметтік функциялармен)[2].

Цифрлық теңге – бұл Қазақстанның Ұлттық банкі 2020 жылдың соңында енгізген жаңа криптовалюта. Цифрлық валютаны енгізу – цифрлық экономикаға бағытталған қадамдардың бірі. Алайда бұл өзгеріс қоғамда көптеген сұрақтар мен пікірталас тудырды. Бұл мақалада біз Қазақстанда цифрлық теңгені енгізудің оң және теріс жақтарын қарастырамыз, сондай-ақ оның қазіргі уақытта қажет пе, жоқ па және жаңа валютаны болашақта не күтіп тұрғанын талқылаймыз. Қазіргі уақытта Қазақстан экономикасы ақшаның екі түрінен тұрады: қолма-қол және қолма-қол ақшасыз. Қолма-қол ақшаға жеке банкноттар мен монеталар кіреді, ал қолма-қол ақшасыз ақша банктік шоттарда сақталатын қаражаттан тұрады, ал цифрлық теңге ҚР Ұлттық валютасының үшінші нұсқасы болады.

Цифрлық валюта – бұл "ақшаның үшінші нысаны" - эмиссиясын ҚР Ұлттық Банкі цифрлық нысанда, яғни токен түрінде жүзеге асыратын ұлттық валютаның қосымша нысаны.

Сандық ақша адамдарға төлемдерді қауіпсіз және ыңғайлы түрде жүзеге асыруға мүмкіндік береді, ол арнайы электрондық әмияндарда сақталған бірегей цифрлық таңбалауыштар немесе электрондық жазбалар түрінде шығарылады. Цифрлық теңгемен төлеу үшін несие карталары, дебеттік карталар және тікелей банктік аударымдар сияқты төлем сервистерін пайдалануға болады. Қазақстандықтар жақын арада цифрлық теңгені офлайн режимде, яғни ұялы телефонның көмегімен, бірақ желіге қосылмай пайдалана алады.

Тәжірибелік үлгі аясында іске асырылған цифрлық теңгенің негізгі технологиялық қасиеттерінің қатарында:

- қолма-қол төлемдерге сапалы балама беретін, шектеулі немесе үзіліссіз Интернетке қолжетімділік бар сценарийлерде цифрлық төлемдерді пайдалануға мүмкіндік беретін офлайн төлемдер;
- теңшелетін анонимділік пайдаланушының әмиянындағы қаражатты қауіпсіз құпия сақтау мүмкіндігін және қолма-қол ақшаның қасиеттеріне ұқсас анонимді режимде операцияларды жүргізу мүмкіндігін білдіреді, бірақ сонымен бірге банктерге АЖ/ТҚҚ талаптарын орындауға мүмкіндік береді;
- бағдарламалану мүмкіндігі цифрлық валютаның мақсатын анықтауға мүмкіндік береді (мысалы, әлеуметтік төлемдер үшін).

Цифрлық теңгені енгізу тұтынушы үшін бірқалыпты әрі оңай процесс болмақ. Қосымшаны орнатудың қажеті жоқ, цифрлық теңге әмияндарына қол жеткізуді екінші деңгейлі банктер немесе төлем ұйымдары арқылы алуға болады. Цифрлық теңгемен төлеу жақын маңдағы байланыс, QR кодтары, телефон нөмірлері немесе кез келген басқа дәстүрлі идентификаторлар арқылы мүмкін болады.

2022 жылдың қазан айында Қазақстанда пилоттық жобаның 5 күнінде цифрлық теңгенің толық өмірлік циклі сынақтан өтті. Банк нарығының қатысушылары арнайы қосымшалар әзірледі, экспериментке қатысушылардың шоттарына цифрлық теңге түсірілді және олар белгілі бір сауда ағымдарында олармен төледі. Бес күнде адамдар 3594 транзакция жасаса, оның 68%-ы цифрлық теңге арқылы сатып алынған.

Тестілеу барысында Ұлттық банк мамандары жалпы алғанда жүйенің өміршең екенін, бірақ оны жетілдіру қажет екенін түсінді. Жалпы, егер де цифрлық теңге енгізілсе, қаржылық реттеуші айтарлықтай өтімділік ағынын күтпейді, цифрлық теңге қаржылық тұрақтылыққа қауіп төндірмейді[3].

Цифрлық теңгенің дәстүрлі валютаға қарағанда бірқатар артықшылықтары бар.

Біріншіден, бұл қаржылық операцияларды өңдеу уақытының қысқаруы. Дәстүрлі банктік транзакциялар бірнеше күнге созылуы мүмкін, ал цифрлық транзакцияларды бірнеше минут ішінде өңдеуге болады. Екіншіден, бұл банктік шоттарға және карточкаларға қызмет көрсету құнының төмендеуі. Цифрлық әмияндардың иелері шот ашу және жүргізу үшін ақы төлеудің қажеті жоқ, бұл цифрлық теңгені пайдалануды халыққа қолжетімді етеді.

Цифрлық теңге, оның пайдасы мен зияны туралы көптеген пікірлер бар. Кейбір сарапшылар бұл экономиканы дамытып, азаматтардың өмір сүру деңгейін жақсартуға септігін тигізеді деп есептесе, басқалары бұл қосымша шығындар мен қауіпсіздікке қауіп төндіруі мүмкін деп санайды. Сонымен қатар, цифрлық теңге мемлекеттік қызметтердің тиімділігін арттырып, сыбайлас жемқорлықты азайта алады. Электрондық төлемдер мен құжат айналымы құжат айналымының уақыты мен құнын айтарлықтай қысқартуға, сондай-ақ сыбайлас жемқорлық схемаларының мүмкіндіктерін азайтуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, цифрлық теңге деректерді өңдеуді тездетеді және есептің дәлдігін арттырады.

Дегенмен, цифрлық теңгені енгізуде де біраз кедергілер болуы мүмкін. Мысалы, көптеген азаматтар электрондық төлемдерді пайдаланған кезде қаржылық транзакцияларының қауіпсіздігі мен деректердің құпиялылығына қатысты алаңдаушылық тудыруы мүмкін. Сондай-ақ, цифрлық теңгеге қатысты халықты сауықтыру, түсіндіру бағытында ауқымды жұмыстарды жүргізу қажет.

Жалпы алғанда, Қазақстанда цифрлық теңгені енгізу айтарлықтай экономикалық пайда әкеліп, сыбайлас жемқорлықты азайтуға, сондай-ақ азаматтардың өмір сүру сапасын жақсартуға мүмкіндік береді деген қорытынды жасауға болады. Әрине, табысты жүзеге асыру үшін барлық аспектілерді егжей-тегжейлі зерттеп, мүмкін болатын кедергілерді еңсеру қажет[4].

Қорытындылай келе, цифрлық теңгенің енгізілуі тек ақша айырбастау тәсілін өзгерту емес, бұл Қазақстанның заманауи, инновациялық және бәсекеге қабілетті ел болуына көмектесетін болашаққа жасалған қадам екенін атап өтуге болады. Дегенмен, ықтимал тәуекелдерді ескеру және оларды барынша азайту үшін қажетті шараларды қабылдау қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. https://forbes.kz/process/expertise/vse_o_tsifrovom_tenge_v_kazahstane_kak_eto_budet.
2. Есимханов, Р. 2020. Введение в цифровую экономику: Цифровое тенге. Алматы: Алматы университет им. Абая.
3. Талгатова, М., & Кульбаева, Д. (2021). Цифровизация национальной экономики: перспективы и вызовы. 2021/ Вестник НУ МЭСИ, 2, 105-112.
4. Васильева, М. (2021). Цифровой тенге – будущее Казахстана. Forbes Kazakhstan. [https://forbes.kz/process/digital/cifrovoy_tenge_-_budushee_kazahstana/]

MODERN TRENDS IN FORMING THE LENDING POLICY OF THE SECOND-TIER BANKS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

KULKEYEV R.T.

Master student of group F-21-2 master (SP)

SAIFULLINA Y.M.

Candidate of economic science., associate professor

Karaganda University of Kazpotrebsoyuz,

Karaganda, Republic of Kazakhstan

Annotation. The article discusses the importance of the credit policy of banks in the financial provision of economic entities. The purpose of the study is to identify the main factors affecting the availability of credit resources for economic entities based on the study of theoretical and practical aspects of the credit policy of second-tier banks of the Republic of Kazakhstan. The study used methods of comparative and dynamic analysis, a comprehensive assessment of credit investments in

the economy of Kazakhstan.

Key words: lending, loan availability, lending conditions, loan demand, loan interest rates.

In the Kazakh economy, bank lending is the most developed and widespread source of financing economic activity, which is due to the possibility of using temporarily free funds by borrowers with an optimal combination of key lending conditions. Kazakh banks traditionally interact with economic entities, meeting their needs for credit resources and redistributing funds from one entity to another.

The key role of bank lending in the development of the economy is presented in sufficient detail in many studies. At the same time, in the current conditions of the breakthrough development of digital technologies, the priorities in the approaches and principles of the credit policy of banks are significantly shifting. Of considerable interest is the analysis of the dynamics of the development of bank lending to the economy, as well as the conditions and factors influencing credit policy and the availability of loans. This is especially important in the context of increasing competition between financial institutions, tightening regulation of banking activities to ensure the stability of the banking sector.

The study of the theoretical aspects of the credit activity of commercial banks made it possible to generalize the content of the concept of "credit policy" as a set of principles and criteria for making managerial decisions in the implementation of credit activities of a commercial bank in order to realize its credit potential and ensure the profitability of credit operations based on credit risk management.

Modern credit policy includes rules for the implementation of credit procedures, standards for credit products and instructions for performing credit operations, assessing the creditworthiness of borrowers, analyzing business projects and investment projects, assessing collateral, which are methodological support for the implementation of credit policy.

In the economic literature, there are various factors that have a significant impact on the credit policy of banking structures. These factors, as a rule, include macroeconomic factors, including "the economic situation in the country, political stability, the monetary policy of the central bank, the stage of the economic cycle that the state goes through, the level of inflation and interest rates, the state of the national currency [1, With. 39]. As microeconomic factors affecting the credit policy of commercial banks, the following can be considered: "the resource base of the bank, the cost of attracted resources, the client base, the liquidity of the bank, and others" [2, p. 21].

The growth of digital technologies, leading to a shift in the behavior of consumers of banking services, is becoming the main factor in the competitiveness of banks in the credit market. Bank customers view banking websites and mobile applications as an ecosystem, so the loan product industry must meet their expectations and offer innovative services. Under these conditions, banks need to combine the functions of several institutions in their digital platform: credit institutions, payment systems, financial transfers, online financing, marketplace [3, p. 33-43]. In the context of digital transformation, credit policy should be harmoniously integrated into the developed digital services, providing methodological and instructive support for credit processes, taking into account the general policy of banks and maintaining financial stability.

As a result of the analytical study, the main trends in the development of bank lending to the economy of Kazakhstan were identified. Table 1 presents the main macroeconomic indicators for lending to economic entities for the period 2018-2022. In accordance with the data in the table, there is a trend of growth in the volume of bank lending to economic entities in Kazakhstan up to 22.8 trillion. tenge. At the same time, the growth rates of loans ranged from 6% to 23% in the last years of the analyzed period. The share of bank loans to GDP remains approximately at the same level: no more than 23%. It should be noted that developed countries are characterized by a fairly high level of this indicator: in the EU - 194%, in the UK - 239%, in Japan - 92% [4, p. 35-41]. In Kazakhstan, the ratio of loans to GDP is much lower. Loans to legal entities increased in absolute terms to 8.6 trillion. tenge, but their share in total bank loans decreased significantly from 59.5% in

2018 to 37.9% by the end of 2022. An analysis of the availability of loans showed that economic entities, on average, received loans in the amount of no more than 17 million tenge.

Table 1. The volume of loans of second-tier banks to the economy and the provision of loans to economic entities of the Republic of Kazakhstan

Indicators	2018	2019	2020	2021	2022
GDP of Kazakhstan, billion tenge	61819,5	69532,6	70134,1	81269,0	101522,9
Loans from second-tier banks to the economy, billion tenge	13091,7	13864,9	14623,1	18497,7	22811,9
Growth rates of bank loans, %		105,9	105,4	126,5	123,3
Ratio of loans to GDP, %	21,2	19,9	20,8	22,7	22,5
Loans to non-bank legal entities, billion tenge	7789,1	7203,5	7097,0	7758,8	8653,5
Share of loans to legal entities in total bank loans, %	59,5	51,9	48,5	41,9	37,9
Number of operating legal entities, units	433774	446687	461983	481732	507238
Provision of loans to economic entities, mln. tenge	17,9	16,1	15,3	16,1	17,1
Note - Compiled and calculated on the basis of data from the National Bank of the Republic of Kazakhstan [5] and the Bureau of National Statistics of the ASPR of the Republic of Kazakhstan [6]					

Based on the studies of international organizations on the state of development of the credit market and access to credit in Kazakhstan, it is possible to identify a decrease in some indicators. In accordance with the data of the IMD World Competitiveness Ranking, the position of Kazakhstan in 2022 decreased from 35th to 43rd place, including 45th place in the Finance indicator. From 2021 to 2022 there is a deterioration in the position on the indicator "Capital Markets" from 5.41 to 4.66 points. In addition, out of 15 respondents, only 30% consider the "Access to Finance" indicator to be a factor in the attractiveness of the Kazakhstani economy [7].

Under these conditions, ensuring the availability of credit resources becomes one of the most important tasks of the modern credit policy of banks in Kazakhstan. As the experience of many developed countries shows, expanding the access of economic entities to bank loans has a positive effect on the development of economic activity and, ultimately, has a positive synergistic effect on many socio-economic processes.

As one of the indicators of credit accessibility, an assessment of the demand for credit resources of financial and credit institutions is recognized based on an analysis of sustainable demand for them on the part of economic entities. Based on the results of a survey conducted by experts from the National Bank of the Republic of Kazakhstan in the 4th quarter of 2022 [8], the share of enterprises that applied for a bank loan was only 17% of the number of enterprises surveyed (Table 2). Consequently, the majority of enterprises used other sources of financing for their activities, mainly their own funds. Thus, in the 4th quarter of 2022, only 17.2% of the surveyed enterprises used bank loans to finance working capital, and only 6.8% of the surveyed enterprises used to finance fixed assets.

Table 2. Demand for bank loans from economic entities of the Republic of Kazakhstan

Indicators	Q4 2018	Q4 2019	Q4 2020	Q4 2021	Q4 2022
Number of respondents-enterprises, units	3150	3266	3287	3334	3361
The share of enterprises that applied for a loan to the bank, among the surveyed enterprises, %	20,8	20,3	17,0	17,2	17,0
Of them:					
- share of enterprises that received a loan, %	87	91,6	95,3	98,8	95,1
- share of enterprises that did not receive a loan, %	13	8,4	4,7	1,2	4,7
Note - Compiled based on data from the National Bank of the Republic of Kazakhstan					

In accordance with the data in Table 2, it can be noted that the share of enterprises applying for a bank loan is gradually decreasing: from 20.8% in the 4th quarter of 2018 to 17% in the 4th quarter of 2022. At the same time, among the enterprises that applied for a loan, there is an increase in the share of enterprises that received a loan, from 87% to 95.1%, respectively. However, as noted in the review of the National Bank of the Republic of Kazakhstan, domestic enterprises are dominated by negative assessments of price and non-price terms of lending.

As a rule, economic entities show demand for long-term loans in national currency at acceptable interest rates. Analyzing the structure of bank loans depending on the loan term, it should be noted a slight increase in the share of short-term loans to legal entities: from 22.7% in 2018 to 35.3% at the end of 2022. For economic entities operating in the manufacturing sector, short-term lending is insufficient to maintain a full production cycle, and the use of short-term loans in core activities may lead to a slowdown or stoppage of production.

In turn, interest rates on loans from second-tier banks of the Republic of Kazakhstan changed depending on the macroeconomic situation and the base rate of the National Bank of the Republic of Kazakhstan. A significant increase in the base rate since the beginning of 2022 led to an increase in interest rates on bank loans and had a negative impact on the availability of credit resources. Table 3 shows the dynamics of the base rate of the NBRK and the interest rate on bank loans for economic entities for 2018-2022.

Table 3. Interest rates on bank loans for economic entities of Kazakhstan

Indicators	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изм-ние
Base rate of the National Bank of the Republic of Kazakhstan, %	9,75-9,25	9,25-9,0	9,25-12,0-9,0	9,0-9,75	10,25-16,75	+7,5
Interest rates on loans for legal entities, %	11,1	11,1	11,0	10,8	17,0	+5,9

Примечание – Составлено на основе данных Нацбанка РК

It seems possible to assess the contribution of bank lending to the development of economic entities in the study of the sectoral structure of the loan portfolio of second-tier banks in the Republic of Kazakhstan. It should be noted that in recent years the ratio of lending to individual sectors of the economy has changed somewhat. For the period 2018-2022 there is a significant decrease in the volume of bank lending to industrial enterprises, agriculture, construction, transport and warehousing, wholesale and retail trade organizations (Figure 1).

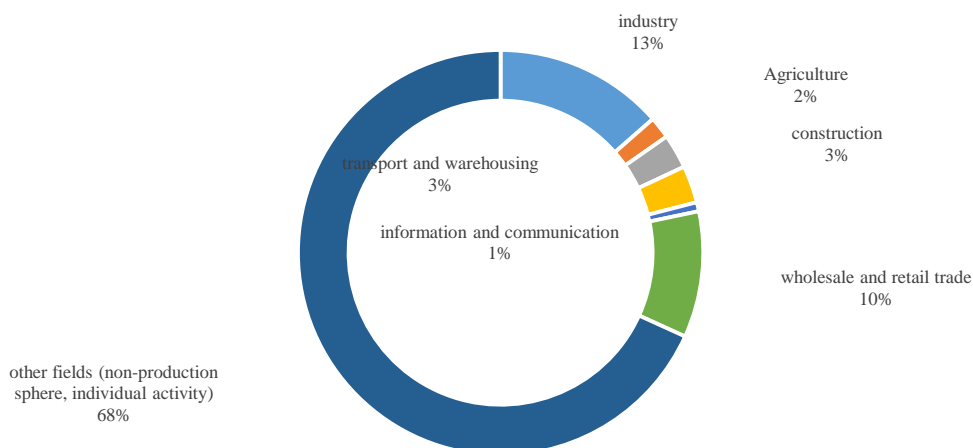


Figure 1 - Structure of loans by sectors of the economy in 2022, %

Note - Compiled based on data from the National Bank of the Republic of Kazakhstan

The non-production sector is a priority area for second-tier banks' credit investments: the share of such loans amounted to more than 68% of the total loan portfolio of the banking sector of the Republic of Kazakhstan.

Thus, against the background of the predominance of second-tier banks in the credit market of Kazakhstan, the greatest potential for expanding lending is concentrated in the banking sector. However, in reality, there is an insignificant role of banks in financing economic entities, which is confirmed by the low ratio of bank loans to GDP at 22.5%. In the current economic conditions, the interests of financial and credit organizations in obtaining income and profits through short-term investments dominate over the need to increase lending to economic entities and increase the availability of credit resources. The structure of credit investments of second-tier banks demonstrates a bias towards lending to the current needs of economic entities in the non-productive sphere and trade. Enterprises prefer to direct their own accumulated funds for investment purposes, and to acquire working capital through short-term loans. The current economic situation may lead to an increase in the proportion of problem loans in the corporate loan portfolio of the banking sector.

The discrepancy between the economic interests of the financial sector and economic entities predetermines the need to connect effective levers and tools to enhance the development of credit relations. Such tools could be the adoption of measures to increase long-term funding of second-tier banks of the Republic of Kazakhstan, the expansion of the system of state guarantees and interest rate subsidy programs, the reduction of the reserve requirement ratio in relation to banks that actively lend to the real sector of the economy, improving the quality of credit information, reducing credit risks in sectors of the economy, reducing the level of problem loans in the loan portfolio of banks and other measures.

The list of used sources:

1. Kartashova I.A. Development of the credit policy of a commercial bank, taking into account the strategy of the Bank of Russia. // Economic environment. - 2020. - No. 2 (32). - With. 37-41
2. Fomenko S.N. The mechanism for the formation and implementation of the bank's credit policy. // Synergy of Sciences. - 2020. - No. 1. - With. 18-25
3. Aubakirova Zh., Erdesh E. Digital transformation: the transition of banks to digitalization and innovation. // Bulletin of KazNU. Economic series. - 2019. - No. 1 (127). - With. 33-43
4. Vlasenko M.N. On the main indicators of the debt burden on the economy. // Bank Bulletin, 2016, No. 10, p. 35-41 <https://www.nbrb.by/bv/articles/10187.pdf>
5. Statistical Bulletin of the National Bank of the Republic of Kazakhstan. - <https://nationalbank.kz/ru/news/statisticheskij-byulleten/rubrics/1675>
6. Dynamics of the main socio-economic indicators. Bureau of National Statistics of the Agency for Strategic Planning and Reforms of the Republic of Kazakhstan - <https://stat.gov.kz/official/dynamic>
7. IMD World Competitiveness Ranking. 2022. - <https://worldcompetitiveness.imd.org/countryprofile/overview/KZ>
8. National Bank of the Republic of Kazakhstan. Market review. Results of surveys of enterprises in the economy - <https://nationalbank.kz/ru/page/konyunkturnyy-obzor>

РАЗВИТИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В КАЗАХСТАН

Саидова Ж.Б. и Киякова А.С.

Студенки группы Ф-20-1К

Борисова Е.И.

Научный руководитель – к.э.н., доцент

Карагандинский университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В статье анализируется привлечение прямых иностранных инвестиций в Казахстане. В течение рассматриваемого периода (2022) Мы подробно проанализировали приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан по объему, по видам экономической деятельности, по типам прямых инвесторов в соответствии с базами данных ЮНКТАД и Национального банка Республики Казахстан. В заключение мы дали рекомендации по совершенствованию политики привлечения иностранных инвесторов в Казахстан.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, Республика Казахстан, экономическое развитие, технологии, конкурентные преимущества, валовой приток, экономика.

За 2022 год валовый приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику Казахстана вырос на 17,8% и составил 22,1 млрд долларов. За 2021 год сумма составила 18,7 млрд долларов.

«Показатель трех кварталов текущего года сравним с объемом привлеченных инвестиций за весь 2021 год или 23,8 млрд долларов», - пояснили в МИД.

Наибольший рост притока инвестиций отмечен в обрабатывающей промышленности: 36,9% (4,9 млрд долларов, оптовой и розничной торговле: 32,6% или 3,8 млрд долларов, транспорте и складировании: 20,1% или 938,7 млн долларов, горнодобывающей промышленности: 11,7% или 10,1 млрд долларов.



По данным Национального банка, за последние пять лет Казахстан ежегодно привлекал более 20 млрд долларов прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Исключение составил 2020 год: из-за пандемии COVID-19 инвестиционные потоки сократились в мире в целом на 35%, а в Казахстане — на 29,8%, до 17,2 млрд долларов.

Однако уже в 2021 году валовой приток ПИИ в РК достиг 23,8 млрд долларов — сразу на 38,9% больше, чем в 2020-м. Впрочем, до уровня ПИИ 2019 года (24,4 млрд долларов) Казахстану не хватило 0,6 млрд долларов. В то же время результаты оказались даже выше прогнозов отвечающего за привлечение инвестиций министерства иностранных дел, которое планировало к концу 2021 года обеспечить приток ПИИ на сумму более 19 млрд долларов.

В августе 2022 года инвестиционный климат в Казахстане оценил Государственный департамент США, отметив в своем отчете значительный прогресс в создании рыночной экономики.

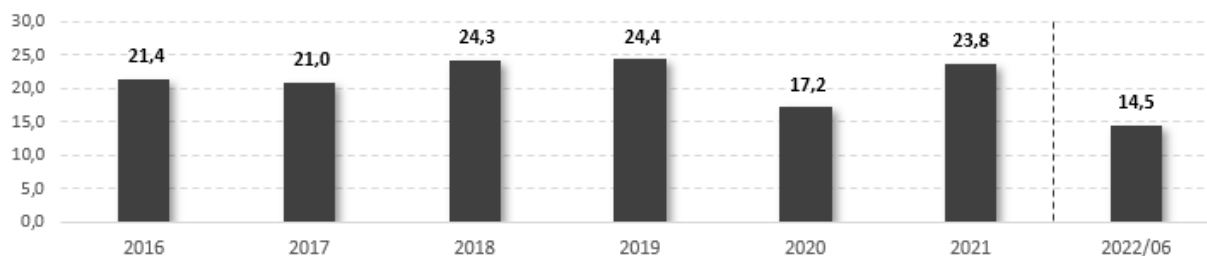


Рисунок-2 Валовой приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан

Такой рост притока ПИИ в Казахстане объясняется восстановлением экономики и возвращением к «докоронакризисной» активности. В январе 2022 года Казахстан возобновил безвизовый режим для граждан 54 стран, включая США, Великобританию, Германию и Японию. А в прошлом году ввел инвестиционный налоговый кредит, позволяющий предпринимателям отсрочить налоги на срок до трех лет.

Аналитики Госдепа считают рост ПИИ, в числе прочего, результатом принятых мер по упрощению процедур открытия и ведения бизнеса, таких как онлайн-регистрация любого бизнеса через портал электронного правительства и введение нового вида инвестиционного договора. Большинство процедур теперь можно пройти в режиме онлайн. Ранее иностранные инвесторы часто жаловались на проблемы с заключением контрактов и лицензированием.

Привлечение иностранных инвестиций — один из ключевых приоритетов для Казахстана. В июне 2022 года правительство утвердило новую инвестиционную политику до 2026 года, согласно которой РК изменит подход к инвестициям в направлении конкурентоспособного производства товаров с высокой добавленной стоимостью.

За первое полугодие показатель уже составил 14,5 млрд долларов — сразу на 28,2% больше, чем годом ранее.

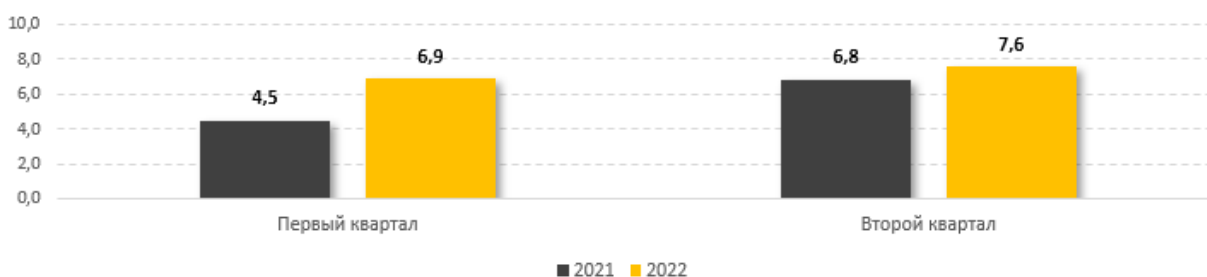


Рисунок-3 Валовой приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан

В то же время ситуация осложняется политической стабильностью в стране. Волнения в январе, обширные экономические связи с Россией, развязавшей войну против Украины, и последующие санкции против РФ влияют на Казахстан и вызывают беспокойство инвесторов.

«Некоторые инвесторы, вероятно, будут отказываться от инвестиций в Казахстан, в то время как другие могут счесть РК привлекательной альтернативой ведению бизнеса в России», — говорится в отчете Госдепартамента США.

В свою очередь Правительство РК выразило готовность соблюдать западные санкции и предложило западным инвесторам переехать из России в Казахстан. В частности, в конце

сентября 2022 года премьер-министр Алихан Смаилов сообщил о готовности некоторых иностранных компаний переехать в РК. «Текущая политическая ситуация оказывает на национальную экономику не только негативное влияние. На сегодня порядка 50 зарубежных компаний закрыли своё производство в соседней стране и изъявили желание релоцировать свои производства и офисы в Казахстан», — сказал Алихан Смаилов.

Опасаясь волнений среди инвесторов, в феврале президент Касым-Жомарт Токаев также заверил, что обеспечит стабильный и привлекательный климат для инвестиций. Для этого он пообещал положить конец чрезмерной роли монополий и олигополий в экономике. А в марте объявил о реформах, которые могут привлечь инвестиции за счет расширения приватизации и борьбы с коррупцией.



Рисунок-4 Отрасли, лидирующее по валовому притоку прямых иностранных инвестиций в Казахстан

Заметим: в 2021 году в разрезе отраслей наибольший объем прямых иностранных инвестиций был зафиксирован в промышленности, торговле, а также в сферах финансовой и страховой деятельности, транспорта и строительства.

В целом в отраслевой структуре по-прежнему доминирует горнодобывающая промышленность, на которую в 2021 году пришлось 40,8% всех ПИИ (непосредственно на добычу нефти и газа — 28%). Второе место заняла обрабатывающая промышленность: 22% портфеля. Кстати, согласно новой инвестиционной политике, ключевым драйвером повышения конкурентоспособности станет именно сегмент переработки.

По данным Нацбанка, объем ПИИ в горнодобывающую промышленность за 2021 год вырос на 18,4% по отношению к 2020-му, в обрабатывающую промышленность — на 68,1%, в торговлю и авторемонт — на 47,2%, в сферу финансовой и страховой деятельности — на 57,2%, в транспортно-логистическую сферу — на 12,8%, в строительство — на 42,6%.

Объем инвестиций в сферы образования, здравоохранения и социальных услуг, а также искусства, развлечений и отдыха уменьшился с 23,2 млн долларов в 2020 году до 8,9 млн долларов в 2021-м.

В 2020 году Казахстан запустил два новых проекта:

- Завод по производству резиновых и пластмассовых изделий с инвестициями в размере 192 миллионов долларов США (совместно с КНР),

- Проект терминала аэропорта с объемом инвестиций 244 миллиона долларов США (Нидерланды- Россия).

Кроме того, республика приняла пакет мер по борьбе с последствиями пандемии, который включает льготные кредиты, поддержку сельского хозяйства, налоговые льготы, а

также кредиты под низкие проценты и целевое финансирование. Дело в том, что с начала 2021 года в Казахстане введено государственное возмещение до 20% затрат на строительномонтажные работы инвестиционных проектов, а также на приобретение оборудования в рамках таких проектов. Благодаря введению этих мер процедуры государственных закупок при заключении инвестиционных соглашений были значительно упрощены. Кроме того, правительство Казахстана предлагает специальные инвестиционные контракты для компаний, инвестирующих в комплексную отрасль здравоохранения страны. Таким компаниям предлагаются налоговые преференции, освобождение от таможенных пошлин, государственные субсидии (покрывающие до 30% всех затрат) и инвестиционные субсидии.

Таким образом, ситуация в нашей республике более оптимистична-мистик по сравнению с другими странами Центральной Азии и СНГ (кроме России). Однако, несмотря на это, необходимо принимать во внимание глобальные прогнозы в области ПИИ, предлагаемые экспертами ЮНКТАД, которые считают, что, несмотря на усилия стран по восстановлению своей экономики, возврат к уровням притока ПИИ, существовавшим до пандемии, в ближайшие годы маловероятен по следующим причинам (Отчет о мировых инвестициях за 2022год):

- Медленные темпы экономического роста, влияющие на приток ПИИ;
- Ограничения пандемии, которые препятствуют быстрой диверсификации экономики;
- Экономические санкции и геополитическая нестабильность в некоторых частях региона.

Анализ опыта прошлых спадов в потоках ПИИ (например, после глобального финансового кризиса 2008 года) показывает, что реальное восстановление инвестиций может занять длительное время. Важными факторами будут политические меры, которые формируют будущий инвестиционный ландшафт. Ожидается, что глобальные потоки ПИИ частично увеличатся на 30-35% в 2023 году.

В заключение давайте процитируем оценки международных ла: «Хорошие показатели Казахстана по привлечению ПИИ в регионе с более высоким уровнем накопленных инвестиций в валовом внутреннем продукте, чем в большинстве соседних стран.» Государственный департамент США в своем обзоре инвестиционного климата во всем мире отмечает, что «Казахстан добился значительного прогресса в построении рыночной экономики и добился значительных результатов в своих усилиях по привлечению иностранных инвестиций». Исходя из этого, успех Национальной инвестиционной стратегии, реализуемой в стране, и результаты тридцатилетних усилий по привлечению иностранного капитала можно назвать историей успеха Казахстана.

Список литературы

1. Международные экономические отношения: Е.Ф. Авдокушин. - М.: Юристъ, 2002. - 366 с.
2. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин. - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2003. - 544 с.
3. "Инвестиционная составляющая экономики стран СНГ", В.Комаров, Каржы-Каражат, 2019
4. "Иностранные капитал и инвестиции: вопросы теории, практики привлечения и использования", М.Т.Оспанов, Т.И.Мухамбетов, Алматы, 2020 г.
5. Иностранные инвестиции в РК. Алматы, 2000 год.
6. Казахстан побил 10-летний рекорд по привлечению прямых иностранных инвестиций <https://fergana.agency/news/129780/>
7. Казахстан привлек рекордный объем прямых иностранных инвестиций <https://www.nur.kz/politics/kazakhstan-economy/2016247-kazakhstan-privlek-rekordnyy-obem-pryamyyh-inostrannyh-investitsiy/>

ПЛАТЁЖНАЯ СИСТЕМА В РК И ЕЕ РАЗВИТИЕ

КОЛЕСНИКОВА Д.

Студентка группы Ф-20-2

ГУСМАНОВА Ж.А.

Научный руководитель, к.э.н., доцент

Карагандинский Университет Казпотребсоюза

Г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрены виды, участники платежной системы Республики Казахстан. Так же в статье представлены этапы развития платежной системы. Проблемы и предложения решения данных проблем.

Ключевые слова: платежная система, безналичные платежи, перевод денег, Национальный Банк, платежи.

В современном мире платёжная система является составляющей основой банковской системы, экономики в целом. Благодаря платежной системе происходит оборот денежных средств, обслуживание различных сделок.

Платежная система – это оплата товаров и услуг посредством банковской карты, POS-терминалов, банкоматов, электронных кошельков или перевода денежных средств. Основной целью платежной системы является - улучшение безналичного обращения денежных средств. Помимо цели платежная система имеет три основные задачи: 1) бесперебойная работа системы; 2) безопасность сделок; 3) страхование финансовых сделок.

Платежная система Республики Казахстан подразделяется на три вида: 1) системно значимая; 2) значимая; 3) иная платежная система.

К системно значимой относятся следующие критерии: [1]

1) Через данную систему производятся платежи и переводы по денежным обязательствам валютного рынка и рынка ценных бумаг;

2) Через данную платежную систему производятся платежи и переводы денежных средств в целях проведения государственной денежно-кредитной политики.

К значимой относятся такие критерии как:

1) Через данную систему производятся платежи и переводы денежных средств в национальной валюте (тенге) на территории РК в течение года, объем показателя не должен быть ниже установленного Национальным Банком.

2) Через данную систему производятся платежи и переводы денежных средств в иностранной валюте на территории РК в течение года, объем показателя не должен быть ниже установленного Национальным Банком.

3) Через данную платежную систему производятся международные платежи и переводы в течение года, объем показателя не должен быть ниже установленного Национальным Банком.

4) Через данную платежную систему производятся платежи и переводы денежных средств в течение года, объем показателя не должен быть ниже установленного для систем денежных переводов Национальным Банком РК;

5) Через данную платежную систему производятся межбанковские платежи по расчетам с платежными карточками в течение года, объем показателя не должен быть ниже установленного Национальным Банком;

6) Доля количества платежных карточек, выпущенных в рамках данной платежной системы, от общего количества платежных карточек в обращении на начало календарного года, а также общий объем платежей и (или) переводов денег, проведенных через данную платежную систему в течение календарного года, с использованием платежных карточек,

выпущенных в такой платежной системе, не менее показателей, установленных Национальным Банком Республики Казахстан. [2]

Основными участниками платежной системы в РК выступают: Национальный банк (НБ), банки второго уровня, а также физические и юридические лица. Платежная система в Республике Казахстан регулируется законом от 26 июля 2016 года «О платежах и платежных системах» и «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам платежей и платежных систем» [3].

Платежная система является важным звеном экономики страны. Безналичной оплатой пользуется большинство граждан нашего государства. Очень удобно оплачивать товары и услуги, не выходя из дома. Помимо удобства безналичные расчеты считаются безопасными если правильно их использовать. Не нужно носить с собой крупные суммы денег, при потере или краже банковской карты ее можно заблокировать через приложение или банк, тем самым предотвратить хищение денежных средств. Очень удобно отслеживать свои расходы, в любой момент их можно проверить, так как средства безналичного расчета хранят все данные о платежах. Так же цифровые пути влияют на ускорение денежного оборота, сокращение теневой экономики и улучшение налогового регулирования.

Платежная система прошла длинный путь развития после распада СССР и развивается в настоящее время.

В 1991 году Национальным банком была проведена реформа платежной системы. Благодаря данной реформе упорядочили межбанковские расчеты, наладили исполнение кассовых операций коммерческих банков.

В 1992 году создали расчетно-кассовые центры во всех городах, районах, областных центрах и в городе Алматы, действовало 19 областных и 274 районных Расчетно-кассовых центров НБ.

В 1993 году стали внедрять электронные платежи в расчетах между областями РК.

1995 год – на праве Национального Банка была открыта первая клиринговая палата в городе Алматы. (Клиринг-один из видов безналичного расчета).

1996 год – открыли региональные клиринговые палаты. Алматинская клиринговая палата преобразовалась в Казахстанский Центр Межбанковских Расчетов, а также была создана Система крупных платежей, для обработки электронного платежного поручения, которая осуществляла расчеты на валовой основе.

1998 год – все корреспондентские счета банков второго уровня были объединены в Национальном Банке РК, данное объединение способствовало совершенствованию платежной системы.

1999 год – Национальным Банком были закрыты все областные клиринговые палаты. Цель закрытия – улучшить качество предоставляемых услуг, развитие розничных платежей. В настоящее время клиринг розничных платежей реализовывает Казахстанский Центр Межбанковских Расчетов (КЦМР).

2000 год – система крупных платежей КЦМР реорганизована в Межбанковскую систему переводов денег (МСПД). Данная система осуществляет валовые расчеты в режиме реального времени. Она позволила повысить механизмы мониторинга и управления рисками ликвидности банков.

Платежная система Казахстана не стоит на месте она развивается и сейчас. В данный момент в нашем государстве две национальные платежные системы: Межбанковская система переводов денег (МСПД). Вторая - Система межбанковского клиринга (СМК).

Перевод денег в МСПД производится следующим образом – пользователь переводит деньги со своего корреспондентского счета, который открыт в Национальном Банке на определенный счет системы в НБ, а также суммы денег, поступивших от других пользователей. Смысл переводов МСПД состоит в обработке наиболее крупных и приоритетных платежей. Через данную систему могут проводиться дебетовые и кредитные переводы. Платежи МСПД производятся только электронным методом, проведение расчетов

осуществляются в тенге в течение операционного дня.

СМК - клиринговая система для розничных платежей на небольшие суммы. [4] Смысл СМК состоит в проведении большого количества розничных платежей на небольшие суммы. В СМК установлен лимит на один платеж, который равен 5 млн тенге. В систему можно отправлять документы заранее (до трех дней), в установленный срок платежные документы обрабатываются в клиринге, что позволяет пользователям планировать свою ликвидность. По итогам клиринга переводы производятся в МСПД.

Как было сказано ранее платёжная система является составляющей основой банковской системы. В диаграмме приведены данные безналичных карточных операций по данным Национального Банка за 2020, 2021 и 2022 годы.



Рисунок 1 – Безналичные платежи и переводы

В 2020 году объем безналичных платежей составил 34,6 трлн тенге (67,4%). Наиболее высокий рейтинг среди операций заняли транзакции в интернете 28,2 трлн тенге. Количество платежных карточек составило около 50%. Высокий рост безналичных платежей так же связан с пандемией «COVID-19». Когда были введены ограничения, социальное дистанцирование.

По сравнению с 2020 годом объем безналичных платежей в 2021 году увеличился до 73,2 трлн тенге (77,7%). А количество платежных карточек снизилось и составило 23,5%. Оплата через интернет и мобильный телефон составила 60,1 трлн тенге.

В 2022 году по сравнению с 2021 годом объем безналичных платежей вырос до 82,5%. Оплата через мобильный телефон и интернет выросла до 84,7 трлн тенге. Количество платежных карточек по сравнению с 2021 годом возросло на 9,8%.

В 2022 году в Казахстане началось создание своей собственной Национальной платежной системы.

20 июня 2022 года заработала Система мгновенных платежей (СМП). Данная система очень удобна. Она позволяет пользователям разных банков переводить деньги по номеру телефона. Раньше такая функция была доступна только пользователям одного банка, чтобы отправить деньги на карту другого банка необходимо было вводить номер карты. Система мгновенных платежей заработала в следующих банках: Jusan Bank, Береке банк, Евразийский банк, Банк, Фридом Финанс Казахстан, ForteBank, Банк ЦентрКредит. Каждый банк сам устанавливает комиссию за перевод.

1 июля 2022 года заработала Межбанковская система платежных карт (МСПК). все данные об оплатах совершенные пользователями банков на территории Казахстана прорабатываются Казахстанским центром межбанковских расчетов и остаются внутри страны, вне зависимости Visa или Mastercard. Раньше данные транзакций Visa и Mastercard отправлялись на серверы компаний в Европу или Америку. Сейчас транзакции данными

серверами осуществляется при денежных операциях казахстанцев за границей, или при покупке товаров с определенных сайтов.

Так же в 2022 году была предложена новая форма денег – цифровой тенге. Абсолютно новый вид платежной системы. В Казахстане существуют наличные - банкноты, монеты; безналичные – деньги, которые лежат на счетах в банке; и электронные формы денег, которые находятся в электронном кошельке. Все эти формы денег являются обязательством Национального Банка. Цифровой тенге – это цифровой актив пользователя. Он создан на сервисе Blockchain (обозреватель биткойн-блоков и сервис криптовалютных кошельков) [5]. Цифровой тенге так же, как и другие формы денег является обязательством Национального Банка. Банк контролирует и регулирует цифровой тенге.

Основные проблемы платежной системы:

1) Мошенничество (кража денег с банковских карт, кража посредством переводов и т.д.);

2) Нестабильный интернет;

3) Недоверие клиентов к банковской системе в целом.

Предложение по снижению проблем платежной системы:

1) Необходимо, чтобы банки усовершенствовали безопасность платежных систем, обеспечить информационную защиту клиента. Проводить различные акции, рекламы, в которых будут рассказаны правила защиты от мошенничества.

2) Усовершенствовать интернет, обеспечить во всех регионах стабильную сеть.

3) Проводить различные бесплатные курсы, прodelывать работу для улучшения финансовой грамотности населения, возможно задействовать страхование клиентов.

Платежная система Республики Казахстан прошла путь в несколько этапов и продолжает развиваться в настоящее время. На каждом этапе вносились новшества, производились поправки. В 2022 году было принято решение создать свою собственную платежную систему, цифровой тенге. Платежная система не стоит на месте, с каждым годом увеличивается оплата через банковские карты, мобильные телефоны и т.д. Безналичная оплата удобна как для граждан, так и для государства в целом.

Список литературы:

1 [1-2] <https://zakon.uchet.kz/rus/docs/Z1600000011> Статья 6. Виды платежных систем, критерии и способы определения их значимости

2 [3] https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38213728

3 [4] <https://nationalbank.kz/ru/page/sistema-mezhbankovskogo-kliringa-smk>

4 Данные в диаграмме

5 2020- <https://kz.kursiv.media/2021-02-10/obem-beznalichnykh-platezhey-v-kazakhstane-vyros-v-26-raza-v-2020-godu>

6 2021- <https://kz.kursiv.media/2022-11-21/82-platezhey-v-kazakhstane-prohodyat-beznom>

7 2022- <https://www.zakon.kz/6383588-obem-beznalichnykh-kartochnykh-operatsiy-v-kazakhstane-prevysil-100-trln-tenge-v-2022-godu.html>

8 [5] https://ru.wikipedia.org/wiki/Blockchain_

ИНФЛЯЦИЯ И АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В КАЗАХСТАНЕ

КОЛДАСБАЕВ Н.Ж.
студент группы Ф-21-4с
ИДИРИСОВА А.Т.

Научный руководитель, магистр, старший преподаватель
Карагандинский университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В статье отмечается, что одной из острых проблем современной экономики по-прежнему остается инфляция. Подчеркнуто, что под инфляцией следует понимать длительную и устойчивую тенденцию к повышению среднего уровня цен и соответствующего обесценения денег. Уровень инфляции служит индикатором устойчивости и сбалансированности экономики страны и ее денежной массы. Особое внимание уделено тому, как государство проводит антиинфляционную политику, какие применяются меры, для увеличения объема производства продовольственных товаров, насыщения внутреннего рынка товарами.

Ключевые слова: инфляция, инфляционные ожидания, национальный банк, методы регулирования, государственная антиинфляционная политика, денежно-кредитная политика

Инфляция – это показатель, характеризующий изменение во времени среднего уровня цен на фиксированный перечень товаров и услуг, приобретаемых населением для личного потребления [1]. Конкретное и единое численное обозначение нормы инфляции не существует. Это связано с тем, что «нормальность» уровня инфляции зависит от множества факторов и условий для каждой конкретной страны или рынка, а также от цели определения нормы инфляции. В целом, оптимальным, комфортным считается тот уровень инфляции, при котором продолжается, а не замедляется, экономический рост и при этом сохраняется низкий уровень безработицы.

В Казахстане месячная динамика инфляции после достижения пика в марте 2022 года постепенно снижается, немного ускорившись в феврале 2023 года до 1,3%. Инфляция остается волатильной и на уровне, превышающем среднегодовые значения за 5 лет. В годовом выражении инфляция в феврале достигла 21,3%. Национальный банк в феврале завершил очередной прогнозный раунд. С учетом новых данных, а также внешних и внутренних факторов, прогноз инфляции был пересмотрен до 9-12% в 2023 году, 6-8% - в 2024 году, в 2025 году сохранен без изменений – 4-6% [2].

Инфляция в Республике Казахстан в марте 2023 года за год составила 18,1% и замедлилась на 3,2% (в феврале 2023 года – 21,3%). Цены на продовольственные товары за год выросли на 20,5% (в феврале 2023г. – 26,2%), на непродовольственные товары – на 18,1% (в феврале 2023г. – 20,5%), на платные услуги – на 14,4% (в феврале 2023г. – 15%) [1].

Для сравнения, в декабре 2022 г. инфляция составила 20,3% по сравнению с декабрем 2021 г., при этом в месячном выражении инфляция сложилась на уровне 1,2% [3].

Динамика инфляции. По сравнению с мартом прошлого года повышение цен отмечено на лук репчатый на 55,1%, молоко консервированное – на 47,1%, рис – на 43,8%, огурцы – на 40,9%, макаронные изделия – на 35,1%, булочные и мучные изделия, сметану – по 34,9%, муку – на 33,2%, воду минеральную – на 32,8%, крупу овсяную – на 32,1%, крупу перловую – на 31,1%, сельдь соленую – на 30,4%. Снижение же цен наблюдалось на капусту на 51,1% [1].

Уровень цен на канцелярские товары вырос на 72,8%, моющие и чистящие средства – на 47,8%, товары личного пользования – на 37%, мебель и предметы домашнего обихода – на

25,9%, посуду – на 21,6%, строительные материалы – на 21,5%, одежду и обувь – на 17,9%. Дизельное топливо подорожало на 15,9%.

Аренда жилья повысилась на 30,8%. Цены на услуги общественного питания увеличились на 20,4%, организации комплексного отдыха, услуги парикмахерских и заведений личного обслуживания – по 19,2%, здравоохранения – на 17,1%, санаториев – на 16,5%, образования – на 15,6%, гостиниц – на 14%. Услуги железнодорожного пассажирского транспорта подорожали на 31,2%, воздушного – на 16,6%[1].

Тарифы на вывоз мусора повысились на 22,8%, содержание жилья – на 19,6%, центральное отопление – на 9,9%, электроэнергию – на 8,6%, горячую воду – на 7,7%.

В региональном разрезе в марте 2023г. в годовом выражении наибольший уровень инфляции, превышающий среднереспубликанский сложился в Мангистауской области (21,7%), г.Астана (19,9%), Северо-Казахстанской области (18,9%), Акмолинской (18,8%), ВосточноКазахстанской, Павлодарской (по 18,7%), Западно-Казахстанской, Карагандинской (по 18,5%), Атырауской, Кызылординской и Ұлытау (по 18,3%) (Таблица 1) [1].

Таблица 1

Годовая инфляция в регионах за март, в %

	2021	2022	2023
Республика Казахстан	7,0	12,0	18,1
Абай	17,8
Акмолинская	7,5	12,6	18,8
Актюбинская	7,1	12,9	17,7
Алматинская	7,0	11,7	16,7
Атырауская	7,3	10,7	18,3
Западно-Казахстанская	7,1	10,7	18,5
Жамбылская	7,1	11,8	17,2
Жетісу	18,1
Карагандинская	7,8	12,0	18,5
Костанайская	7,0	11,9	17,9
Кызылординская	7,0	11,1	18,3
Мангистауская	7,7	11,9	21,7
Павлодарская	6,6	11,4	18,7
Северо-Казахстанская	7,3	11,7	18,9
Туркестанская	7,4	12,9	17,8
Ұлытау	18,3
Восточно-Казахстанская	7,4	12,0	18,7
г.Астана	6,4	12,0	19,9
г.Алматы	6,5	12,3	17,2
г. Шымкент	6,7	12,4	16,6
Примечание – составлено на основе источника [1].			

Вклад в годовой уровень инфляции Наибольший вклад в годовой уровень инфляции внесли продукты питания и безалкогольные напитки (8,4 процентных пункта), жилищные услуги (2,1 процентных пункта), разные товары и услуги (1,8 процентных пункта), одежда и обувь (1,6 процентных пункта), предметы домашнего обихода (1,4 процентных пункта).

За год цены на хлебобулочные изделия и крупы повысились на 30,4%, мясо и мясoproductы –на 14,7% и внесли основной вклад в инфляцию 2,1 и 1,7 процентных пункта. Удорожание молочных продуктов на 29,1% внесли вклад в 1,1 п.п., фруктов и овощей (на 10,6%) – в 0,8 п.п., безалкогольных напитков (на 25,8%) – в 0,6 процентных пункта в годовую инфляцию [1].

Услуги ЖКХ за год подорожали на 16,4% и их вклад в инфляцию составил 2,1 процентных пункта. В марте 2023 года арендная плата за жилье стала выше на 30,8% по сравнению с мартом прошлого года и внесла вклад в годовую инфляцию в 0,8 процентных пункта, услуги по обслуживанию и ремонту жилых помещений (на 18,8%) – в 0,4

процентных пункта. В таблице 2 раскроем инфляцию за март месяц 2023года [1].

Таблица 2 - Инфляция за месяц, в %

период	Март			
	товары и услуги	продовольственные товары	непродовольственные товары	платные услуги
2018	0,5	0,8	0,5	0,2
2019	0,5	1,0	0,3	0,2
2020	0,9	1,7	0,4	0,5
2021	0,6	0,8	0,7	0,2
2022	3,7	5,8	2,8	1,4
2023	0,9	1,1	0,8	0,8

Примечание – составлено на основе источника [1].

Как показано в таблице 2, за март месяц уровень цен на продовольственные товары вырос на 1,1%, непродовольственные товары, платные услуги – по 0,8 [1].

На инфляцию влияют как внешние, так и внутренние факторы. Рассмотрим их влияние на экономику РК.

Внешние факторы инфляции в Казахстане на 2023 г. [3].

С началом 2023 г. тенденции большинства внешних факторов носят противоречивый характер для казахстанской инфляции. Данные факторы необходимо разделять на дезинфляционные и проинфляционные.

Среди дезинфляционных факторов необходимо отметить следующие [3]:

1) Замедляется инфляция во всем мире. Согласно World Economic Outlook МВФ, обновленному в январе 2023 г., большинство развитых и развивающихся стран мира преодолели пик инфляции еще до ноября 2022 г.

2) В мире продолжается снижение продовольственной инфляции. Индекс продовольственных цен ФАО в январе 2023 г. составил 131,2 пункта – это на 0,8% ниже, чем в декабре 2022 г. Таким образом, снижение индекса наблюдается уже 10-ый месяц подряд.

3) Замедлилась годовая инфляция в России – основном торговом партнере Казахстана. Согласно данным Росстата, инфляция в январе 2023 г. составила 11,5% по сравнению с январем 2022 г. Ввиду высокой доли импорта товаров из России в Казахстан, российская инфляция оказывает влияние на инфляцию в Казахстане. Снижение доли импортируемых из России товаров в Казахстан приводит к сокращению масштабов подверженности казахстанской инфляции шокам со стороны российской инфляции.

4) Замедляется стоимость морского фрахта. В частности, ставки фрахта на контейнерные перевозки по долгосрочным контрактам в январе 2023 г. снизились на 13,3% по сравнению с декабрем. Падение ставок на морской фрахт наблюдается пятый месяц подряд. Наибольшее падение в январе этого г. было зафиксировано в субиндексе экспорта на Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) – за месяц стоимость упала на 18,1%. Индекс Baltic Dry, отражающий стоимость перевозки сухих грузов морем по 20 направлениям, в январе 2023 г. достиг минимума с марта 2020 г., и с начала февраля индекс продолжает снижение. Это, в свою очередь, приводит к падению издержек производителей на логистику и, как следствие, способствует замедлению инфляции в мире [3].

Внутренние факторы инфляции в Казахстане

Среди внутренних факторов повышательное влияние на казахстанскую инфляцию оказывает динамика денежной массы в стране. На протяжении всего 2022 г., вопреки повышению базовой процентной ставки, широкая денежная масса в Казахстане не имела устойчивой тенденции к снижению. За январь-декабрь 2022 г. темп прироста широкой денежной массы составил 13,9% по сравнению с аналогичным периодом 2021 г. [3].

В IV квартале 2022 г. номинальная заработная плата в Казахстане показала рост на 22,9% в годовом выражении и на 13% по сравнению с III кварталом. Высокие темпы прироста номинальной заработной платы в конце 2022 г. произошли ввиду сезонных премиальных и праздничных выплат. Данный сезонный прирост номинальной заработной платы является фактором увеличения потребительского спроса и, как следствие, роста

общего уровня цен с незначительным лагом.

Дезинфляционным фактором в среднесрочной перспективе является укрепление курса национальной валюты к доллару США, наблюдаемое с начала текущего года. Курс национальной валюты имеет тенденцию оказывать влияние на инфляцию в Казахстане сообразно эффекту переноса обменного курса на инфляцию, характерного для многих сырьевых экономик [3].

Принимая во внимание описанные выше факторы прогнозируется, что пик годовой инфляции в Казахстане придется на февраль 2023 г – 21,06% годовых. При этом, месячная инфляция продолжит замедление. В марте 2023 г. годовая инфляция замедлится до 17,84% при месячной в 0,95%. Основной причиной быстрого замедления инфляции в Казахстане в марте-апреле текущего г. станет «высокая база» прошлого года - в марте 2022 г. месячная инфляция подскочила сразу на 3,7%, а в апреле – на 2%. Также на замедление инфляции подействует наблюдаемое в январе т.г. укрепление национальной валюты к доллару США и тенденция снижения продовольственных цен в мире [3].

Таким образом, сохраняются внешние проинфляционные факторы на фоне неопределенности геополитической обстановки и ее последствий, а также высоких мировых цен на продовольствие. Внутренние риски инфляции связаны с устойчивым внутренним спросом, перестройкой логистических цепочек, стимулирующей фискальной политикой, высокими инфляционными ожиданиями [2].

Инфляционные ожидания - это предполагаемые, прогнозируемые, ожидаемые уровни инфляции, основываясь на которых производители и потребители, продавцы и покупатели строят свою будущую денежную и ценовую политику, оценивают доходы, расходы, прибыль, кредиты [4].

Рассмотрим инфляционные ожидания. Доля респондентов, ожидающих сохранения текущих либо более быстрый рост цен, осталась практически неизменной – 53,5% в марте 2023 года (53,3% в феврале 2023 года). Медианная оценка ожидаемой инфляции повысилась до 16,5% (14,2%), воспринимаемой инфляции сохранилась на уровне 21,2% [5].

Будущий рост цен в основном обусловлен ожидаемым изменением цен на продукты питания. Респонденты, ожидающие рост цен на горизонте одного года, в основном связывают это с изменением цен на продукты питания, в меньшей степени – внешними событиями, изменением цен на ГСМ, изменением обменного курса, ростом зарплат и пенсий.

Основным источником для оценки будущей инфляции среди населения остается личный опыт покупок в магазинах. Согласно результатам опроса, большинство опрошенных при оценке инфляционных процессов больше опираются на личный опыт покупок и разговоры с родными/друзьями. В марте 2023 года снизилась доля респондентов, отметивших рост цен на продукты питания (82%), при этом повысилась доля тех, кто отметил рост цен на непродовольственные товары [5].

Среди продуктов питания за последний месяц был замечен рост цен на фрукты и овощи, мясомолочную продукцию и другие продукты (кондитерские изделия, безалкогольные напитки, сыр и колбасы, чай/кофе). Среди непродовольственных товаров респонденты отметили рост цен на одежду, бытовую химию, парфюмерию и косметику, товары для детей. Среди платных услуг для населения сильнее всего, по мнению респондентов, подорожали услуги быта, личного ухода, индустрии развлечений, связи/интернет, ресторанов[5]..

Потребительские настроения продолжают оставаться в позитивной зоне, несмотря на снижение второй месяц подряд Индекс потребительских настроений в марте 2023 года составил 104,4 (в феврале 2023 года – 105,3). Снижение наблюдалось в основном в субиндексах потребительских ожиданий. В частности, значительно снизились оценки личного материального положения через год (снижение на 6,6 пунктов), долгосрочные оценки развития страны (на 3,4 пункта). При этом улучшились оценки по изменению перспектив развития страны в ближайший год (рост на 2,3 пункта). Оценки личного

материального положения за последний год практически не изменились, готовность к крупным покупкам немного повысилась (на 2,9 пункта), при этом оба показателя по-прежнему продолжают находиться в отрицательной зоне[5].

Несомненно, государство активно проводит антиинфляционную политику, принимаются системные меры, которые позволят увеличить объем производства продовольственных товаров, насыщенность внутреннего рынка товарами, пересмотреть механизм ценообразования на ключевые энергоносители и тарифы на платные услуги [6].

Фактор возможного роста регулируемых цен в результате проведения назревших реформ не учтен в базовом прогнозе Национального банка. В этих условиях 24 февраля 2023 года Нацбанк принял решение сохранить базовую ставку на уровне 16,75% годовых. Сохранение базовой ставки в первой половине 2023 года на текущих значениях будет способствовать стабилизации инфляции и постепенному ее снижению до таргетируемых уровней в среднесрочной перспективе [2]. Жесткая денежно-кредитная политика будет способствовать снижению инфляции к 2025 году. Ожидается, что уровень бедности немного снизится, до 14,7 процента, по мере ускорения экономического роста и снижения инфляции. Рост цен на продукты питания и жилье останется ключевым фактором, влияющим на благосостояние населения. Особенно беднейших домохозяйств [7]. Люди богаче не станут: рост потребления домашних хозяйств будет сдерживаться высокой инфляцией, ростом стоимости заимствований и увеличением задолженности. В 2023 году экономика Казахстана вырастет на 3,5 % и до 4 % в 2024 году в основном благодаря новым проектам по добыче нефти и газа. Но все эти прогнозы очень рискованы, так как бюджет Казахстана остается в основном нефтяным. Любые сбои в работе Каспийского Трубопроводного консорциума, транспортирующего большую часть экспортируемой нефти, может существенно повлиять на экономический рост. Устойчиво высокая инфляция также представляет риск, особенно для домохозяйств с низкими доходами. Это может потребовать от правительства и Национального банка ужесточения денежно-кредитной политики и жесткого контроля за бюджетными расходами, чтобы дать возможность увеличить расходов на программы социальной защиты [7].

Таким образом, результаты проведенного исследования дают возможность получить представление о проблеме и различных способах ее решения. Сделан вывод о том, что политика в области антиинфляционных мер, применяемая в РК, приносит положительный результат.

Список литературы:

1. Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан Бюро национальной статистики// <https://stat.gov.kz>
2. Нацбанк пересмотрел прогноз по инфляции до 9-12% на 2023 год// <https://kapital.kz/economic/113831/natsbank-peresmotrel-prognoz-po-inflyatsii-do-9-12-na-2023-god.html>
3. Прогноз Инфляции в Казахстане// AERC-IF-2023-1// <https://aerc.org.kz/?download=1<ype=1&alias=prognoz-infljicii-v-kazahstane&file=/images/blogs/2023/02/21/aerc-if-2023-1.pdf>
4. Инфляционные ожидания// https://ru.wikipedia.org/wiki/Инфляционные_ожидания
5. Инфляционные ожидания// <https://www.nationalbank.kz/ru/page/inflyacionnyye-ozhidaniya>
6. Какие антиинфляционные меры примет правительство// <https://kapital.kz/economic/102048/kakiye-antiinflyatsionnyye-mery-primet-pravitel-stvo.html>
7. Инфляция в Казахстане останется высокой весь 2023 год// <https://www.caravan.kz/news/inflyaciya-v-kazahstane-ostanetsya-vysokojj-ves-2023-god-mrachnyjj-prognoz-vsemirnogo-banka-924662/>

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРИПТОВАЛЮТ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Литвинов Н.

студент группы Ф-22-4с

Улаков Н.С

Научный руководитель, к.э.н., доцент

Карагандинский университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В данной статье изучается относительно новый инструмент отечественной финансовой системы - криптовалюта. Сделан вывод о том, что самая первая криптовалюта в мире «биткоин» остается ликвидным вложением денежных средств несмотря на то, что другие криптовалюты стремительно развиваются и наращивают объем капитализации и влияния на этом рынке.

Ключевые слова: криптовалюты, токены, майнинг, биткоин

Основателем криптовалюты считается Сатоши Накамото, который разработал протокол криптовалют биткоин и создатель первую версию программного обеспечения для управления процессом майнинга.

В настоящее время Казахстан последовательно воплощает политику по принятию криптовалют в финансовую систему наравне с другими странами мира. Также на данный момент разрабатывается закон, позволяющий компаниям и населению использовать виртуальные активы под контролем государства. На данный момент цена 1 биткоина равна 13 500 000 тенге, а общая рыночная капитализация биткоина более 212 260 млрд. тенге [1,2].

В июне 2020 года правительство Казахстана легализовало майнинг криптовалюты, но проводить финансовые операции в стране практически нельзя, то есть можно зарабатывать, но тратить нельзя. По добыче биткоинов наша страна занимает 4 место в мире, к нам приезжают много майнеров с других стран [3].

На сегодня в экономике страны уже существуют наличные и безналичные деньги. Цифровой тенге будет в веден в качестве дополнительного платёжного средства, то есть не заменит наличные или безналичные деньги в Казахстане, а будет существовать в платежном обороте вместе с ними. Его внедрение позволит обеспечить дальнейшее развитие национальной валюты, данный тенге не является криптовалютой. Курс тенге и цифрового тенге – 1 к 1 и могут конвертироваться друг в друга. Главная цель внедрения цифрового тенге – сократить наличные платежи.

В настоящем времени в законе «О цифровых активах в Республике Казахстан» используются такие основные понятия как - обеспеченный цифровой актив – то есть цифровой актив зарегистрированный посредством цифровой платформы по хранению и обмену обеспеченными цифровыми активами, который удостоверяет права на материальные, интеллектуальные услуги и активы, за исключением денег и ценных бумаг, также цифровая платформа по хранению и обмену обеспеченными цифровыми активами.

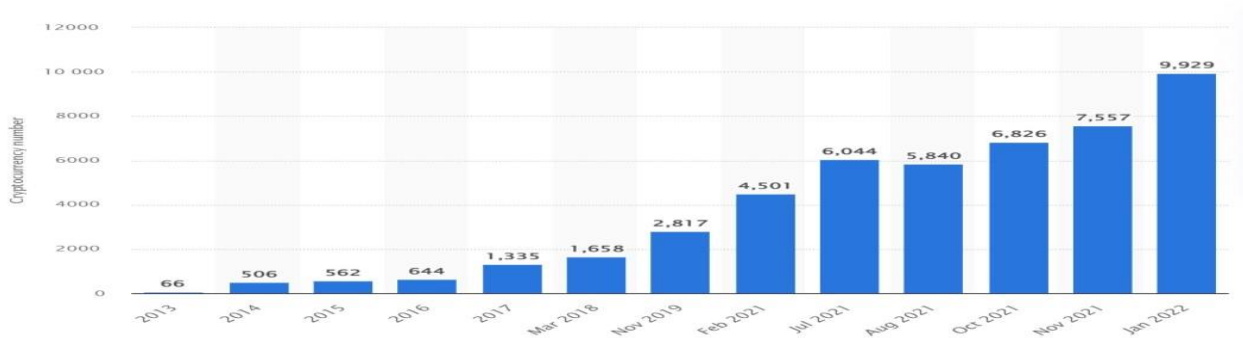


Рисунок 1 – Общее количество криптовалют в мире за 2013-2022гг.

На данном рисунке указано количество криптовалют в мире с 2013г до сегодняшнего дня, можно определить, что 2022 год был достигнут рекорд в 9 929 видов по внедрению новых криптовалют. При этом в первоначальное размещение новых токенов было инвестировано порядка 31млрд.долл. США.

Отечественное законодательство не предусматривает какой-либо запрет на инвестиционные операции с криптовалютами. Любой гражданин нашей страны имеет бесспорное право приобрести желаемую криптовалюту на любой из доступных криптовалютных бирж и использовать ее в инвестиционных целях. Хотя и официально национальный регулятор придерживается позиции сдержанности в отношении криптовалют, постепенно вводятся различные изменения для содействия развитию криптовалют в стране, соответственно и в мире.

Например, в международном финансовом центре «Астана» начался процесс работы по разработке и постепенному внедрению нормативных актов по вопросу регулирования криптовалют. Криптовалюта получила статус своего рода валютной единицы и теперь представляет определенную стоимость [4].

В данном статусе криптовалюта может выступать в цифровом виде в качестве средства обмена или накопления, и она доступна для обмена на национальную валюту. Тем самым, Национальный банк РК работает над внедрением криптовалют в будущее нашей страны и способствует развитию криптовалютной среды в финансовой системе [5]. Также, стоит обратить внимание на то, что Казахстан является одним из лидеров среди всех стран по объему добычи криптовалюты Bitcoin, что тоже говорит о значительном уровне развития криптовалютного тренда внутри страны.

Определенно, на сегодняшний день можно с уверенностью говорить о том, что у криптовалют есть будущее как в Казахстане, так и во всем мире. Например, на данный момент некоторые страны полностью или частично внедрились и легализовали криптовалюты в свою экономику. Также, криптовалютный рынок растет с невероятной скоростью и имеет определенную связь с мировой экономикой, хоть и был образован относительно недавно. Несмотря на то, что криптовалюты - это новый тренд, мы полагаем, что в будущем они станут значительной частью мировой экономики.

Список литературы:

1. Анохин Н.В., Шмырева А.И. Криптовалюта как инструмент финансового рынка. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriptovalyuta-kak-instrument-finansovogo-rynka/viewer>
2. Москаленко А. Перспективы законодательного внедрения криптовалюты в Казахстане с учетом опыта зарубежных стран. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.zakon.kz/4929372-perspektivy-zakonodatelnogo-vnedreniya.html>
3. Гвай Ирина Криптовалюта в Казахстане — особенности правового положения и перспективы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ispace.news/trade-invest/kriptovalyuta-v-kazaxstane-osobennosti/>
4. Конституционный закон Республики Казахстан от 7 декабря 2015 года № 438-V ЗРК. О Международном финансовом центре "Астана". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1500000438>
5. Доля Binance Market упала на 16% на фоне судебного иска CFTC. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.bitcoinethereumnews.com/technology/binance-market-share-plummets-16-amid-cftc-lawsuit-fallout>

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ И ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ.

Невежина Ю.А.
студентка группы Ф-20-2

Аубакирова А.Т.
Научный руководитель, к.э.н., доцент
Карагандинский университет Казпотребсоюза
г.Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: Данная статья рассматривает в условиях цифровизации развитие трансграничного экономического взаимодействия и отмывание денег через различные криптовалюты и направления по решению проблем связанных с легализацией преступных доходов.

Ключевые слова: электронные деньги, цифровизация, криптовалюта, отмывание денег, блокчейн, интеграция.

В современный период с процессом глобализации, общество столкнулось с жестокой угрозой со стороны терроризма и экстремизма, где к сожалению являются до сих пор не решенными проблемами. Соответственно, в настоящее время, в условиях цифровизации экономики и осуществлении трансграничного экономического взаимодействия как на государственном уровне, так и на уровне субъектов экономики, существующая финансовая система продолжает активно развиваться. Одним из факторов, оказывающих негативное влияние на традиционную финансовую систему, стало распространение криптовалют. С каждым годом объем сделок, совершаемых через различные криптовалюты, растёт. При этом отсутствие единого подхода в разных странах к правовому регулированию криптовалют, а также новизна и сложности противодействия преступности в этой сфере, обусловленные техническими особенностями технологии криптовалют, способствуют росту числа совершаемых преступлений с использованием криптовалют.

Поэтому, поиск новых механизмов, которые призваны противодействовать легализации доходов, полученных преступным путем, является одной из международных тенденций развития контрольных функций государства. На сегодняшний день обостряются национальные и международные проблемы, связанные с противодействием отмывания доходов, финансирования терроризма, а также коррупции и наркоторговли. Понимая, что в большинстве таких незаконных операций задействованы кредитные организации, нельзя забывать о том, что в данной сфере могут быть замешаны и учреждения государственного сектора. Одним из методов решения данной проблемы, является использование финансового мониторинга. Отсутствие эффективных методов оценки и мониторинга, а также единого понятийного аппарата осложняет задачу по решению проблем связанных с легализацией преступных доходов.[1]

Утверждается, что отмывание денег является наиболее возможным незаконным использованием криптовалют. Казалось бы, криптовалюты идеально подходят для конвертации заработанных нечестным путем доходов что-то вроде Monero без лишних концов.

Трехэтапный процесс отмывания преступных доходов считается базовой моделью при описании схем отмывания. Его идентифицировало агентство таможенной и пограничной охраны США. Интересно отметить, что американцы изучали схемы отмывания денег при торговле наркотиками. На самом деле они установили, что незаконная торговля наркотиками осуществляется исключительно за наличный расчет, преимущественно мелкими купюрами. Это ставит под сомнение идею о том, что криптовалюты используются для незаконного оборота наркотиков.

Возникает вопрос: не проще ли продавать запрещенные наркотики с помощью

криптовалюты, чем наличными, как утверждают даже газетные статьи? Нет, это не так. Полиция, преступники и террористы знают, что единственная форма денег, которая действительно анонимна, удобна для расчетов, не оставляет следов и абсолютно легальна, — это наличные деньги в банкнотах государственного производства. А самая безопасная сделка — это передача наличных денег из рук в руки.

Криптовалютным проектам трудно понять этот факт, поскольку они годами разрабатывают все больше и больше анонимных криптовалют в надежде, что торговцы наркотиками и фундаменталисты финансируют их миллиардами.[2]

Перевод наличных денег в безналичную форму является наиболее рискованным этапом отмыывания денег. Криптовалюты не предлагают жизнеспособного обходного пути, поскольку вы не можете просто взять их и поместить в ноутбук, превратив в биткойны.

Как показывают исследования, преступники иногда инвестируют в ценные бумаги или другие активы. Но в большинстве случаев деньги в наличной форме размещаются на банковских счетах. Следовательно, первый этап отмыывания называется размещением.

Следующий этап отмыывания денег называется расслоением. На этом этапе преступники проводят многочисленные финансовые операции с целью забрать финансовый след как можно дальше от реальных инвесторов. Можно подумать, что именно здесь криптовалюты могут быть незаменимы.

Есть две фундаментальные проблемы. Во-первых, правоохранительные органы знали об этом давно. Криптовалютные операции с участием огромных сумм денег сразу вызывают интерес и побуждают найти «точку входа» этих денег и выяснить, почему человек пытается вывести якобы честно заработанный миллиард таким странным образом.

Вторая проблема заключается в том, что вывод денег в криптовалюту не делает его легальным. Таким образом, это ненужный и небезопасный шаг отмыывания. Сами криптовалюты нуждаются в своего рода «отмыывании», в том смысле, что их нужно превратить в традиционные финансовые инструменты.[3]

Следующим шагом, интеграцией, является консолидация активов различного происхождения и их возвращение в легальную экономику. В большинстве случаев деньги зачисляются на счет в банке, и не в любом банке, а в банке с высокой репутацией, желательно в очень развитой стране. Если этот шаг успешно пройден, то процесс отмыывания завершен и деньги поступают в легальный оборот.

Таким образом, банки являются ключевым звеном в отмыывании, то есть легализации доходов, полученных преступным путем, на всех стадиях отмыывания.

Например, согласно компании Chainalysis, специализирующейся на анализе криптовалют и блокчейна, в 2021 году с какой-либо незаконной деятельностью было связано лишь 0,15% от всех криптовалютных транзакций. Вместе с этим, по оценкам ООН, к незаконной деятельности имели отношение от 2% до 5% традиционных фиатных средств (наличных) — примерно от 800 миллиардов до 2 триллионов долларов США. Так что давайте назовем это проблемой на триллион долларов в год.

Противники криптовалюты пытаются создать впечатление, что Binance и крупные биржи в целом беспечно относятся к применению протоколов по прозрачности и борьбе с отмыыванием денег. Но это бесконечно далеко от истины.

По данным СМИ один журналист обратился к нам и заявил, что у него есть доказательства того, что Binance позволила отмыть около 2,5 миллиардов долларов в период с 2017 по 2022 год. Однако очевидно, что этот журналист просто не смог разобраться в данных и не понимает, как работает блокчейн.[4]

Криптовалюта не подходит для отмыывания денег по нескольким причинам. Во-первых, процесс верификации в этой сфере очень строгий. Гораздо проще открыть банковский счет с поддельными документами в небольшом местном или региональном банке. Во-вторых, вы просто не сможете незаметно перевести в криптовалюту крупные суммы. И в-третьих, ваши транзакции можно отследить. Даже большинство так называемых анонимных криптовалют

намного прозрачнее и легче отслеживать, чем те же наличные.

В отличие от наличных, которые практически невозможно мониторить, блокчейн представляет один из самых мощных инструментов для правоохранительных органов. Его неизменно прозрачная природа не подходит для отмывания денег, поскольку она позволяет правоохранительным органам выявлять и отслеживать отмывание денег гораздо легче, чем при операциях с наличными.[5]

Таким образом, непригодность криптовалюты для отмывания денег очевидна. Соответственно, этот вид цифровых активов составил всего около 0,86% от ежегодного объема отмываемых средств, если в прошлом году он был равен примерно одному триллиону долларов. Факт остается фактом — традиционная финансовая система гораздо более уязвима для отмывания денег и нарушения санкций, чем криптовалюта. И в борьбе с подобными нарушениями Binance выступает в первых рядах.

Транзакции в блокчейне неизменяемы и полностью поддаются обнаружению. Таким образом, в отличие от отмывания наличных через банки, отмывание криптовалюты легко выявить и пресечь. В случае прямого заявления о взаимосвязи Binance с подобной деятельностью его можно подтвердить или опровергнуть с помощью записи о транзакции.[6]

Именно поэтому Binance потратила десятки миллионов долларов на создание и обеспечение ресурсами команды самых профессиональных киберкриминалистов на планете. В нее входят более 120 экспертов в области безопасности и отраслевых специалистов по всему миру, включая бывших старших следователей правоохранительных органов из Налогового управления США, ФБР и Секретной службы США, Европола, полицейских агентств Нидерландов и Великобритании в Европе и агентств национального уровня в Азии и Латинской Америке.

Список использованной литературы:

1. Достов В. Л., Кузнецов В. А., Шуст П. М. Электронные деньги как инструмент оптимизации платежного оборота (точка зрения) // Деньги и кредит. – 2013. – № 12. 4.
2. <https://www.binance.com/ru/blog/ecosystem/%D0%>
3. Косюк А.В. Финансовый мониторинг как система нейтрализации риска вовлечения коммерческих банков в легализацию преступных доходов» lib.ua-ru.net/diss/cont/510181.
4. Руководство по применению риск-ориентированного подхода в надзорной деятельности. FATF (2021), Guidance on Risk-Based Supervision, FATF, Paris, www.fatf-gafi.org/publications/documents/Guidance-RBA-Supervision.html
5. Хаданович А. Национальная оценка рисков ОД/ФТ в банках и некредитных финансовых организациях. Банковский Вестник Беларуси № 3, 2019 г., стр 22.
6. Борьба с мошенничеством: вечное противостояние. Всемирный обзор экономических преступлений PwC за 2020 г. – Текст : электронный // Официальный сайт PriceWaterHouseCoopers в России. – URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/collection/gecs-2020-rus.pdf> (дата обращения: 14.05.2021).

СРАВНЕНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РК И США.

БРИНЦКЛЕЙН Р.

Студент группы СПД-22-4с

АНДРЕЕВ А.

Студент группы ИТА-21-2

ИБРАЕВА А.Д.

Научный руководитель, магистр, ст.преп.

Карагандинский университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Анотация. В данной статье рассмотрены особенности налоговой системы РК в сравнении с налоговой системой США, их описание и обозначение.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, налоговые режимы.

Налоговая система Казахстана не отличается концептуально от других стран, основные налоги точно такие же, но тем не менее, есть ряд отличий. Таких как – полугодовой налоговый период и обязанность сдачи отчетности, раз в полугодие. Так же есть специализированные налоговые режимы для малых бизнесов, которые помогают уменьшить количество отчетностей и выполнять работу по более низким ставкам.

Естественно, чтобы пользоваться особенностями данных режимов, придется столкнуться с ограничениями, как и в среднегодовой выручке так и по численности сотрудников (штата).

Так же некоторые виды работ запрещено вести при использовании упрощенного налогового режима и статусе микро и малого предприятия.

Следующей особенностью налоговой системы РК является то, что наше законодательство оказывает хорошую поддержку сельхозпроизводителям за счет специализированных режимов и пониженных ставок по обычной системе налогов. Это дает возможность предприятиям гораздо легче развивать сельское хозяйство, снижая себестоимость продукции, что делает товар, произведенный в Казахстане, конкурентоспособным на международном и внутренних рынках.

Крестьянские (фермерские хозяйства), применяющие специальный налоговый режим на основе уплаты единого земельного налога, не являются плательщиками следующих видов налогов: ИПН; НДС; земельного налога, налога на транспортные средства, налога на имущество.

Также у нас присутствует особенный порядок обложения дивидендов, его основной задачей является избежание двойного налогообложения. То есть, дивиденды получаемые резидентами Казахстана от зарубежных компаний будут облагаться законами тех стран, в которых они были зарегистрированы.

Но также помимо полезных и благотворных особенностей налоговой системы, есть так же и негативные моменты в налоговой системе РК, которые усложняют жизнь налогоплательщикам. Крайне затруднена защита прав налогоплательщиков через обычные суды из-за перегруженности и отсутствия у судей специализированных знаний.

Современная налоговая система слишком сложна для понимания налогоплательщиков и эффективного управления со стороны налоговых органов. Это неизбежно ведет к излишним издержкам и культивирует изощренные способы уклонения от налогов.

По итогам 2022 года в Казахстане наложили административные штрафы на 159,6 млрд тенге. Рост по сравнению с 2021 годом составил 20,4 млрд тенге, или 14,6%,

Сумма штрафов, наложенных за занижение сумм налогов и других обязательных платежей в бюджет, выросла сразу в 2,6 раза — до 49,2 млрд тенге. При этом количество административных правонарушений, зарегистрированных по соответствующей статье

КоАП РК, составило всего 2,2 тыс., или 0,0002% от их общего числа. То есть такое мизерное количество правонарушений обеспечило почти треть от общей суммы наложенных штрафов.

Но тем не менее не смотря на негативные моменты, которые присутствуют в каждой налоговой системе любой страны где РК не является исключением. Наша страна оказывает большую поддержку для сегментов малого бизнеса и отлично развивает сельское хозяйство.

Налоговая система США – это одна из самых сложных и обширных в мире. Ее особенности включают в себя не только различные налоговые ставки и правила, но также и обширную сеть налоговых органов, которые занимаются сбором и учетом налоговых платежей.

Одной из ключевых особенностей налоговой системы США является наличие федеральных, штатных и муниципальных налогов. Федеральные налоги включают в себя налог на доходы физических лиц, налог на корпорации, налог на продажи и налог на имущество. Штатные и муниципальные налоги могут быть различными в разных штатах и городах, что создает дополнительную сложность в расчете налогов.

Еще одной особенностью налоговой системы США является то, что налоги считаются не только на уровне отдельных физических и юридических лиц, но также и на уровне групп. Например, некоторые компании могут считаться корпорацией для целей налогообложения, тогда как другие могут считаться партнерством или индивидуальным предпринимателем. В США налоговая система предполагает налогообложение не только отдельных физических и юридических лиц, но также групп. Это означает, что в зависимости от организационной структуры компании, налоги могут считаться на уровне самой компании, группы лиц или на уровне отдельных участников.

Компании могут считаться корпорациями, партнерствами или индивидуальными предпринимателями для целей налогообложения в зависимости от того, как они организованы и управляются. Например, корпорация – это отдельное юридическое лицо, которое имеет свои налоговые обязательства и права. Она обычно облагается налогом на прибыль, который распределяется между ее акционерами.

С другой стороны, партнерство – это форма бизнеса, где налоги уплачиваются на уровне участников, а не на уровне самой компании. Прибыль или убыток партнерства распределяется между участниками, которые затем уплачивают налоги на свою долю дохода.

Индивидуальные предприниматели также могут платить налоги на уровне отдельных лиц. В этом случае налоги на прибыль уплачиваются на уровне предпринимателя, а не на уровне компании.

Эта особенность налоговой системы США позволяет компаниям выбирать форму бизнеса, которая наилучшим образом соответствует их потребностям и целям. Однако она также может приводить к различным ставкам налогов и сложностям в учете и уплате налогов для разных видов бизнеса.

Еще одной особенностью налоговой системы США является ее сложность и объемность. Формы налоговой отчетности и правила могут быть очень сложными и запутанными, что требует значительных усилий для их понимания и выполнения. Кроме того, налоговые органы США имеют множество правил и процедур, которые могут создавать дополнительную сложность для плательщиков налогов.

США и Казахстан - две разные страны с разными налоговыми системами, которые имеют свои уникальные особенности. В этой статье мы рассмотрим некоторые из них и сравним налоговую систему Канады и Казахстана в таблице 1.

Таблица 1
Налоговая система Канады и Казахстана

США	Казахстан
В США налоговая система состоит из трех уровней - федерального, провинциального и муниципального. Федеральные налоги собираются правительством Канады, Провинциальные - правительствами отдельных провинций, а муниципальные налоги - муниципальными органами.	В Казахстане налоговая система состоит только из двух уровней - национального и местного.
В США налог на доходы физических лиц зависит от уровня дохода и может достигать 33%.	В Казахстане ставка налога на доходы физических лиц составляет 10% для доходов, не превышающих 2,5 миллиона тенге, и 15% для доходов, превышающих эту сумму.
Налог на добавленную стоимость Налог на добавленную стоимость (НДС) в Канаде составляет 5% на федеральном уровне и может быть дополнен провинциальным налогом на добавленную стоимость, который может достигать до 10%.	В Казахстане НДС составляет 12%.
Налог на прибыль предприятий Налог на прибыль в США составляет 38%	В Казахстане - 20%.
В США налог на имущество собирается на муниципальном уровне и может варьироваться в зависимости от местоположения имущества.	В Казахстане налог на имущество собирается на местном уровне и также может варьироваться в зависимости от местоположения имущества.

Налоговые льготы и кредиты

Налоговая система США предоставляет различные налоговые льготы и кредиты, которые позволяют снизить общую сумму налоговых платежей. Эти льготы и кредиты доступны для широкого круга граждан и организаций в Канаде.

Например, существуют налоговые кредиты для семей с детьми, которые позволяют родителям получать вычеты из налоговой базы на каждого ребенка. Кроме того, канадская налоговая система предоставляет налоговые льготы для инвестирования в акции или другие виды ценных бумаг, что может способствовать росту сбережений граждан.

Еще одной налоговой льготой является так называемый "зеленый кредит", который доступен для инвестирования в экологически чистые технологии. Кроме того, канадская налоговая система предоставляет налоговые льготы для сельскохозяйственных предприятий и других организаций, которые занимаются производством товаров и услуг.

В отличие от Казахстана, где налоговая система меньше ориентирована на льготы и кредиты, Канада предоставляет своим гражданам и организациям больше возможностей для снижения налоговых платежей. Это делает канадскую налоговую систему более привлекательной для тех, кто ищет способы сократить свои налоговые обязательства. Одной из ключевых задач любого государства является сбор налогов. Эти налоги обеспечивают государство необходимыми финансовыми средствами для решения различных задач. Однако, налоговая система каждой страны имеет свои особенности. В этой статье мы рассмотрим особенности налоговой системы США и сравним ее с налоговой системой Казахстана.

Налоговая система США

В США налоговая система довольно сложная и разнообразная. Каждый штат может

иметь свои налоги на продажу, имущество и зарплаты. Федеральное правительство также взимает свои налоги. Например, федеральный налог на доходы (ФНД) в США может составлять от 10% до 37% от вашего дохода. Однако, если вы являетесь резидентом другой страны, у вас может быть право на вычет налога в своей стране.

Еще одной особенностью налоговой системы США является то, что налоги считаются не только на уровне отдельных физических и юридических лиц, но также и на уровне групп. Например, некоторые компании могут считаться корпорацией для целей налогообложения, тогда как другие могут считаться партнерством или индивидуальным предпринимателем.

Налоговая система Казахстана

В Казахстане налоговая система также разнообразна. Федеральный налог на доходы (ФНД) составляет 10% от дохода физических лиц и 20% от дохода юридических лиц. Кроме того, в Казахстане есть налог на добавленную стоимость (НДС), который составляет 12%. Также в Казахстане есть ряд региональных и местных налогов.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс РК
2. Налоговый Кодекс США

ҚР-ДА БАНК СЕКТОРЫ: НЕСИЕЛЕУ ЖӘНЕ НЕСИЕ НАРЫҒЫН ТАЛДАУ

Исанов Арман Серикғалиевич

Ф-22Д тобының докторанты

Сембеков Амир Катеевич

Ғылыми жетекші

Э.ғ.д., профессор

Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті,

Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Андатпа: Қуат көзін өндірушілер мен оның экспортына сүйенетін экстенсивті экономикалық өсу резервтерінің сарқылуына байланысты, қазақстандық қоғамның әлеуметтік-экономикалық дамуын трансформациялау процесінде, белгісіз геосаяси ахуал жағдайында оның шешімін іздеуге тура келетін цифрлық және когнитивтік технологияларға негізделген жаңа экономикалық модель қалыптастыру міндеті сөзсіз туындайды.

Ұлттық экономиканың орнықты және теңгерімді өсу мүмкіндіктері көбінесе құрылымдық, әлеуметтік және өңірлік пропорцияларды, жүйелі институционалдық қайта құруларды қалыптастыру үшін жағдайлар жасаумен айқындалады. Әлеуметтік-экономикалық трансформацияда басқару жүйесін жаңғырту шешуші мәнге ие болады, оның барысында экономикалық білімнің қолда бар әлеуеті, оның ішінде экономикалық заңдар мен заңдылықтар, институционалдық, жүйелік парадигмалар, сондай-ақ жинақталған практикалық тәжірибе қажет болатыны анық.

Кілт сөздер: Банк секторы, несие, несиелеу үрдісі, несие нарығы, қаржылық көрсеткіштер.

«Несие нарығы» анықтамасы (дефинициясы) кең тарау алды. Алайда, экономикалық әдебиеттерде және практикалық іс-шараларда несие нарығының мазмұны әдетте ашылмайды, зерттеушілер оны көбінесе белгілі бір мәліметтер ретінде қабылдайды. Ең жақсы деген жағдайда, олар несие нарығын анықтаумен шектеледі, бірақ анықтаманың мазмұнына қатысты көзқарастарда айтарлықтай айырмашылықтар бар. Экономистердің несие нарығын анықтаудағы сараланған тәсілдері оның мазмұны теориялық тұрғыдан жеткілікті түрде зерттелмегендігін және осы құбылысты одан әрі зерттеу қажеттілігін

көрсетеді.

Қоғамдық даму процесінде «нарық» ұғымының мазмұны өзгерді. Нарықты сауда орны ретінде жеңілдетілген түсінуден бастап, тауар-ақша қатынастары дамыған сайын, тауар-ақша айырбастау нысаны ретінде нарықтың жаңа түсінігі біртіндеп пайда болды. Сол кездегі энциклопедиялық басылымдардағы анықтамалар «нарық» терминінің екі негізгі мағынасын бекітті. Біріншіден, ол бөлшек сауда орны ретінде, екіншіден, тауар айырбастау саласы (сферасы) ретінде қарастырылды. Кейінгі экономикалық жарияланымдарда нарықтық анықтамалар өзгеріске ұшырады. Ол тауарларды ақшаға айырбастау арқылы сатып алуды анықтайтын механизм, процесс ретінде түсіндіріле бастады [2, 243 б; 4, 30 б; 5, 251б; 11, 38 б; 15; 16; 316].

Атап айтқанда, нарықтың келесі анықтамалары ұсынылды:

– тауарлар мен ақшаны айырбастаудың өзара процесі, сондай-ақ көрсетілген процестер іске асырылатын айналым саласы;

– еңбек бөлінісі жағдайында жеке адамдардың өзара әрекеттесу процесі;

– айырбастау арқылы өзара әрекеттесетін сатушылар мен сатып алушылар жиынтығы;

– тауарлармен немесе қызметтермен реттелген алмасуды ұйымдастыру механизмі.

Бірқатар ғалымдар нарықты анықтауда мүдделердің өзара әрекеттесуіне, сатып алушы мен сатушы арасындағы келісімді қабылдау процесіне ерекше назар аударады [13, 41 б; 14] және нарықты: – тауарлар мен қызметтерді сатып алу және сату процесіндегі мүдделердің өзара әрекеттесуі; – оны сатып алу-сатуға қатысты сатып алушылар мен сатушылар байланысқа түсетін келісімдер жиыны ретінде түсіндіреді.

Басқа экономистер нарықтың мазмұны бағаны белгілеу механизмі және онымен бірге тауардың қажетті мөлшерін анықтау арқылы ашылады деп санайды [9, 67б; 17]:

– нарық арқылы нарықтық қатынастар субъектілері бір жағынан бағаны, екінші жағынан тауарлардың немесе қызметтердің санын белгілеу мақсатында өзара іс-қимылды жүзеге асырады;

– нарықтың көмегімен ұсыныс пен сұраныс арқылы баға қалыптасады.

Біз бағаны белгілеу тек бір ғана нәрсе деп санаймыз және, әрине, нарықтың өте маңызды сипаттамасы. Алайда, оның анықтамасын (дефинициясын) анықтаудағы дұрыс нұсқа - бағаны белгілеу процесінің маңыздылығына жүгіну, оны оның мәні емес, несие нарығының функцияларының бірі ретінде қарастыру керек. Бірнеше рет біз нарық өз тауарын немесе өз қызметін ұсынатын сатушыны және нарыққа шығарылған тиісті тауарды (қызметті) сатып алуға мүдделі сатып алушыны сатып алу-сату мәмілесін жүзеге асыру үшін біріктіруге көмектесетін қоғамдық институт деген пікірге тап болдық. Сонымен қатар, бұл институт негізінен қоғамда қабылданған ойын ережелері немесе адамдар қалыптастырған шектеулер болып табылады, олардың шеңберінде олардың арасындағы қатынастар орын алады [3, 37-44 б].

Уақыт өте келе «нарық» ұғымы өзгеріп, кеңейе түсті. Нәтижесінде «жұмыс күші» сияқты тауар пайда болды, ол тек сатып алу-сату заты ғана емес, сонымен қатар өндіріс факторы болып табылады. Өндіріс шарты өндіріс құралдарын ғана емес, жұмыс күшін де сатып алуды білдірді. Осыған байланысты нарық репродуктивті процестің құрамдас бөлігі, жиынтық қоғамдық өнімді сату, жылжыту нысаны ретінде түсінілді. Ол жалпы нарықтық экономикамен синоним бола отырып, нарықтық экономикамен байланысты болды [6, 251 б; 8; 12, 859 б].

Бұл процестер «нарық» ұғымының келесі анықтамаларын туғызды:

– жиынтық қоғамдық өнімнің қозғалысын тауар түрінде жүзеге асыруға мүмкіндік беретін экономикалық қатынастардың;

– өндірістің осы әдісіне тән жиынтық әлеуметтік өнімнің бөлігі, оның саласында тек өндірісті ғана емес, сонымен қатар әртүрлі материалдық тауарларды тұтынуды да қамтитын қатынастар көрінеді;

– өндіріс пен тұтынудың өзара іс-қимылына, сондай-ақ ресурстарды олардың иелерінің

мүдделеріне бөлуге ықпал ететін тауар өндірісі жағдайында шаруашылықты ұйымдастыру нысаны;

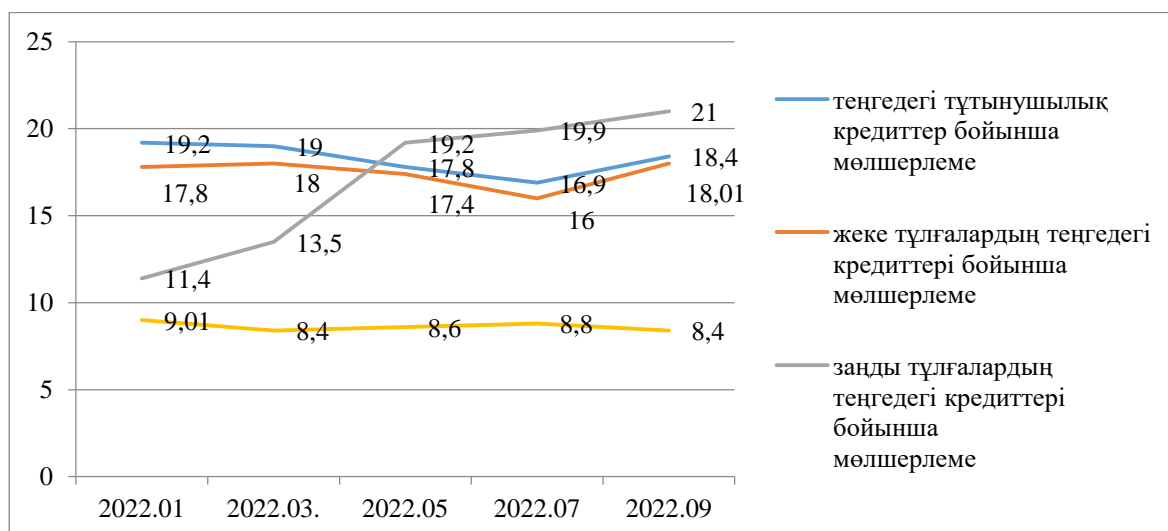
– ұдайы өндірістің барлық буындары бойынша сатып алу-сатуды - тауарлар мен қызметтерді өндіруге, бөлуге, айырбастауға және тұтынуға тарататын ұйымдық – экономикалық қатынастар жүйесі.

2022 жылдың III тоқсанында жүргізіліп жатқан ақша-несие саясатының нәтижесінде несие ресурстарының құны көтерілді. Соған қарамастан заңды тұлғаларға несие беру көлемі негізінен бизнеске теңгемен қарыздар беру есебінен өсуін жалғастырды. Бұрын Ресейге салынған санкциялардан зардап шеккен банктердің несиелік белсенділігінің төмендеуіне және логистикасының нашарлауына қарамастан, экономиканың негізгі салаларында (сауда, құрылыс, көлік және ауыл шаруашылығы) несиелер берудің оң өсуі сақталуда.

Ипотека үлесінің қалыпты кеңеюіне байланысты нарықтық негізде ипотека мөлшерлемесі өсті.

А) Несиелік мөлшерлемелер.

Базалық мөлшерлеме бойынша шешімдер аясында банктік несиелеу құнының қымбаттауы орын алды (1-сурет). III тоқсанда заңды тұлғалар үшін теңгемен несиелер беру бойынша орташа өлшенген мөлшерлеме 4,5 п. ж. ж., 16,2% - ға дейін өсті, ал жеке тұлғалар үшін мөлшерлеме 0,3 п. т., 17,3% - ға дейін, тұтыну несиелері құнының төмендеуі аясында төмендеді.



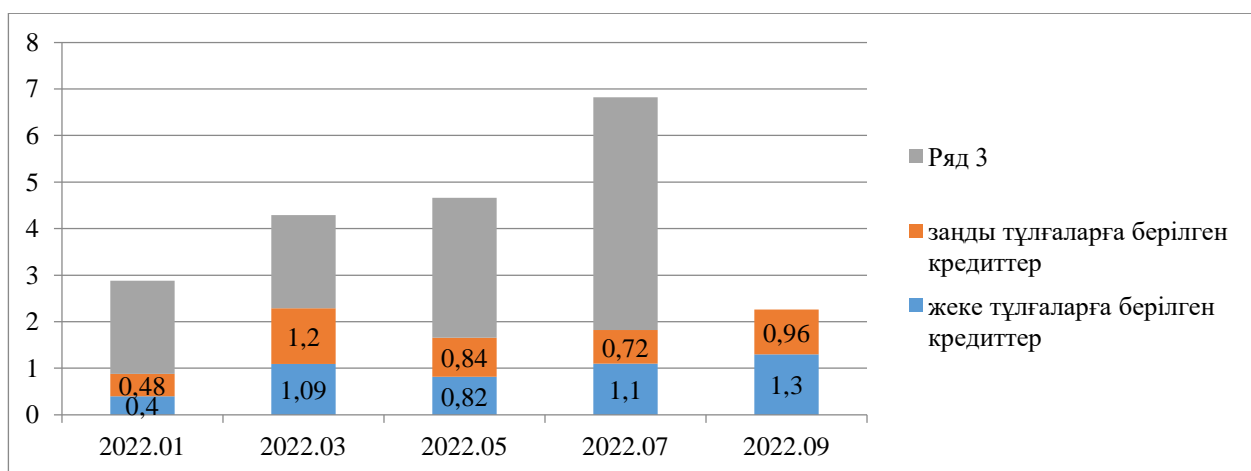
Сурет 1. Берілген несиелер бойынша мөлшерлемелер, %

Ескерту – ҰР ҰБ көрсеткіштерінің деректері бойынша автормен жасақталға

Тұтынушылық қарыздар бойынша мөлшерлеме 19,2% - дан 17,7% - ға дейін төмендеді, оның ішінде жекелеген банктердің маркетингтік акцияларын іске қосуы есебінен. Шілде айында «Каспий Жұма» акциясын өткізуге байланысты тұтынушылық қарыздар бойынша тарихи ең төменгі мөлшерлеме (16,3%) тіркелді.

Б) Жаңа несиелер беру.

III тоқсанда берілген жаңа несиелердің көлемі 6,3 трлн теңгені құрады, бұл 12,9% - ға жоғары, өсімнің басты драйвері 21,7% - ға өскен, бұл халыққа берілетін несиелер болып қала береді (2-сурет). Несиелеу құнының өсуіне қарамастан, несиеге деген сұраныс және оның ұсынысы қолайлы деңгейде қалады. Кәсіпорындарға Ұлттық Банкінің жүргізген іскерлік белсенділік жөніндегі сауалнамасына сәйкес қыркүйек айында дайын өнімге сұраныс айтарлықтай жақсарды және қаржыға/несиелерге қолжетімділікті бағалау жақсарды.

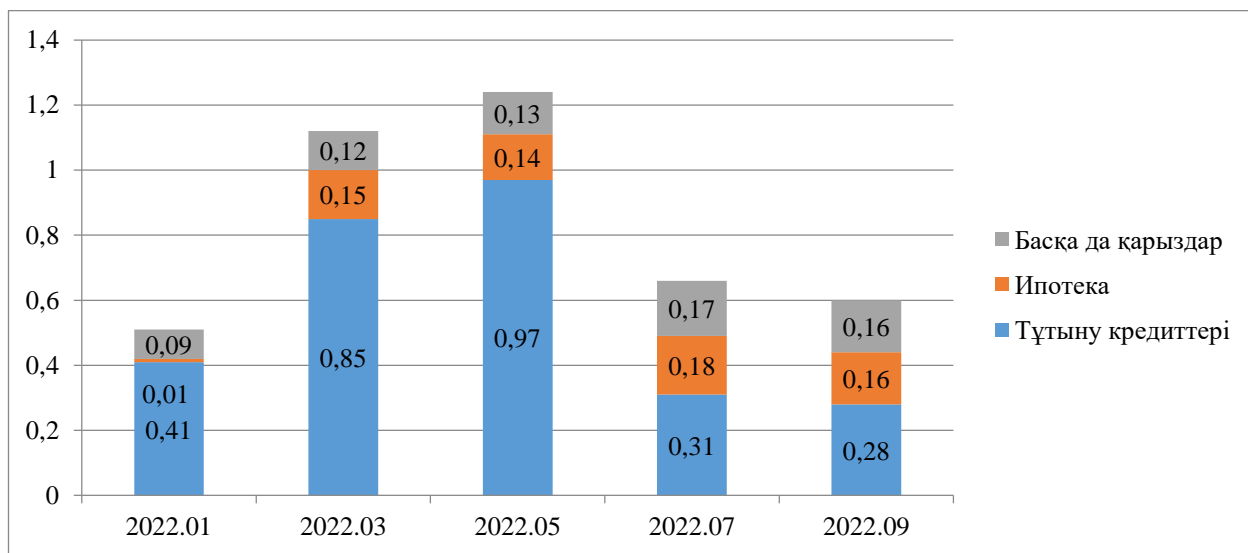


Сурет 2. Берілген жаңа несиелер, трлн. тг.

Ескерту – ҰР ҰБ көрсеткіштерінің деректері бойынша автормен жасақталға

Бөлшек несиелеудің өсуіне 20,8% ж/ж өскен жаңа тұтынушылық несиелер айтарлықтай үлес қосты. Ірі банктерден «0-0-12» және «Каспий Жұма» акцияларының іске қосылуы тұтынушылық қарыздардың өсуіне серпін берді. Сонымен қатар, қазіргі жағдайда тұтынушылық қарыздардың өсуінің негізгі себептерінің бірі халықтың жоғары инфляциялық күтулері болды.

Тұтынушылық несиелерден басқа, ипотека да бөлшек несиелеудің өсуіне оң үлес қосты. "Отбасы Банк" АҚ-ның жеңілдікті ипотекалық бағдарламалары және «7-20-25» бағдарламасы жиынтық ипотекалық портфельде айтарлықтай үлеске ие, өйткені осы құралдар бойынша нақты мөлшерлемелер теріс аймақта және нарықтық мөлшерлемелерден едәуір төмен. Берілген ипотекалық қарыздардың көлемі 16,7% ж/ж-ға өсті (3-сурет).



Сурет 3. Жеке тұлғаларға берілген несиелер, трлн. тг.

Ескерту – ҰР ҰБ көрсеткіштерінің деректері бойынша автормен жасақталға

Құрылыс, көлік, сауда және ауыл шаруашылығында жаңа несиелер берудің өсуі байқалды 31,4%, 21,5%, 11,6% және 4,1% (Ұлттық Банкінің кәсіпорындардың іскерлік белсенділік сауалнамасына сәйкес, құрылыс секторы қыркүйек айында біршама жақсарғанын көрсетті).

Қазақстан экономикасы серпінді орнықты дамуды қажет етеді, ол, атап айтқанда, табысты жұмыс істеп тұрған несие нарығы есебінен қамтамасыз етілуі мүмкін. Несие нарығы ұзақ уақыт бойы оның даму заңдылықтары мен пропорциялары тұрғысынан арнайы іргелі зерттеудің тақырыбы болған жоқ.

Алынған қорытынды несие нарығына қатысушылардың сандық және сапалық дамуын ретроспективті талдау, бәсекелестікті зерттеу нәтижелерімен расталды. Несие нарығы құрылымының күрделенуінен, клиенттерді сараланған тәсілдің пайдасына таңдаудан, өнімдер мен қызметтерге өнімге нақты тұтынушының тапсырысына сәйкес сипат беруден (кастомизациядан) пайда болған өзгерістер, ақша ағындарын аумақтық, салалық, әлеуметтік белгілер бойынша қайта бөлуге әсер етті, бұл несие нарығының үйлесімді (пропорционалды) дамуына ықпал етеді және оның үйлесімді (пропорционалды) даму заңдылығына сәйкес келеді. Сонымен қатар, ұлттық экономиканың құрылымдық, әлеуметтік және аумақтық үйлесімсіздіктері (диспропорциялары), несие нарығына үйлесімді (пропорционалды) дамудың объективті заңдылығына қайшы келетін және реттеуші органдардың несие нарығының дамуына түзетуші әсер ету қажеттілігін анықтайтын белгілі бір деформацияларға алып келетіні сөзсіз.

Әдебиеттер тізімі

1 Зуев, В.Е. Банки развития как механизм реализации стратегии устойчивого роста / В.Е. Зуев // Банковское дело. - 2012. - №11. - С. 77 -81.

2 (116). Как банки поддерживают развитие малого бизнеса: иностранный опыт. [Электронный ресурс] // Ассоциация российских банков. - иКб:БИр://,№№^агЪ.га (дата обращения: 31.07.2014)

3 Карпенко, Л.А. Энциклопедический словарь [Электронный ресурс] / Л.А. Карпенко// Национальная энциклопедическая служба России. URL:<http://vocabulary.ru/dictionary/887/word/vzaimodeistvie> (дата обращения: 08.07.2013)

4 Макаренко, А.В. Анализ механизма взаимодействия финансового и реального секторов российской экономики / А.В. Макаренко//Российское предпринимательство. - 2007. - №10. - С. 160 -165.

5. Мельникова, И. Стимулирование научно-инновационной деятельности: мировой опыт / И. Мельникова // Международное право и международные отношений. - 2010. - №3. - С.89 - 93.

6 Мерзлов, И.Ю. Особенности применения банковских инвестиционных технологий в проектах государственно - частного партнерства / И.Ю. Мерзлов // Фундаментальные исследования. - 2013. - №6. - С. 953 - 957.

7 Миллер, Р.Л. Современные деньги и банковское дело: учебник для вузов / Р.Л. Миллер, Д.Д. Ван-Хуз / Пер. с англ. - М.: ИНФРА - М, 2000. - 856с.

8. Мовсесян, А.Г. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России / А.Г. Мовсесян. - М.:Финансы и статистика, 1997. - 443с.

9 Мусаева, К.М. Система налогообложения субъектов малого бизнеса: опыт индустриальных стран и возможности его использования в Российской Федерации / К.М. Мусаева // Налоги и налогообложение. - 2011. - №8. - С. 19 -26.

10 Налоговое стимулирование инновационных процессов / Под ред. Н.И. Иванова. - М: ИМЭМО РАН, 2009. - 160с.

11 Обзор инновационных кластеров в иностранных государствах [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Российской Федерации. - URL:<http://www.economy.gov.ru> (дата обращения: 27.06.2014)

12 Ольшанский, А.С. Теоретические основы асимметрии экономической информации / А.С. Ольшанский // Вестник Калининградского юридического института МВД России. - 2010. - №3 (21). - С.62 -63.

13 Отчет Sovereign Wealth Fund 2014 [Электронный ресурс] // KPMG. - URL:

<http://www.kpmg.com/ES/es/ActualidadNovedades/ArticulosyPublicaciones/Documents/overeign-wealth-fund-2014.pdf> (дата обращения: 28.03.2015)

14 Отчет о финансовой стабильности за 2014г. [Электронный ресурс] // Национальный банк Казахстана. -URL:http://www.nationalbank.kz/publish214269_28871.xlsx(дата обращения: 26.03.2015)

15 Цыганков, В. Банковская система Норвегии: Есть чему поучиться [Электронный ресурс] / В. Цыганков // Плас. - 2012. - №5 (181). - URL: <http://www.plusworld.ru> (дата обращения: 09.09.13)

АНАЛИЗ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ

АМАНКЕЛДЫ М.Ж.

магистрант: группы Ф-21-1к

СЕМБЕКОВ А.К.

Научный руководитель: д.э.н., профессор
Карагандинский университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. Социальная сфера является важной составляющей национальной экономики, обеспечивающей эффективность функционирования всех секторов хозяйства. В настоящее время финансирование социальной сферы в условиях рыночной экономики предполагает соответствующий механизм получения и использования финансовых ресурсов, специфика этого механизма связана с характером экономического строя в стране и с особенностями социальной сферы, ее составных частей. Необходимость инвестиций в социальную сферу напрямую влияет на повышение устойчивого экономического роста и благосостояния страны.

Ключевые слова: социальная сфера, областной бюджет, инфраструктура, маслихат.

Бюджет Карагандинской области можно назвать социально ориентированным в прямом смысле, поскольку более 60% всех расходов направлены на нужды образования, здравоохранения, молодежную политику, поддержку населения. [1].

Общая сумма расходов на 2022 год составляет на социальные нужды 36,094 млрд тенге. Из них социальное обеспечение 13 181 млрд тенге., социальная помощь — 18 913 млрд тенге, прочие услуги в области социальной помощи и социального обеспечения – 3 999 млрд тенге.

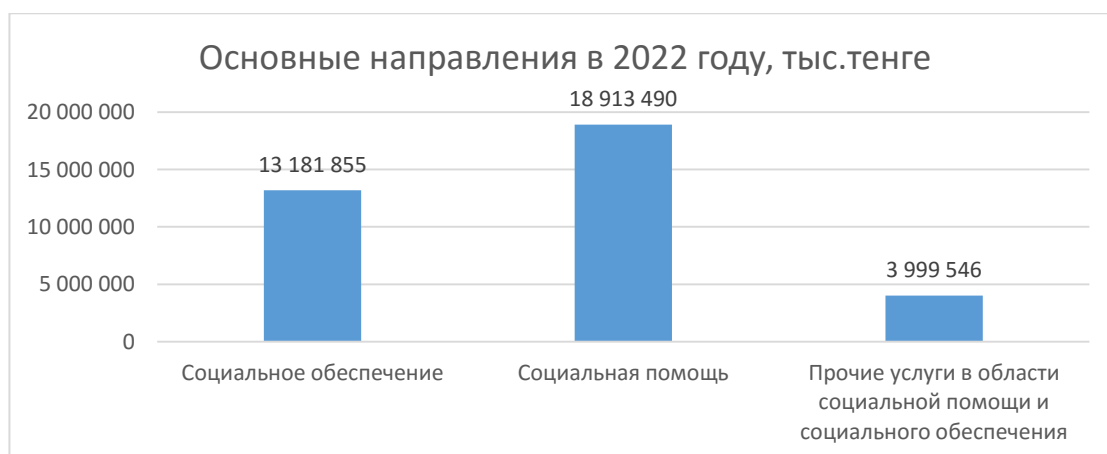


Рисунок 1 - Основные направления в 2022 году, тыс.тенге [2].

Согласно данным на 2022 год, относящиеся к социальному обеспечению и социальной помощи по расходам областного бюджета Карагандинской области. В частности, социальное обеспечение составляет 13 181 855 тенге, социальная помощь - 18 913 490 тенге, а прочие услуги в области социальной помощи и социального обеспечения - 3 999 546 тенге. [2].

В основном эти средства направлены на содержание социальной сферы. В частности, продолжатся поэтапное проведение ремонтных работ на объектах и обновление их материально-технической базы, обеспечение больных бесплатными лекарственными средствами, реализация государственного спортивного и творческого заказов, обеспечение доступности культурно-досуговых мероприятий, поддержание внутривластной стабильности в регионе. Рассмотрим динамику расходов на социальную сферу за 2019-2021 гг.



Рисунок 2 - Динамика расходов на социальную сферу за 2019-2021 гг. [2].

Данные, представляющие собой динамику за три года - 2019, 2020 и 2021 годы. Из предоставленной таблицы следует, что сумма в первом году - 2019 году составляла 3 727 986,90. В следующем году, 2020 году, сумма увеличилась и достигла значения 6 914 389,40. Наконец, в 2021 году сумма увеличилась еще больше и составила 8 105 906,50. [3].

Исходя из этих данных можно сделать вывод о том, что имеет место положительная динамика - сумма увеличивается каждый год. Это может свидетельствовать о росте доходов, продаж или других показателей, которые связаны с этими данными.

В 2023 году нашей области планируется выделение целевых трансфертов и бюджетных кредитов в сумме 43,9 млрд тенге. За счет данных средств будут реализованы проекты в сфере строительства объектов образования, продолжится финансирование проектов теплогоснабжения, расширения транспортной инфраструктуры. В целом представленный проект бюджета на предстоящий период охватывает все отрасли экономики и прежде всего направлен на полное и своевременное выполнение всех социальных обязательств государства, качественного и устойчивого развития экономики в текущих условиях [4].



Рисунок 3 - Динамика расходов на социальную сферу за 2019-2021 гг. (тыс.тенге) [2].

Данные представляют динамику расходов на социальную сферу за период с 2019 по 2021 годы в Казахстане. Расходы измерены в тысячах тенге.

За 2019 год расходы на социальную сферу составили 9 914 761,50 тенге. За 2020 год расходы увеличились и составили 11 465 716,90 тенге, что является увеличением на 15,6% по сравнению с предыдущим годом. За 2021 год расходы на социальную сферу увеличились еще больше и составили 12 359 663,50 тенге, что является увеличением на 7,8% по сравнению с предыдущим годом и на 24,6% по сравнению с 2019 годом. [3].

Приоритетными направлениями стали принимаемые меры по реализации государственных программ, проведению эффективной социальной политики, оказанию специальных социальных услуг, рациональному использованию земельных ресурсов в Карагандинской области. Принятие этих и многих других решений является результатом системной работы по планированию деятельности маслихата, в том числе по реализации основных направлений государственной политики, обозначенных Президентом.

Традиционная практика нашей работы такова, что мы не выносим на рассмотрение какие-либо вопросы на сессии без их предварительного обсуждения на постоянных комиссиях или в рабочих группах. В этой связи важным является взаимодействие с местными исполнительными органами и общественностью региона. От степени проработки каждого вносимого сессионного вопроса зависят и эффективность работы областного маслихата, и практическая значимость, и качество самих решений. Рассмотрим основные направления расходов на здравоохранение в Карагандинской области в 2022 году.



Рисунок 4 - Основные направления расходов на здравоохранение в Карагандинской области в 2022 году [2].

На охрану здоровья населения было выделено 8 942 048 тенге бюджета, что, скорее всего, отражает финансирование программ, направленных на профилактику и лечение наиболее распространенных заболеваний, обеспечение доступности медицинской помощи

для всех категорий населения, в том числе и для людей с ограниченными возможностями, а также улучшение качества медицинских услуг в целом [4].

На специализированную медицинскую помощь было выделено 4 050 963 тенге бюджета. Это может отражать финансирование программ, направленных на лечение более сложных и редких заболеваний, таких как онкологические заболевания, сердечно-сосудистые заболевания и другие, требующие специализированной медицинской помощи.

Прочие услуги в области здравоохранения получили финансирование в размере 7 003 467,20 тенге бюджета. Это может включать в себя финансирование программ, направленных на различные аспекты здравоохранения, такие как организация медицинских услуг, исследования, разработка новых лекарственных препаратов и т.д.

Также было выделено финансирование на поликлиники и другие виды медицинской помощи в размере 90 060 и 93 976 тенге бюджета соответственно. Это может отражать финансирование программ, направленных на обеспечение доступности медицинской помощи населению в различных районах и регионах страны, а также на развитие и модернизацию медицинской инфраструктуры.

Для предоставления медицинской помощи жителям труднодоступных сельских населенных пунктов широко используется потенциал передвижных медицинских комплексов (в 2021 году 149 ПМК охвачено 1,8 млн. сельских жителей, за 11 месяцев 2022 года охвачено 1,7 млн. жителей села).

В Карагандинской области будет продолжено финансирование текущих расходов постоянного характера в таких отраслях, как образование, координация занятости и социальные программы, здравоохранение, культура, спорт, сельское хозяйство, предпринимательство, дороги, обеспечение общественного порядка. По бюджету развития будут реализованы проекты в сфере жилищного строительства, водо-, тепло- и газоснабжения, транспортной инфраструктуры.

Основной характеристикой областного бюджета остается определение «социально ориентированный»: более 50% расходов по-прежнему направлены на образование, здравоохранение, молодежную политику, социальную поддержку населения. Все проведенные уточнения бюджета в первую очередь были связаны с перераспределением сложившейся экономии и направлением средств на решение первоочередных вопросов развития области. Приоритетными вопросами сессий стали меры по реализации государственных программ, комплексному развитию жилищно-коммунальной и дорожно-транспортной инфраструктуры, проведение эффективной социальной политики

Список литературы

1 Жусипов, Б.С. Социальная защита в контексте социальной политики Республики Казахстан / Б.С. Жусипов. – Текст: непосредственный // Социальная работа в современном мире: взаимодействие науки, образования и практики : материалы VII Международной научно-практической конференции, Белгород, 26–27 ноября 2018 года / под редакцией О.А. Волковой, Е.И. Мозговой. – Белгород:Изд. дом «Белгород», 2018. – С. 39-53.

2 Управление финансов Карагандинской области. Исполнение бюджета Карагандинской области на 1 июля 2022 года. Караганда -2021 год

3 Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан : [официальный сайт]. –URL: <https://stat.gov.kz> (дата обращения 21.02.2023).

4 Прогноз социально-экономического развития республики Казахстан на 2023–2027 годы

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Еркынов Т.Е.

студент группы Ю-21-5с

Исанов А.С.

Научный руководитель, старший преподаватель

Карагандинский университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В условиях глобализации, когда экономика мира становится все более взаимозависимой и конкурентной, эффективное управление ресурсами является одним из ключевых элементов, который определяет конкурентоспособность предприятия на рынке. Учет и финансы играют важную роль в формировании финансовой стратегии и принятии обоснованных решений.

Однако, традиционные методы учета и финансового управления могут оказаться недостаточно эффективными и неэффективными в условиях быстрого развития технологий и изменяющихся требований рынка. Для того чтобы сохранять конкурентоспособность, компании должны следить за новыми тенденциями в учете и финансах и адаптироваться к ним.

Ключевые слова: финансовая система, глобализация, регионализация, бюджет, резервные фонды, госдолг, фондовый рынок, сегментирование финансовой системы, институты и инструменты финансовой системы.

Активные трансформационные процессы глобализирующихся мировых финансов, новые цели и задачи модернизации национальной финансовой системы определяют необходимость формирования в РК эффективной финансовой системы, способной противостоять внешним вызовам и обеспечивать стабильное развитие страны, ее внутреннего рынка в условиях глобализации[^].

Современная финансовая система представляет собой сложную совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих институтов, финансовых инструментов, механизмов и процедур, ориентированных на обеспечение финансовой деятельности экономических субъектов и других субъектов (в частности, публично-правовых и др.), создающих условия для обеспечения воспроизводственных процессов [1].

Финансовая система, являясь органической частью мировой экономической системы, находится в постоянном процессе изменений, эволюционных и других преобразований. В качестве критериев эволюции финансовой системы с учетом влияния глобализации мировой экономики необходимо учитывать изменение следующих институциональных ограничений:

1. объема транзакционных издержек мировой финансовой системы;
2. полноты информации о функционировании финансовых рынков и национальных финансовых систем;
3. реализации принципов и методов функционирования мировой финансовой системы в рамках единого воспроизводственного процесса.

Практически активизируется процесс глобализации, связанный с общемировой финансово-экономической интеграцией при усилении наднационального регулирования мирового экономического пространства.

В условиях глобализации мировой финансовой системы национальная финансовая система страны, естественно, требует поиска форм взаимодействия, направлений, отвечающих мировым требованиям, и сохранения важнейших

самобытных и эффективных, отвечающих национальным интересам финансовых институтов и инструментов [2].

Повышение эффективности финансовой системы страны в условиях глобализации

неразрывно связано с системным регулированием ключевых направлений современной финансовой политики государства, а эффективность ее функционирования зависит от тех целей и задач, которые вытекают из долгосрочной финансовой стратегии РК.

Это во многом зависит от использования современного научнометодологического обоснования принципиальных подходов к развитию финансовой системы страны в условиях глобализации, учитывая, что «фактор» глобализации становится все более весомым в принятии практических решений по развитию национальной финансовой системы.

В РК с ее обширной территорией глобализация опирается на многообразие и особенности регионов, развитие которых и активизация интеграционного взаимодействия по существу представляют собой подготовительный этап процесса регионализации, связанный с усилением роли региональных финансовых институтов и инструментов и их определенным смягчающим влиянием на мировые финансовые процессы [3].

Логика исследования процессов глобализации финансовой системы заключается в эволюционном движении процесса научного познания от концептуально-методологического уровня исследования сущности мировой финансовой архитектуры к системно-функциональному уровню, обеспечивающему исследование особенностей, возникающих под влиянием глобализации мировой экономики и процессов регионализации, далее — к функционально-методическому уровню, в рамках которого определяется методический инструментарий анализа стратегий развития национальных финансовых систем в условиях институционального преобразования мировой финансовой архитектуры. Завершающим этапом является обоснование доминант развития финансовой системы РК в условиях глобализации мировой экономики [4].

В этой связи в качестве одного из подходов к декомпозиции финансовой системы предлагается использовать функционально-содержательное сегментирование финансовой системы страны в условиях глобализации. Существо его связано с выделением на начальном этапе ключевых сегментов финансовой системы, взаимодействие которых обеспечивается эффективными механизмами финансового регулирования, планирования и целенаправленного контроля за динамикой финансовой системы, без которого она не сможет обеспечить выполнение своих функций в соответствии с общим ее предназначением. На последующих этапах осуществляется более детализированная структуризация основных сегментов с учетом того, что они включают в себя сложный комплекс инструментов, процедур и правил более детально направленных на решение отдельных частных проблем финансового регулирования.

Национальная финансовая система в широком плане включает следующие ключевые сегменты:

1. структурные звенья государственных финансов (республиканский бюджет, бюджеты субъектов РК, консолидированный бюджет, финансовые резервные и другие фонды и др.);
2. банковскую систему страны (Банк РК, коммерческие банки, специализированные банковские образования);
3. валютную систему (рынок, регулирующие органы, нормы и др.);
4. фондовую систему (биржи, фондовый рынок);
5. финансы коммерческих организаций реального сектора экономики;
6. финансы госкорпораций и частных компаний малого бизнеса;
7. финансы здравоохранения, образования, науки;
8. финансы систем страхования;

При оценке предлагаемых принципов сегментирования финансовой системы страны необходимо учитывать некоторые допуски в выделении ключевых сегментов финансовой системы, которые связаны с определенными особенностями составляющих элементов отдельных сегментов. Так, частные компании малого бизнеса могут быть отнесены к коммерческим организациям реального сектора, финансы системы страхования по содержанию могут быть отнесены как к сегменту государственных финансов, так и к

собственно системам страхования и др [5].

Данные взаимопроникновения отдельных элементов финансовой системы не нарушают принципиальной целостности сегментирования финансовой системы, учитывают целостность ее, взаимопроникновение отдельных функций при реализации целенаправленных решений в развитии национальной финансовой системы страны.

Данная сегментация финансовой системы дополняется институционально-функциональным структурированием, которое включает следующие блоки:

1. финансовые институты (государственные финансовые органы, банки, биржи, страховые организации и др.);

2. финансовые инструменты (бюджет, деньги, ценные бумаги, сертификаты, аккредитивы, векселя и др.);

3. нормативно-правовые, процедурные финансовые инструменты (законы, правила, нормы, положения и др.).

Особое значение приобретает структурная архитектура финансовой системы, влияние которой на отдельные институты и инструменты финансовой системы страны различно, что требует жесткой дифференциации решений по преобразованию национальной финансовой системы. Если отдельные глобализационные решения в развитии финансовой системы принимаются безоговорочно, то другие требуют тщательной оценки с позиций обеспечения национальной финансовой безопасности [6].

Исследование показывает, что дальнейшее углубление процессов финансовой глобализации и растущая оторванность финансовых рынков от реальной экономики увеличивают риски возникновения кризисных ситуаций в валютно-финансовой сфере. Как результат, возрастает потребность государства в разработке и внедрении действенных механизмов обеспечения национальной экономической безопасности, способных предотвратить или сгладить негативные последствия валютно-финансовой дестабилизации, особенно при резкой девальвации рубля, как это было в 1998 г и в 2008-2009 гг., при значительном увеличении долговых обязательств [7].

Для РК, интегрирующейся в мировое хозяйство, риски валютно-финансовой дестабилизации усугубляются пассивной экономической политикой государства. В этой связи мы считаем целесообразным повышение качества и эффективности государственного регулирования валютно-финансовой сферы и скорейшее дополнение действующего инструментария экономической политики современными методами стратегического планирования, в том числе с учетом имеющегося зарубежного опыта.

Очевидна необходимость активного поиска путей повышения уровня финансового развития РК в условиях нарастающего господства финансовой глобализации. Произошло масштабное изменение качеств финансового капитала, выразившееся в появлении новых форм финансово-экономических взаимоотношений глобального плана, обусловившее необходимость исследования финансового пространства и отношений, которые возникают между практикой функционирования глобальных финансов и политикой, направленной на обеспечение комплексного развития страны, соответствующего господствующим тенденциям в мире [8].

Новые реалии актуализируют изучение характера функционирования структурообразующих глобальную экономику отраслей (наиболее ярко проявившейся, в частности, электронной, приборостроительной отраслях, в автомобилестроении), создание принципиально новой институциональной среды в экономике, которая неизбежно должна отражать в себе нарастающее влияние глобальных процессов, одним из основательных проводников которых выступают корпорации, представляющие структурообразующие отрасли. Для этого в РК имеются образовавшиеся рыночные ниши большой емкости в силу отставания отечественного производства от мирового уровня [9].

Современные мировые глобализационные процессы, которые характеризуются углубленным развитием кооперации, усилением международной конкуренции и торговли,

определили потребность в организации такой деятельности финансовых систем в РК, которая основывается на общепринятых мировых стандартах.

Консолидация ресурсов значительно стирает границы между банковской и прочими видами финансовой деятельности, приводит к росту трансграничных финансовых потоков и вызывает повышение спроса на международные расчеты со стороны финансовых организаций и корпораций.

Место РК в мировой экономике в определенной мере характеризуют различные рейтинги и субрейтинги по индикаторам, оценивающие уровень состояния ее финансово-хозяйственной системы. Так, РК по защите прав инвесторов занимает 115-е место; по получению кредитов — 109-е; по ведению внешнеэкономической деятельности — 157-е; по доступности кредита — 109-е. Сводный рейтинг по легкости ведения бизнеса свидетельствует, что РК находится на 92-ом месте в мире [10]. Приведенные выше данные свидетельствуют о том, что процесс встроенности финансовой системы РК в общемировую систему чреват большими трудностями и проблемами. Важно находить такие формы глобализации и регионализации, которые усилят потенциал национальных интересов страны и ее стратегические ориентиры развития.

Влияние финансовой системы на экономическое развитие

В современной казахстанской экономике происходит переход к новому качественному состоянию финансовой системы, ориентированной на реализацию функции финансирования экономического роста. Однако Казахская финансовая система в ее современном виде не справляется в необходимой мере с организацией перераспределения финансовых ресурсов и их трансформацией в реальную экономику, уровень ее развития не соответствует требованиям современного экономического роста. Инвестиционная и инновационная составляющие фондового рынка находятся на крайне низком уровне. Соответственно РК объективно нуждается в системе мер по ускоренному развитию финансовой системы, финансовых рынков, финансово-посреднического сектора, т.е. созданию адекватного финансового обеспечения экономического развития.

В этих условиях показатели экономического роста снизились до уровня, угрожающего перейти в рецессию. Казахская экономика вошла в режим роста темпами, ниже среднемировых. Особо опасно, что практически не растет промышленное производство, сфера, которая является источником перехода на новый технологический уклад. Вся промышленность выросла в 2022 г. на 0,7%, а обрабатывающие отрасли — на 0,8%. И это совпадает с ключевой тенденцией — падением темпов роста ВВП со 103,4% в 2021 г. до 101,8% — в 2013 г.

В РК экономический рост, опирающийся на недостаточно эффективную финансовую систему, обусловлен в основном отсутствием целенаправленной деятельности по созданию инновационно-ориентированных рыночных институтов. Это привело к тому, что внешние финансовые ресурсы в большей своей массе недоступны предпринимательству для развития нового производства. Недостаточность средств для инвестирования превратилась в одну из ключевых

проблем, существенно ограничив возможности распространения рыночной модели и ее перехода в режим долгосрочного технико-экономического развития в РК. В этом одна из причин замедления темпов экономического роста в 2021 г.

Фактически реальный сектор экономики оказался заложником неэффективных финансовых решений. Ошибочность этой позиции доказана современными реалиями. Глубинные структурные преобразования в экономике и институциональные реформы становятся теперь условием не просто макроэкономической стабильности, но и перехода на качественно новый этап развития нашей страны [11].

Общепризнанно, что для решения перечисленных задач необходим запуск финансового механизма наращивания инвестиций в развитие производства на основе оздоровления финансового сектора и укрепления его взаимосвязей с субъектами реального сектора

экономики. Поэтому любые программы развития без решения вопроса о механизмах и инструментах финансирования инвестиций практически не реализуемы.

Эффективность влияния финансового сектора на экономическое развитие во многом зависит от институциональных условий функционирования хозяйствующих субъектов. До настоящего времени нет единого методологического подхода к взаимодействию финансовых институтов и реального сектора, который необходим для успешного перехода от состояния депрессивной стабилизации к ускорению темпов экономического роста на базе новых технологий. Более того, не определена задача создания методологии анализа финансовых, институциональных и технико-экономических изменений в процессе радикальных реформ. Недостаточно разработаны вопросы определения влияния рыночного финансирования на структуру производства в условиях концентрации российского и иностранного корпоративного капитала, динамику экономического роста, дифференциацию отдельных отраслей, представляющих глобальный комплекс в хозяйственной системе страны [12].

В последние годы, в условиях глобализации, требования к учету и финансовому управлению стали все более жесткими и изменчивыми. Технологический прогресс и развитие информационных технологий привели к появлению новых методов и инструментов учета и финансового управления.

Одним из основных трендов в сфере учета является переход от традиционных бумажных документов к электронным системам учета. Это позволяет автоматизировать процессы, повысить скорость и точность учета, а также обеспечить доступ к информации в режиме реального времени. Кроме того, электронные системы учета могут существенно улучшить мониторинг и анализ финансовой деятельности предприятия. Они позволяют быстро получать отчеты о финансовых результатах, анализировать потоки денежных средств, определять уровень рентабельности и эффективности использования ресурсов. Новые технологии также вносят изменения в область финансового управления.

Список литературы:

1. Панфилов В.С. Финансовое и экономическое прогнозирование: методология и практика. — М.: Макс-Пресс, 2016.
2. Кувшинова О. Гальванизация стран СНГ. - Ведомости от 20.10.2019 г
3. Стратегические ориентиры экономического развития. Координатор Гринберг Р.С. — М.: Алитея, 2010.
4. Мунтян М., Урсул Д. Глобализация и устойчивое развитие. — М., 2013.
5. Бюджеты стран СНГ 2015-2022 гг.: кризис, выживание, развитие / под ред. В.К. Сенчагова. — М.: Институт экономики РАН, 2015.
6. Экспертное заключение по проекту бюджета к прогнозу социально-экономического развития стран ЕАЭС на 2020 г и на плановый период 2015-2020 гг. — М.: ИЭ РАН, 2013.
7. С. Титов. Бюджетная дыра в 1,5 млрд. долларов. — Ведомости от 01.10.2020 г.
8. Оптимистично жесткий. — РБК-Daily. 20.09. 2013 г.
9. Bremzen, A., & Semenova, O. (2019). Digitalization of Accounting and Taxation in the Context of Globalization. *Journal of Economics, Business and Management*, 7(3), 87-92.
10. Kaur, J., & Singh, K. (2018). Impact of Globalization on Accounting Profession. *International Journal of Management Studies*, 5(4), 21-30.
11. Malyuga, E., & Sosnin, I. (2017). Big Data Analytics in Accounting and Finance: Opportunities and Challenges. *Journal of Accounting and Finance*, 17(2), 78-85.
12. Tikhomirova, E., & Dunaeva, O. (2020). Transformations in Accounting and Financial Management in the Digital Age. *Journal of Accounting and Management*, 10(3), 45-54.

РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

МУСАЕВА Б.Б.

студентка группы Ф-21-4с

ИДИРИСОВА А.Т.

Научный руководитель – магистр, ст. преподаватель

Карагандинский университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. Интернет-банкинг в Казахстане стал активно развиваться в последние годы, однако его продвижение все еще сталкивается с некоторыми проблемами. Статья рассматривает существующие проблемы и потенциальные перспективы развития интернет-банкинга в Казахстане.

Ключевые слова: интернет-банкинг, Казахстан, проблемы, перспективы, развитие, безопасность, инфраструктура, клиенты, мобильность.

Интернет-банкинг имеет огромное значение в мире электронной коммерции и Финтеха. В последние годы он стал популярен в Казахстане, но все еще существуют ряд проблем, которые мешают его полному развитию. Одной из главных проблем является недостаточная безопасность онлайн-транзакций, которая заставляет многих клиентов бояться использовать интернет-банкинг.

Помимо безопасности, интернет-банкинг также сталкивается с проблемами инфраструктуры и доступности для потребителей. Несмотря на то, что большинство банков имеют свои собственные платформы, некоторые из них не обеспечивают должного качества вывода информации, а в некоторых регионах Казахстана доступ к интернету по-прежнему остается ограниченным.

Преимущества и удобства использования интернет-банкинга:

1. Удобство и доступность. Одним из главных преимуществ интернет-банкинга является его доступность в любое время и в любом месте, где есть доступ к сети Интернет. Таким образом, пользователи могут контролировать свои финансы и проводить финансовые операции в удобное для них время, не выходя из дома.

2. Экономия времени и денег. Интернет-банкинг позволяет пользователям сэкономить время и деньги на поездки в банки, а также обслуживание своих счетов в физических отделениях. Он также облегчает процесс оплаты счетов и переводов.

3. Больше возможностей. Интернет-банкинг предоставляет пользователям больше возможностей для управления своими счетами и финансами. Это может включать просмотр выписок, проверку баланса, оплату счетов, переводы между счетами, управление кредитами и многое другое.

4. Большая безопасность. Сервисы интернет-банкинга обычно предлагают высокий уровень безопасности для своих пользователей. Это может включать двухфакторную аутентификацию, защищенные соединения и другие технологии защиты данных, которые помогают предотвратить мошенничество и хакерские атаки.

5. Новые функции и инновации. Интернет-банкинг стремится стать все более инновационным, предоставляя новые функции и сервисы, которые делают использование финансовых услуг более удобным и безопасным для пользователей.

Эти преимущества являются лишь некоторыми из многих причин, почему интернет-банкинг становится все более популярным по всему миру. Он предоставляет более удобный и безопасный способ управления своими финансами в сравнении с традиционными методами.

Тем не менее, перспективы интернет-банкинга в Казахстане очень обнадеживающие. Рынок становится все более конкурентоспособным, и платформы постоянно обновляются и

модернизируются для удобства и безопасности клиентов. Кроме того, мобильность представляет собой перспективу для интернет-банкинга в Казахстане, поскольку все больше людей используют смартфоны и другие устройства для доступа к сети.

В Казахстане постоянно растет популярность онлайн-сервисов банков второго уровня, все больше казахстанцев пользуются смартфонами для оплаты товаров и услуг.

За 2022 год количество пользователей банковских приложений выросло вдвое – с 19,7 миллионов человек в 2019 году до 39,5 миллионов к началу текущего года [1].

Одним из факторов роста популярности подобных сервисов стало повсеместное введение биометрической идентификации, что улучшило защиту данных и средств на гаджетах[1].

По данным Национального банка Республики Казахстан, в 2022 год наибольшие объемы платежей происходили через интернет-банкинг:

1. Оплата коммунальных услуг составила около 27% от общего объема платежей за год. Общее количество оплат через интернет-банкинг составило 50 млн транзакций на общую сумму в 129,6 млрд тенге.

2. Оплата сотовой связи была произведена в количестве 115,6 млн транзакций, на сумму 287,8 млрд тенге.

3. Оплата налогов и сборов составила 10,6 млн транзакций на общую сумму в 473,4 млрд тенге.

Кроме того, количество операций по безналичным расчетам в электронном виде в 2022 году выросло на 15,2% по сравнению с 2020 годом. В частности, количество операций, проведенных через интернет-банкинг увеличилось на 13,9%, при этом объем таких операций вырос на 17,4% [2].

Согласно статистике Национального банка Казахстана, на конец 2022 года число активных пользователей интернет-банкинга составляло около 3 млн человек. Это является достаточно высоким показателем, учитывая, что на 2021 годах их было всего около 2,5 млн. человек. Самыми востребованными приложениями интернет-банкинга являются Jusan, HalykHomebank, Kaspi.kz и другие (таблица 1) [2].

Таблица 1. Топ-10 мобильных приложений банка второго уровня Республики Казахстан

Место	Приложение	Издатель
1	Jusan	FirstHeartland Jusan Bank JBC
2	HalykHomebank	JSC HalykBank
3	Kaspi.kz суперприложение	Kaspi.kz
4	Sber KZ	Sberbank Kazakhstan
5	Otbasy bank	Отбасы банк
6	Альфа-Банк Казахстана	AlfaBank
7	Home Credit Bank Kazakhstan	HomeCredit KZ
8	Kaspi Pay	Kaspi.kz
9	Smartbank	Eurasian Bank JSC
10	Forte	ForteBank JSC

ПРИМЕЧАНИЕ – Расчёты Ranking.kz на основе данных Google Play

Дополнительно можно отметить, что интернет-банкинг является не только удобным инструментом для клиентов, но также экономически выгодным для банков. Он позволяет снизить затраты на обслуживание клиентов благодаря автоматизации процессов и уменьшению расходов на офисы и персонал. Помимо этого, интернет-банкинг способствует развитию цифровизации экономики и финансовой индустрии в Казахстане.

С развитием онлайн-банкинга налоговые платежи, платежи за услуги связи и коммунальные услуги могут быть произведены онлайн, что значительно экономит время и усилия клиентов.

Таким образом, данные показывают, что платежи через интернет-банкинг

используются все чаще, и это является тенденцией к дальнейшему росту, благодаря удобству и скорости проведения операций.

Большинство банков Казахстана уже предлагают интернет-банкинг своим клиентам, однако продвижение данной услуги и модернизация платформ являются конкурентными преимуществами для банков. Кроме того, с учетом роста финтех-компаний, банкам нужно быть конкурентоспособными и предлагать лучшие условия интернет-банкинга, чтобы удерживать своих клиентов.

Согласно данным отчета "Бюллетень Национального банка Казахстана" от апреля 2020 года, на конец 2019 года около 54% населения Казахстана пользовалось мобильными приложениями банков, в то время как на конец 2020 года этот показатель увеличился до 80%. Также в 2019 году около 39% населения Казахстана пользовалось интернет-банкингом, а на конец 2020 года этот показатель вырос до 62%. Следовательно, в течение года доступность интернет-банкинга и уровень его использования значительно повысились [3].

Среди крупнейших игроков на рынке интернет-банкинга в Казахстане в 2020 году были Kaspi Bank, National Bank of Kazakhstan, Sberbank Kazakhstan, Halyk Bank и Bank CenterCredit. Однако, стоит отметить, что в связи с активным развитием технологий и повышением конкуренции на рынке, в ближайшее время могут появиться и другие участники.

По данным отчета "Бюллетень Национального банка Казахстана" от апреля 2021 года, число транзакций через интернет-банкинг в 2020 году составило 706,9 миллиона, что на 22,5% больше, чем в 2019 году. Общая сумма платежей и переводов через интернет-банкинг также увеличилась и составила 74,3 триллиона тенге, что на 26,3% больше, чем в предыдущем году [3].

Статистические данные показывают, что интернет-банкинг в Казахстане активно развивается и имеет значительный потенциал для дальнейшего роста. Увеличение числа пользователей, транзакций и сумм платежей свидетельствует о возрастающей востребованности услуг интернет-банкинга. Также важным фактором является повышение уровня доступности и удобства использования интернет-банкинга, что помогает привлечь новых клиентов и удерживать старых.

Кроме того, стоит отметить, что не только банки, но и электронные платежные системы активно продвигают интернет-банкинг в Казахстане. Так, например, платежная система Kaspi.kz уже стала одним из ведущих игроков в этой отрасли благодаря своей платформе Kaspi.bank. По данным компании Kaspi.kz за 2022 год, количество клиентов, использующих Kaspi.bank, достигло 14,2 млн человек. Общая сумма платежей через платформу Kaspi в 2022 году составила 83 млрд долларов США [4].

Интернет-банкинг в Казахстане – это отрасль с огромным потенциалом, который необходимо развивать. Банки и другие финансовые институты должны продолжать работу над совершенствованием своих онлайн-платформ и гарантировать высокие стандарты безопасности в интернет-банкинге для привлечения дополнительных клиентов.

Таким образом, интернет-банкинг в Казахстане может решать не только экономические задачи, но также иметь социальные и государственные аспекты. Его развитие может стать важным фактором в укреплении финансовой системы, выхода малого и среднего бизнеса на новый уровень и, в конечном итоге, содействовать развитию экономики Казахстана в целом.

Список литературы:

1. Официальный сайт. URL:<https://www.kp.kz/online/news/4631801/>[2022год]
2. Национальный банк Казахстана: официальный сайт. URL:<https://www.nationalbank.kz/ru>[2022год]
3. Бюллетень Национального банка Казахстана за 2020 - 2022 гг.
4. Kaspi.kz :- URL:<https://kaspi.kz/>[2022год]

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ӘЛЕУМЕТТІК МЕДИЦИНАЛЫҚ САҚТАНДЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Мұқаш А.С.

Ф-22-3ск тобының студенті

Майкенова А.Е.

Ғылыми жетекші, магистр, аға оқытушы

Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.

Қазтұтынуодағы Қарағанды Университеті

Аңдатпа. Бүгінгі таңда ҚР Президенті Қ.К. Тоқаевтың 2020 жылғы 1 қаңтардағы «Сындарлы қоғамдық диалог – Қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі» атты Жолдауынан медицина және адамзат денсаулығы бүкіл қоғамның басты аспектісі және медициналық сақтандыруды енгізу мемлекет үшін негізгі басым міндет болып табылатынын атап өткен жөн.

Кілт сөздер: медицина, сақтандыру, міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру, денсаулық.

Міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру біздің өмірімізде маңызды рөл атқарады және сақтанушы тұлға жұмыс істей ме, жоқ па, қай жерде тұратыны, қаржылық жағдайы мүлдем маңызды емес. Тегін медициналық көмек қызметтері барлық сақтандыру иелері үшін бірдей болып табылады[1].

Міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру (бұдан әрі - МӘМС) жүйесі денсаулық сақтау саласындағы мүдделерді әлеуметтік қорғаудың мемлекеттік жүйесі болып табылады. МӘМС Қазақстанның барлық сақтандырылған азаматтардың жынысына, жасына, әлеуметтік жағдайына, тұрғылықты жері мен табысына қарамастан, медициналық және дәрілік көмекке тең қолжетімділікке кепілдік береді.

МӘМС – ауру, жарақат алу, жүктілік және босану, мүгедектік және кәрілік кезіндегі денсаулықты сақтаудағы халықтың мүдделерін әлеуметтік қорғау нысаны. Негізгі бағыты – бұл тіркелген жеріне қарамастан еліміздің кез келген елді мекенінде білікті медициналық көмек алу. Қазақстан Республикасының әрбір сақтандырылған азаматы МӘМС пакетінде көзделген медициналық көмек пен дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етудің барлық көлемін алуға құқылы. Пакетке амбулаториялық медициналық қызметтер, алғашқы медициналық көмек, консультациялар, стационарлық емдеу, госпитализациялау, хирургиялық емдеу, зертханалық қызметтер (тексерулер), рецепт бойынша берілетін дәрілер кіреді. Жүйе санаториялық-курорттық емдеуді қарастырмайды, алайда МӘМС аясында инсульт, инфаркт, трансплантология, онкология сияқты бірқатар аурулар бойынша сақтандыру қаражаты есебінен оңалту көмегін кеңейту жоспарлануда[2].

«Міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру туралы» заң 2015 жылы 16 қарашада қабылданды. Ол медициналық сақтандырудың негізгі принциптерін, мемлекеттік реттеуді, сақтандырылушылардың құқықтары мен міндеттерін, медициналық көмек көрсету шарттарын және МӘМС жүйесінің басқа да мәселелерін реттейді.

Міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру жүйесі 2020 жылғы 1 қаңтарда іске қосылды. Оны енгізудің арқасында денсаулық сақтау саласын қаржыландыру 2 есе өсті. МӘМС жүйесі іске қосылғанға дейін, 2019 жылы тегін медициналық көмектің кепілдік берілген көлеміне шамамен 1 трлн. теңге бөлінді. Ал 2023 жылы халыққа көрсетілетін медициналық көмекті қаржыландыруға 2,5 трлн теңгеден астам, оның ішінде ТМҚКК бойынша – 1,4 трлн, МӘМС бойынша – 1 трлн. теңгеден астам қаражат қарастырылған. МӘМС есебінен денсаулық сақтауды қаржыландырудың айтарлықтай өсуі медициналық көмектің қолжетімділігін жақсартуға мүмкіндік берді.

Әрбір қазақстандық міндетті сақтандыру үшін жарна төлегеніне немесе төлемегеніне

қарамастан, тегін медициналық көмектің кепілдік берілген көлемін (ТМККК) ала алады, оған мыналар кіреді: шұғыл көмек, тасымалдау (оның ішінде санавиация), сондай-ақ әлеуметтік маңызы бар ауруларды емдеу:

- туберкулез;
- онкология;
- психикалық және мінез-құлық бұзылыстары;
- АИТВ;
- В, С вирустық гепатиті;
- қант диабеті;
- балалардың церебральды сал ауруы;
- миокард инфарктісі (алғашқы алты ай);
- ревматизм;
- дәнекер тіннің жүйелік зақымдануы;
- орталық жүйке жүйесінің тұқым қуалайтын-дегенеративті аурулары;
- орталық жүйке жүйесінің демиелинизациялық аурулары[3].

Жоғары технологиялық қымбат операциялар, егер олар «МӘМС шеңберінде уәкілетті орган бекіткен медициналық қызметтер тізбесіне» кіретін болса, қор қаражаты есебінен жүзеге асырылатын болады. Бұл тізімге ағзаларды трансплантациялау, кардиохирургия және басқа да медициналық әрекеттер кіреді. Айта кету керек, сақтандыру тек Қазақстан аумағындағы процедуралар мен хирургиялық араласуларға қолданылады.

Ауруханаларда қордан аударымдар есебінен материалдық-техникалық база күшейтіледі, емдеу мекемелеріне кезең-кезеңімен жаңа медициналық жабдықтар сатып алынатын болады. Дәрігерлерге жүктеме де азаяды. Осылайша, емханаларда олар көп сағаттық кезектер азаяды. Мемлекеттік ауруханаларға жеке мекемелер бәсекелестік етеді. Осындай бәсекелестіктің көмегімен ҚР Үкіметі медицина деңгейін көтеруге тырысуда.

Тегін медициналық көмектің кепілдік берілген көлемі (ТМККК) тізбесінің жаңа моделі және МӘМС жүйесіндегі медициналық көмек пакеті әзірленді. Екі пакеттің тізбесі 2019 жылғы 18 маусымдағы ҚР Үкіметінің отырысында мақұлданды және бекітілді.

ТМККК-нің жаңа моделі сақтандырылмаған азаматтардың медициналық көмек алудағы тәуекелдерін теңестіреді, өйткені ол барлық алғашқы және шұғыл көмекті, сондай-ақ негізгі жұкпалы емес аурулар бойынша және айналасындағыларға қауіп төндіретін ауруларды емдеуді қамтиды.

Сақтандырылған азаматтар ТМККК-дан тыс медициналық қызметтерге, оның ішінде қымбат қызметтерге қол жеткізе алады.

Бүгінгі таңда МӘМС-ті 2020 жылдан бастап енгізілуге дайын болғанын, заңнамалық базаның бар екендігін айтуға болады. Ал халық МӘМС-тің толық әсерін 2025 жылы ғана сезіне алатынын болжауға болады.

2017 жылдың шілдесінен бастап жұмыс істейтін медициналық сақтандыру қорында айтарлықтай қаражат резерві қалыптасты. 2017 жылғы 1 шілдеден бастап 2019 жылғы 31 шілдеге дейін міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру үшін түсімдер 195,7 млрд теңгені құрады оның ішінде:

- 186,9 млрд теңге (шамамен 95,5%) жұмыс берушілердің аударымдарына тиесілі;
- 8,8 млрд теңге (шамамен 4,5%) – жеке кәсіпкерлер мен азаматтық-құқықтық сипаттағы шарттар бойынша жұмыс істейтін адамдардың аударымдарына тиесілі [4].

Қызмет көрсету аясын кеңейтетін және сақтандыру жүйесімен қамтылатын қаржылық тұрақты жүйені қалай жасау керектігі туралы міндет қойылды. Азаматтар медициналық қызметке көбіне балалық шағында және қарттықта жүгінеді. Осылайша, жас, дені сау, еңбекке қабілетті халық балалары мен ата-аналарына медициналық қызмет «ұсынып», өз болашағына «инвестиция салуда».

Сонымен қатар, МӘМС диагностикаға (соның ішінде УЗИ, КТ және МРТ) және оңалтуға, соның ішінде балалар мен мүгедектерге қолжетімділікті жеңілдетеді, паллиативтік

көмектің жағдайын жақсартады, күрделі қымбат операцияларды жасайды, сонымен қатар тегін дәрі-дәрмектермен қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Осылайша, Денсаулық сақтау министрлігі нарықта бар денсаулық сақтау саласындағы мобильді қосымшалардың бірыңғай каталогын қалыптастырды, ол Қазақстан Республикасы Денсаулық сақтау министрлігінің «Республикалық электрондық денсаулық сақтау орталығының» сайтында орналастырылған:

1. DamuMed – Дәрігердің қабылдауына жазылу;
2. Dariger pro (Dariger Pro);
3. Денсаулық кітабы;
4. «103 CONTROL» диспетчерлік орталығын автоматтандыруға арналған бағдарламалық кешен;
5. ФМС: Халықтық бақылау;
6. HCity;
7. Менің жүктілігім;
8. Egov мобильді қосымшасы;
9. "Oncoscreen" қосымшасы;
10. MedElement Co. компаниясынан doctor.kz;
11. MedElement Co. компаниясының дәрігер анықтамалығы;
12. SOS алғашқы медициналық көмек көрсету мобильді қосымшасы;
13. CDL OLYMP Қазақстан;
14. Көмек 103;
15. 103apteka.kz – онлайн дәріхана;
16. Достармед.

Соның ішінде ең ауқымды және Қазақстандағы біршама дерлік медициналық мекемелерде кеңінен қолданылатын жүйе – «DamuMed». «DamuMed» мобильді қосымшасы медициналық көмек алуды жеңілдетуге арналған құрал. «DamuMed» мобильді қосымшасы «ДАМУ» Ақпараттық Технологиялық Орталығы дайындаған электронды жоба. Үйден шықпай-ақ, талон алып кезекке тұрмай-ақ дәрігердің қабылдауына жазылуға болады. «**DamuMed-тің**» басты мақсаты медициналық қызметтерді барынша қолжетімді ету. Яғни, сіз өзіңіздің электронды денсаулық кітапшасыңызды ашып, ұсынылатын барлық қызмет түрін еркін пайдалана аласыз. Дәрігерге қаралу үшін бұрынғыдай алдын-ала хабарласып, оператордың жауап беруді күтудің немесе арнайы емханаға барып тіркелудің қажеті жоқ. Барлығын қолыңыздағы мобильді қосымша арқылы жүзеге асырасыз. «Дәрігердің қабылдауына жазылу» деген бөлімде жазылудың бірнеше нұсқасы шығады.

Олар:

1. Тегін қызметке жазылу
2. Ақылы қызметке жазылу
3. Жолдама бойынша қызметке жазылу.

Өзіңізге қажетті нұсқаны таңдаған соң, тіркелген мекен-жайыңыз бойынша дәрігерлік қызметті және жеке дәрігеріңізді таңдайсыз. Сіз таңдаған дәрігердің жұмыс кестесі, қабылдау уақыты туралы барлық ақпарат көз алдыңызда тұрады. Келесі қадам бойынша өзіңіз қалаған уақытқа дәрігердің қабылдауына онлайн жазыласыз. Мобильді қосымшаның бір артықшылығы дәрігердің қабылдауына жазылған күн жақындаған кезде арнайы хабарлама келеді.

«Dariger Pro» - дәрігерлерге арналған тегін мобильді қосымша. Dariger Pro SOS Medical Assistance компаниясы мен қазақстандық medelement медициналық платформасының ынтымақтастығымен құрылды. Қосымшада Қазақстан Республикасы Денсаулық сақтау министрлігінің диагностикасы мен емдеудің клиникалық хаттамаларының толық базасы бар. Қосымша «дәрілік заттар» бөлімін қамтиды. Онда ҚР мемлекеттік тізілімінде тіркелген препараттарға қазақ және орыс тілдерінде нұсқаулықтар берілген. Dariger Pro қосымшасының басты артықшылығы-дәрігердің жұмысына қажетті ақпаратқа жылдам қол

жеткізу.

103apteka.kz – Қазақстан Республикасында сатылатын барлық сертификатталған дәрілік заттарға тапсырыс беру және жеткізу бойынша бірегей онлайн-сервис. Бұл жерде ең үлкен ассортимент бар – 25000-нан астам дәрілік заттар, медициналық мақсаттағы бұйымдар және спорттық тамақтар. 103apteka.kz мобильді қосымшасы бар алғашқы интернет-дәріхана[5].

Міндетті медициналық сақтандырудың қолданыстағы түрлерін жетілдіру шеңберінде Міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру (МӘМС) туралы заңнаманы жетілдіруді, сақтандыру медициналық ұйымдарының рөлін арттыруды, сондай-ақ міндетті және ерікті медициналық сақтандыру жүйелерінің өзара іс-қимылын қамтамасыз етуді ұсынуға болады; электрондық полисті енгізу, сақтандырушылар, сақтанушылар және жәбірленушілер арасындағы электрондық құжат айналымына көшу мүмкіндігі.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. М.Д. Тинасилов, А.Р. Уркумбаева. Экономика и финансирования здравоохранения: Учебное пособие - Караганда: ИП «Издательство АҚНҰР», -2019.-306 б.
2. <https://heartcenter.kz/ru/patients-visitors/osms/evolution-osms/>
3. <https://crb-botakara.kz/osms>
4. https://egov.kz/cms/ru/articles/health_care/osms
5. <http://balbal.kz/salauat/damumed-mobildi-osyimshasyin-zh-kteuge-3-sebep/>

СУЩЕСТВУЮЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ И СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Невежина Ю.А.

студентка группы Ф-20-2

Гусманова Ж.А.

Научный руководитель, к.э.н., доцент

Карагандинский университет Казпотребсоюза

г.Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: Данная статья рассматривает валютный риск в банковской системе и его подтипы. Основное внимание уделяется классификации валютных рисков, также рассмотрено изменение курсов валют РК и РФ к доллару США на период 2023 года.

Ключевые слова: банковская система, валютные риски, курс валют, операционный риск, трансляционный риск, экономический риск.

Общеизвестно, что наиболее важным элементом экономики как международной, так и национальной является банковская система. Она стимулирует инвестиционную активность, спрос и потребление, управляет системой расчетов и платежей в стране, аккумулирует и перераспределяет капитал, а также координирует элементы всей банковской системы. Банковская система – это законодательно утверждённая, чётко структурированная совокупность финансовых посредников денежного рынка, занимающихся банковской деятельностью. Для обеспечения эффективного развития экономического роста, экономики и других отраслей в целом, необходима стабильность в ее. В связи с этим важно, не допускать возникновения факторов, влияющих на устойчивость банковской системы, развития и распространения кризисных явлений в другие отрасли экономики. Особенно в настоящее время, в эпоху цифровизации и глобализации финансовых услуг большая вероятность, что она будет подвержена значительным рискам. [1].

Отрицательная возможность наступления событий с негативными последствиями из-за

принятия или же реализации определенных неэффективных действий является риском. На сегодняшний день, знакомый всем валютный курс является одним из основных источников неопределенности, а это значит - существенные риски. Важность валютного курса в современном мире постоянно возрастает, поскольку его высокая волатильность отражается не только на финансовых результатах хозяйствующих субъектов, но и является предопределяющим фактором при принятии решений о выходе на иностранные рынки или осуществлении инвестиций в зарубежные активы. Говоря об актуальности валютного курса нужно помнить, что напрямую с этим связан валютный риск.

Таким образом, валютный риск – это вероятность реализации одного или нескольких событий в связи с изменением курсов валют или действиями органов государственной власти, их объектами являются валютные ценности, которые приводят к положительному или же отрицательному изменению экономического положения субъекта предпринимательской деятельности. [1]. Источником валютного риска - неопределенность будущего направления движения курсов валют. Также он может возникнуть при введении административных ограничений на ценности в инвалюте или осуществление валютных интервенций ЦБ т.е. валютный риск может возникнуть в связи с определенными действиями органов государственной власти.

У валютного риска существует несколько разновидностей:

1) Операционный валютный риск - связан с торговыми операциями, а также с денежными сделками по финансовому инвестированию и дивидендным платежам. Одно из условий появления данного риска - проведение расчетов не сразу, а по истечении некоторого промежутка времени. Операционному риску подвержено как движение денежных средств, так и уровень прибыли. Из-за данного риска можно недополучить прибыль или понести убытки в результате изменений обменного курса.

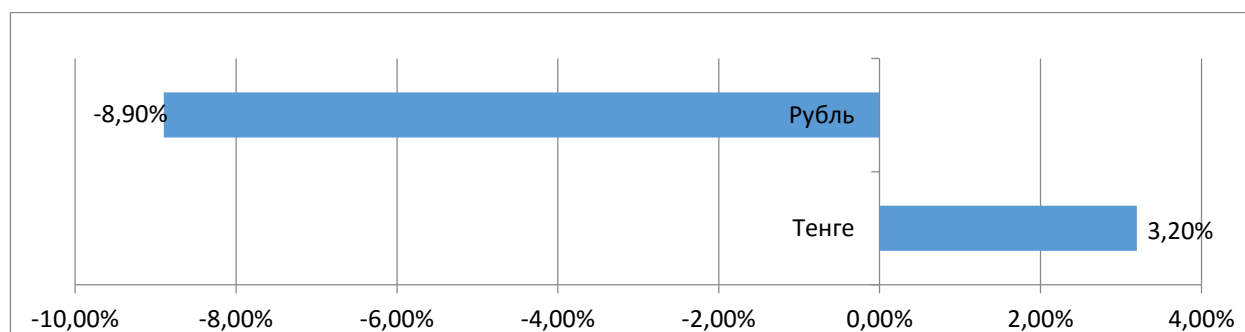
2) Трансляционный валютный риск (расчетный или же балансовый) проявляется при потенциальной возможности несоответствия активов и пассивов, выраженных в иностранных валютах разных стран. Главное отличие между риском, представленным выше в том, что он не связан с потоками денежных средств или величиной выплат.

3) Экономический риск связан с тем, что валютный курс постоянно колеблется, таким образом, из-за постоянных колебаний это может неблагоприятно влиять на экономику субъекта, действующего в реальном секторе. В основном данному риску подвержены компании, выполняющие внешнеторговые операции, например продукция производится из импортных компонентов. Таким образом можно сказать, что экономический риск также может возникать из-за изменения конкурентной борьбы и со стороны производителей аналогичных товаров, и со стороны производителей другой продукции, а также изменения приверженности потребителей определенной торговой марке. Можно сделать вывод, что те компании, которые не имеют альтернативных источников или компонентов для осуществления производства своего товара, на которые могли бы повлиять изменения валютного курса, и те, что несут издержки только в национальной валюте, тем самым меньше подвержены данной разновидности валютного риска.

4) У разновидностей валютных рисков присутствует характер проявления т.е скрытый и открытый, он относится ко всем рассматриваемым ранее видам валютного риска. Например, рисков скрытого характера их существует достаточно много: операционные, трансляционные и экономические риски, данные риски на первый взгляд не очевидны. Скрытые операционные или трансляционные риски могут возникнуть, если зарубежная дочерняя компания подвержена своим собственным рискам. Риск открытого характера возникает в случае несоответствия по объемам требований банка и его обязательств, выраженных в иностранной валюте. Он связан с тем, что стоимость активов и пассивов банка может меняться из-за будущих изменений валютного курса. Валютный курс определяет, сколько тенге стоит один доллар, а также другие соотношения между денежными единицами разных стран. Рассмотрим в таблице 1 изменение курса валют

Казахстана и Российской Федерации к 1 доллару США:

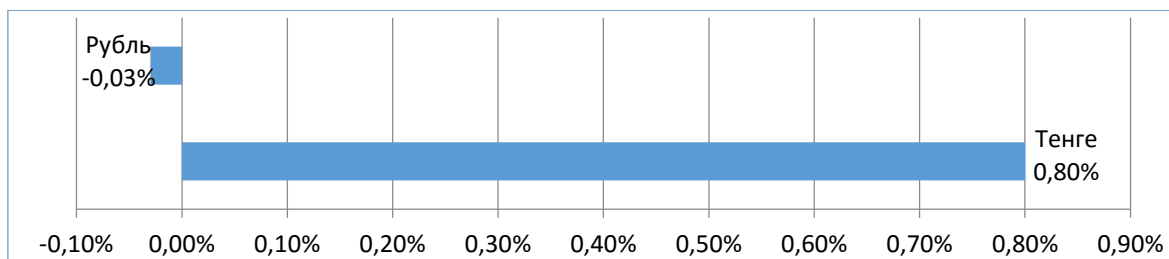
Таблица 1 - Изменение курса валют РК и РФ к доллару США, % (с начала 2023 года по 24 февраля 2023 года)



По итогам торгов 24 февраля рыночный курс тенге составил 447,73 тенге за 1 доллар США, тем самым ослабев за неделю на 0,8% (с 444,23). На внешнем валютном рынке в период с 17 по 24 февраля 2023 года произошел ряд значимых событий. Так, в четверг был опубликован протокол заседания Комитета по открытым рынкам Федеральной резервной системы США, завершившегося 1 февраля. По данным Министерства труда США, первоначальные заявки на пособие по безработице снизились. Это свидетельствует о непрекращающейся напряженности на рынке труда и рассматривается как фактор, поддерживающий инфляцию на высоком уровне. Все это привело к негативной динамике валют рассматриваемых стран. По динамике курсов валют РК (тенге) и РФ (рубль) по отношению к доллару США можно сказать следующее: Российский рубль ослаб на 2,5% (с 74,29 до 76,13) на фоне сообщений о новых санкциях со стороны США и ЕС против российских финансовых институтов и официальных лиц. [3]. Казахстанский тенге кратковременно укрепился, в связи с этим в настоящее время неэффективно приобретать в больших объемах иностранную валюту. Ведь в дальнейшем ослабление тенге может продолжиться. У нас по мере падения тенге и роста курса доллара цены на внутреннем рынке растут. Однако когда курс тенге укрепляется, почему-то цены на рынке не снижаются.

Так же уже известно, что 10-12 марта было объявлено о закрытии двух банков США, обслуживавших технологический сектор: Silicon Valley Bank и Signature Bank. На мировых финансовых рынках наблюдается всплеск волатильности и снижение интереса инвесторов к риску, вызванное опасениями по поводу банковского сектора в США и Еврозоне. Риски влияния локального кризиса в США на банки Еврозоны привели к падению стоимости акций швейцарского банка Credit Suisse. В последние дни глобальные события находят отражение на внутреннем валютном рынке. Наблюдается повышение волатильности и ослабление национальной валюты по отношению к доллару США, которое осложняется падением цен на нефть до уровней 73-74 доллара за баррель. Вместе с тем, влияние локальных кризисов у банков США и Еврозоны на финансовый рынок Казахстана является ограниченным. С учетом сохраняющегося профицита, ликвидности в банковской системе достаточно. Далее рассмотрим ситуацию на период с 17 по 24 марта в отношении изменения курса валют РК и РФ к 1 доллару США:

Таблица 2 - Изменение курса валют РК и РФ к доллару США, % (с 17 марта 2023 года по 24 марта 2023 года)



Из данной диаграммы мы видим более положительную динамику в изменении курса валют. Это можно объяснить следующим образом: по итогам торгов 24 марта рыночный курс тенге сложился на уровне 457,29 тенге за доллар США, укрепившись за неделю на 0,8% (с 460,79), рыночный курс **рубля** незначительно ослаб с 77,06 до 77,08. ФРС США повысила ставку на 25 б.п., до 4,75-5%, несколько смягчив риторику и отметив необходимость «некоторого» роста ставки. Эти факторы привели к преимущественно позитивной динамике валют развивающихся рынков. [2].

Если говорить о прогнозе курса нашей национальной валюты (тенге) то, полагаю, что на конец 2023 года у нас будет коридор варьироваться 520-540 тенге. Это не девальвация, это нормальный курс доллара, который дорожает с учетом высокой инфляции в Казахстане. И как мы все поняли, из-за тяжелой ситуации с инфляцией в РК происходит снижение покупательской способности нашей валюты и, учитывая более низкую инфляцию в США, тенге будет постепенно ослабляться к американской валюте.

Обозревая валюты ближайшие 5 лет можно с уверенностью сказать, что главенствующей мировой валютой остается доллар. На курс доллара будут влиять как внешние факторы (цены на нефть, геополитическая ситуация, общемировая инфляция и т.п.), так и внутренние факторы (уровень инфляции, расходы госбюджета, действия предпринимаемые НБ).

Поэтому очень важно тщательно делать прогнозы валют, но на объективно говоря достоверно спрогнозировать поведение валюты практически невозможно, можно лишь частично предположить как она будет меняться, так как на курс действует множество взаимосвязанных факторов, происходящие в мире события сильно отражаются на валюте, поэтому любой прогноз курса уже пару часов может стать неактуальным.

Подводя итоги можно с уверенностью сказать, что полностью избежать рисков не получится, можно только их минимизировать. Курсы валют постоянно меняются и так, как постоянно возрастает роль валютных рисков в деятельности корпораций и в целом, данными рисками необходимо управлять с целью снижения непредвиденных убытков. Поэтому на рынке труда наблюдается высокий спрос на квалифицированных специалистов с высокой профессиональной интуицией и знанием финансового анализа. Упрощенная система управления валютными рисками представляет собой совокупность процессов выявления, анализа риска и применение мер по его минимизации или полной нейтрализации. В целом система управления валютными рисками может рассматриваться как определенная целостность. Таким образом, эффективное управление валютными рисками зависит во многом от уровня макроэкономической стабильности и изменения курса валют.

Список литературы:

1. Закон РК «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z950002444_
2. Официальный сайт Национального Банка РК – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nationalbank.kz/ru/news/smi-o-nas/13269>
3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru/>

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ТОО «АВТОЭКСПРЕСС» ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ЕГО СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ

РАХАНОВ Д. О.

магистрант группы О23-1 к НП

СРАИЛОВА Г.Н.

Научный руководитель, к.э.н., доцент

Карагандинский университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные показатели оценки финансового состояния предприятия для определения стратегии и тактики при дальнейшей безубыточной деятельности. В условиях нестабильной экономической среды, высокой инфляции, кризиса неплатежей, непредсказуемой налоговой и денежно-кредитной политики государства многие предприятия вынуждены проводить линию стратегии и тактики на выживание.

Ключевые слова: оценка, финансовое состояние, стратегия, тактика, показатели, капитал.

Основной задачей оценки финансового состояния предприятия является определение ее устойчивости с использованием ряда аналитических показателей, отслеживание динамики этих показателей и факторов, влияющих на их уровень. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость, можно разделить на внутренние и внешние. К внутренним факторам изменения финансовой устойчивости можно отнести: отраслевую принадлежность субъекта; размер оплаченного уставного капитала; состояние имущества и финансовых ресурсов.

К внешним факторам изменения финансовой устойчивости относят: экономические условия; платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей; налоговую политику государства, законодательные акты; внешнеэкономические связи.

Финансовая устойчивость предприятия может быть измерена как абсолютными, так и относительными показателями. В качестве абсолютных показателей финансовой устойчивости используются величины, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования. Абсолютные показатели финансовой устойчивости принято делить на две группы: показатели наличия и показатели достаточности источников для формирования запасов и затрат, Таблица 1.

Таблица 1. Абсолютные показатели финансовой устойчивости

1 Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов: $СОК / д = СОК + IV$ раздел баланса	1 Излишек (+); недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников: $+ - СОК / д = СОК / д - З$
2 Величина основных источников формирования запасов: $ОИ = СОК/д + КЗС$, где КЗС – краткосрочные заемные средства	2 Излишек (+); недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов: $+ - ОИ = ОИ - З$
Примечание – Составлено автором на основе источника 1	

Применение абсолютных показателей финансовой устойчивости в условиях инфляции ограничено из-за их недостаточной сопоставимости. В тоже время на базе абсолютных показателей определяется тип финансовой устойчивости предприятия.

Различают четыре типа финансовой устойчивости: абсолютная устойчивость, нормальная устойчивость финансового состояния, неустойчивое и кризисное финансовое состояние. Каждому из перечисленных типов соответствует формализованное соотношение:

- 1) Абсолютная финансовая устойчивость, формула (1)

$$З < СОК + К (1)$$

где К – кредиты банка под ТМЦ

2) Нормальная устойчивость финансового состояния, формула (2):

$$З = СОК + К (2)$$

3) Неустойчивое финансовое состояние, формула (3):

$$З = СОК + К + ИОФН (3)$$

где ИОФН – источники, ослабляющие финансовую напряженность, в том числе:

4) Кризисное финансовое состояние, формула (4):

$$З > СОК + К (4)$$

Относительные показатели финансовой устойчивости можно сравнить с:

- 1) общепринятыми нормами для оценки степени риска и вероятности банкротства;
- 2) аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;
- 3) аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденций улучшения или ухудшения финансового состояния предприятия, Таблица 2.

Таблица 2. Оценка финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Назначение показателя	Формула расчета	Оптимальное значение предпр.
Коэффициент независимости (концентрации собственности капитала, автономии) – (КН)	Характеризует долю собственного капитала в общем объеме источников формирования активов предприятия. По нему судят насколько предприятие независимо от заемных средств и способно маневрировать собственными средствами.	Собственный капитал	0,5-0,6
		Совокупный (авансированный, общий капитал) – валюта баланса	
Коэффициент зависимости – (КЗ)	Характеризует долю заемных средств в совокупном капитале. Чем выше доля долга в общей сумме авансированного капитала, тем больше зависимость предприятия от внешних источников финансирования	Привлеченный капитал	0,4-0,5
		Совокупный (общий капитал) или 1-КИ	
Коэффициент финансирования – (КФ)	Характеризует соотношения собственного и привлеченного капитала. Он показывает, какая часть активов предприятия финансируется за счет собственных средств, а какая – за счет заемных.	Собственный капитал	>1
		Привлеченный (заемный) капитал (обязательства)	

Коэффициент инвестирования – КИ	Показывает использование собственного капитала на приобретение основных средств и внеоборотных активов предприятия.	Собственный капитал	>0,5
		Основной капитал	
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (капитала) – КЗ/С	Показывает, какая часть активов предприятия формулируется за счет заемных средств) или обязательств, сколько заемных средств привлекло на один тенге вложенных в активы собственных средств.	Заемный капитал или обязательства	<1
		Собственный капитал	
Коэффициент покрытия инвестиций (финансовой устойчивости) – КП.Н., КФ.У.	Характеризует долю собственного капитала и долгосрочных обязательств (заемных средств) в совокупном (авансированном, общем) капитале	Собственный капитал + долгосрочные обязательства	Нормальное =0,9 критическое – 0,75
		Авансированный капитал	
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств – КД/П	Указывает на долю долгосрочных кредитов и займов, привлеченных для финансирования активов предприятия наряду с собственным капиталом. Он оценивает насколько интенсивно предприятие использует заемные средства для расширения производства	Долгосрочные обязательства	-
		Собственный капитал + долгосрочные обязательства	
Собственный оборотный капитал – СО.К	Показывает, какая часть собственного капитала не закреплена в ценностях имущественного характера и находится в форме, позволяющей более или менее свободно маневрировать этими средствами.	Собственный капитал – внеоборотные активы (ИР ПБ – ИР АБ)	-
Коэффициент маневренности – КМ	Показывает какая часть собственного капитала находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать ею.	Собственный оборотный капитал	>0,5
		Собственный капитал	
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками – КО/З	Показывает какая часть запасов и затрат покрывается собственными оборотными средствами.	Собственный оборотный капитал	>0,6+0,8
		Товарно-материальный запас	
Коэффициент краткосрочной задолженности – КТ/З	Характеризует долю текущих (краткосрочных) обязательств в общей сумме обязательств (привлеченного, заемного капитала) предприятия	Текущие обязательства	-
		Общие обязательства	
Коэффициент кредиторской задолженности – ККР/З	Показывает долю кредиторской задолженности и прочих пассивов в общих обязательствах предприятия	Кредиторская задолженность + прочие пассивы	-
		Общая сумма обязательств	

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей – КД/К	Показывает обеспеченность кредиторской и дебиторской задолженности. Если первая не обеспечена второй, то такое положение оценивается как неблагоприятное, так как оно вызывает замедление обращения в деньги некоторой ликвидной части собственных средств	Дебиторская задолженность	2:1
		Кредиторская задолженность	
Коэффициент способности предприятия оплатить % по кредитам	Характеризует способность предприятия оплатить проценты по кредитам.	Чисты доход + налоги + % по кредитам	-
		Сумма уплаченных процентов	
Пр и м е ч а н и е – Составлено автором на основе источника 2			

Доля собственного и заемного капитала в валюте баланса характеризуется коэффициентом финансовой независимости и финансовой зависимости. Более обобщенную характеристику капитала дает коэффициент соотношения заемных и собственных средств, называемый другими авторами коэффициентом финансового левереджа или коэффициентом финансового риска [3, с.40] .

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовывать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для расширения воспроизводства.

Структура капитала определяется соотношением собственных и заемных средств. Состав собственного и заемного капитала рассмотрен на рисунке 1,2.



Рисунок 1 - Состав и структура собственного капитала предприятия



Рисунок 2 - Классификация заемного капитала

Оценка структуры капитала различна с позиций инвесторов и предприятия. С точки зрения банков и прочих кредиторов предпочтительнее преобладание собственного капитала, так как это повышает надежность предприятия, снижает финансовые риски. С точки зрения предприятия использование заемных средств имеет следующие преимущества:

- 1) проценты по обслуживанию заемного капитала рассматриваются как расходы и включаются в налогооблагаемый доход;
- 2) расходы на выплату процентов обычно ниже прибыли, полученной от использования заемных средств в обороте предприятия, в результате чего повышается доходность собственного капитала [4, с.19] .

Для определения нормативного значения коэффициентов финансовой зависимости, независимости и соотношения заемного и собственного капитала необходимо исходить из фактически сложившейся структуры активов и подходов, Таблица 3.

Таблица 3. Подходы к финансированию активов предприятия

Вид активов	Подходы к финансированию		
	агрессивный	умеренный	консервативный
Долгосрочные активы	40% - ДЗК 60% - СК	30% - ДЗК 70% -СК	20% - ДЗК 80% - СК
Постоянная часть краткосрочных активов	50% - ДЗК 50% - СК	20% - ДЗК 80% - СК	100% - СК
Переменная часть краткосрочных активов	100% - КЗК	100% - КЗК	50% - СК 50% - КЗК
Где, ДЗК – долгосрочный заемный капитал КЗК – краткосрочный заемный капитал СК – собственный капитал			
Примечание – составлено автором по источнику 5			

При определении подхода предприятия к финансированию активов появляются понятия постоянной и переменной части краткосрочных активов.

Постоянная часть краткосрочных активов – это минимум оборотных средств, который необходим предприятию для осуществления операционной деятельности и величина которого не зависит от сезонных колебаний объема производства и реализации продукции. Как правило, данная часть активов полностью финансируется за счет собственного капитала и долгосрочного заемного капитала.

Переменная часть оборотных активов подвержена колебаниям в связи с сезонным изменением объемов деятельности. Финансируется она обычно за счет краткосрочного заемного капитала, а при консервативном подходе – частично и за счет собственного капитала. Для определения нормативного значения коэффициентов, характеризующих структуру капитала необходимо проделать следующие вычисления, формула (5,6).

$$K_{HEZ} = UD_{ДА_{ФАК}} \times 0,6 + UD_{ПОСТ} KA_{ФАКТ} \times 0,5 + UD_{ПЕР} KA \times 0 \quad (5)$$

$$\hat{E}_{\text{ЧАА}} = \hat{O}\hat{A}_{\hat{O}\hat{A}\hat{E}} \times 0,4 + \hat{O}\hat{A}_{\hat{H}\hat{H}\hat{O}} \hat{E}\hat{A}_{\hat{O}\hat{A}\hat{E}} \times 0,5 + \hat{O}\hat{A}_{\hat{I}\hat{A}\hat{E}} \hat{E}\hat{A} \times 1$$

$$\hat{E}_{\text{Ч/Н}} = \hat{E}_{\text{ЧАА}} : \hat{E}_{\hat{I}\hat{A}\hat{E}} \quad (6)$$

где УД – удельная доля (вес) показателя фактический.

Аналогично рассчитываются нормативные значения коэффициентов при умеренной и консервативной финансовой политике, только с соответствующими весовыми категориями. Затем, сопоставив фактические значения коэффициентов с уточненными нормативными, аналитик может установить характер финансовой политики предприятия в части

финансирования активов и соответствующие соотношения заемного и собственного капитала [6, с.39] .

Таким образом, финансовая устойчивость предприятий - это важнейший инструмент определения финансового состояния предприятия, выявления резервов роста рентабельности, улучшения всей финансово-хозяйственной деятельности и повышения ее эффективности. Он служит исходной отправной точкой планирования и управления экономическими объектами, а также прогнозирования вероятности наступления банкротства предприятия.

Список литературы:

1 Дюсембаев К.Ш. Анализ финансового положения предприятия. Учебное пособие. – Алматы: Экономика, 2001. – с.52.

2 Дюсембаев К.Ш., Егембердиева; Дюсембаева З.К. «Аудит и анализ финансовой отчетности», Алматы, Каржы-Каражат, 2012г. стр.492

3 Китебаева К.А. Учебное пособие. Принципы бухгалтерского учета. КЭУК с. 40. 2012.

4 Жазыкбаев Д, Оценка финансового положения предприятия. // Вестник КазНУ. Серия экономическая №3. С.19. 2021.

5 Мадиева К.С. Учебное пособие. Бухгалтерский учет. КЭУК с.83. 2020.

6 Ковалев А. И., Привалов В. П. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2019. – 130 с.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ МИКРОҚАРЖЫ ҰЙЫМДАРЫ НАРЫҒЫНЫҢ ҚЫЗМЕТІ

КЕНЖЕБЕКОВА Ә.

Ф-21-1к тобының студенті

СЕМБЕКОВ А.К.

Ғылыми жетекші, э.ғ.д., профессор

Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті,
Қарағанды қаласы, Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақаланы жазу барысында Қазақстан Республикасындағы микроқаржы ұйымдарының нарықтағы орны, оның қазіргі кездегі жай-күйі талданды, сонымен қатар қай уақытқа дейін өзекті болатынына талдау жүргізілді. Қазіргі таңдағы микроқаржы ұйымдарының негізгі мәселелері көрсетілді. Сонымен қатар, микроқаржы ұйымдарының бас көшбасшылары зерттелді.

Кілт сөздері: қаржы нарығы, микроқаржы ұйымдары, микроқаржы, қаржы нарығын реттеу, микронесие, қаржы нарығын реттеу және дамыту Агенттігі, кепілмен берілетін займ.

Микроқаржы ұйымдары Қазақстандағы несие нарығының салыстырмалы түрде жаңа қатысушылары болып табылады. Мұндай кредиторлардың қызметін реттейтін заң 2012 жылы ғана қабылданған. Бұл ретте МҚҰ жұмысын реттеу міндеті алғашында Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкіне жүктелді. Бірақ несиеге сұраныс артқан сайын микроқаржылық қызметке бақылауды күшейту қажет екені белгілі болды. Бақылау функциялары Қазақстан Республикасының Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігіне жүктелді. Осылайша, бұрын реттелмеген ойыншылар қадағалау органының ықпал ету аймағына түсті. Ал тиісті Агенттік өз өкілеттіктері аясында келесі мәселелерді шешуге тырысуда:

- Мерзімі өткен берешек көлемін ұлғайту. Қарыз алушылар өздерінің несиелік міндеттемелеріне нашар қызмет көрсетеді, бұл статистикалық мәліметтермен көрсетілген.

- Онлайн несиелеу саласындағы алаяқтық. Тәжірибесіз тұтынушыға заңсыз несие берушіні тану қиын. Онлайн несие беру саласындағы алаяқтық. Тәжірибесіз тұтынушыға заңсыз несие берушіні тану қиын. Мұны МҚҰ атын жамылып, жеке ақпаратқа қол жеткізе алатын алаяқтар оңай пайдаланады.

- Қаржы қызметтерін көрсету кезінде тұтынушылардың құқықтарын бұзу. Барлық ұйымдар шағын несие беруді реттейтін заңнаманы қатаң сақтамайды. Осыған байланысты азаматтар қосымша алымдарды өндіріп алу, негізсіз айыппұлдар, рұқсат етілген шекті мөлшерлемеден асып кету, қарызды өндірудің заңсыз әдістері туралы жиі шағымданады.

Қазіргі таңда микроқаржы ұйымдарының нарығы қарқынды өсіп, дамуын жалғастыруда. 2022 жылдың бірінші жартыжылдығының соңына қарай МҚҰ активтері өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 54,7% - ға ұлғайып, 997 млрд теңгеге жетті. Айта кету керек, МҚҰ секторы – қазақстандық қаржы нарығындағы ең жылдам дамып келе жатқан секторлардың бірі, соңғы бес жылда сектордағы активтер жылына орта есеппен 44,7% - ға өсуде.

Несие портфелінің қарқынды кеңеюі-бұл ақшаны кез-келген бағамен стихиялы түрде берудің нәтижесі емес, немесе, әдетте, микроқаржы секторы қарапайым санада, микрокредиттерді агрессивті түрде енгізу.

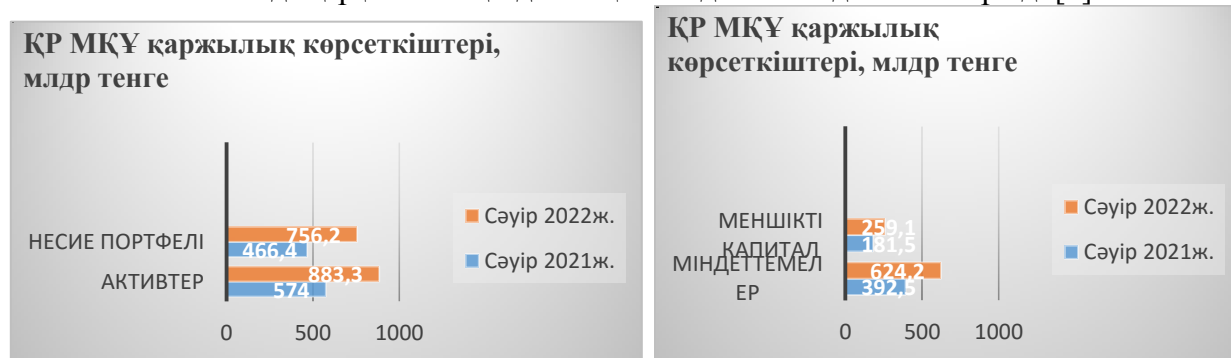
Жарылыс динамикасы МҚҰ-ның халық пен кәсіпкерлердің сұранысына жауап беруінен туындайды. Коронавирустық пандемияның таралуына байланысты шектеу тыйымдары алынып тасталғаннан кейін шағын және орта бизнес қалпына келе бастады, кәсіпкерлер айналым қаражатын толықтыру үшін несие алу үшін МҚҰ-ға жиі жүгіне бастады, қызмет көрсету, сауда саласы пайда болды, халықтың сатып алу белсенділігі артты. Сондықтан, ең алдымен, МҚҰ нарығының өсуі осы жағдайларға байланысты.

Жеңілдетілген дизайн микрокредиттердің жалғыз бәсекелестік артықшылығы емес.

Ал корпоративтік сегменттегі жетістік (бұл ШОБ несиелеу туралы) әрбір кәсіпкер банктен аз мөлшерде ақша ала алмайтындығына байланысты. "Банктерге арналған клиенттердің бұл санаты, әсіресе ауылдық жерлерде тұратындар үшін экономикалық қызығушылық тудырмайды.

Банктердің микрокредиттер беруге және оларға қызмет көрсетуге арналған операциялық шығыстары ЕДБ-нің осы кредит беру тауашасын толық иеленуіне жол бермейді. Банктер үшін орта және ірі бизнес экономикалық жағынан қызықты. Сондықтан МҚҰ банктермен бәсекелесуден гөрі несиелеу нарығын толықтырады.

Басқа негізгі қаржылық көрсеткіштер де жоғары динамиканы көрсетті: активтер 53,9%, міндеттемелер 59%, меншікті капитал 42,7% қосты. Активтер мен міндеттемелердің өсуі 2020 және 2021 жылдың ұқсас кезеңінде байқалған динамикадан асып түседі [1].



Сурет 1. ҚР МҚҰ қаржылық көрсеткіштері

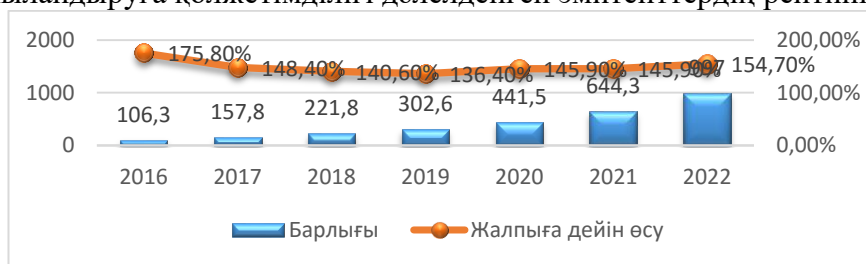
Диаграммада көріп отырғандарыңыздай, МҚҰ активтері бір жыл ішінде 71,3% , несие беруші - 62,1% қосты. МҚҰ қарыздары бір жылда 59% - ға, капиталы-97,8% - ға өсті.

Өз кезегінде, МҚҰ-ның меншікті капиталы 2022 жылдың маусым айының соңында

287,2 млрд теңгеге жетті, бұл өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 38,9%-ға артық. Активтер мен меншікті капиталдың қарқынды өсуі сектордың кеңеюін ғана емес, оның тұрақтылығын да көрсетеді. Бұл әсіресе нарықтың негізгі үлесін біріктіретін ірі МҚҰ-ға қатысты.

Мұны халықаралық рейтингтік агенттіктер де растап отыр. Атап айтқанда, 2022 жылғы 29 тамызда Fitch Ratings қазақстандық микроқаржы ұйымдарына салыстырмалы талдау жүргізді, онда жалпы сектордағы қазақстандық компаниялардың пандемия кезінде жақсы жұмыс істегенін, ал оқшаулауға байланысты қабылданған шараларда тек қана олардың бизнес үлгісіне орташа әсер етеді.

Нарық үлесі жоғары және тұрақты, дәлелденген бизнес үлгісі бар ірі компаниялардың рейтингі жоғарырақ болады, сонымен қатар банктік несиелер, облигациялар және халықаралық қаржы институттарының қорларын қоса алғанда, әртараптандырылған қаржыландыруға қолжетімділігі дәлелденген эмитенттердің рейтингі жоғары болады.



Сурет 2. ҚР МҚҰ активтері

2022 жылдың маусымында елімізде МҚҰ рекордтық саны – 243 ұйым жұмыс істеді. Қазақстандық микроқаржы ұйымдарының ішінде КМФ МҚҰ активтерінің ең үлкен көлемін біріктіреді: 220,9 млрд теңге немесе сектордағы жалпы активтердің 22,2%. Жыл басынан бері компанияның активтері 20,8%-ға өсті. Айта кету керек, компания көптеген өнімдерді ұсынады, оның ішінде ауыл шаруашылығы саласын қолдауға бағытталған. МҚҰ активтері бойынша екінші орында Toyota Financial Services Kazakhstan тұр: 147,6 млрд теңге немесе нарықтың 14,8%. Алты айда компания активтерінің көлемі 21%-ға өсті. Активтердің көлемі бойынша МҚҰ үздік үштігін MyCar Finance жауып отыр: 132,8 млрд теңге немесе нарықтың 13,3% [2].

10 микролидер

Kursiv Research қатысушыларды активтері бойынша бөлетін (2021 жылдың сәуір айының басындағы жағдай бойынша) қазақстандық ең ірі 10 МҚҰ құрастырды. Алғашқы үш позицияны бірдей компаниялар және 2020 және 2021 жылдардағыдай реттілікпен иеленген: КМФ, Toyota Financial Services Kazakhstan және MyCar Finance.

Нарықтың дәстүрлі көшбасшысы КМФ 2022 жылдың алғашқы үш айында активтерінің 24,1%-ға (193,5 млрд теңгеге дейін) және несие портфелі 24,7%-ға (170,6 млрд-қа дейін) өскенін көрсетті.

Рейтингтің екінші қатарында активтері 131,1 млрд теңге (+67,2%), несиелік портфелі – 111 млрд (+86,4%) бар Toyota Financial Services Kazakhstan (TFSK) тұр. TFSK - Toyota Motor Corp. (Британдық TOYOTA FINANCIAL SERVICES PLC компаниясына тиесілі), ол Toyota және Lexus автокөліктерін сатып алу үшін бөлшек несиелеу бағдарламаларына маманданған.

Нұрлан Смағұловтың Astana Group құрылымдарына тиесілі MyCar Finance (құрылтайшылар тізімінде екі ЖШС бар – «Астана-Моторс» МК және «Астана-Моторс Менеджмент») жылдам дамып келе жатқан стартап болып табылады. автомобильдер сатып алу. 2021 жылдың қорытындысы бойынша компанияның активтері өсіп, 115,3 млрд теңгеге (+94,3%), несие портфелі – 107,6 млрд теңгеге (+83,4%) жетті.

Кесте 1. 2022 жылғы сәуірдің басындағы активтер бойынша Қазақстан Республикасының 100 үздік МҚҰ көрсеткіштері

Орын (сәуір 2021ж.)	Орын (сәуір 2020ж.)	Микроқаржылы қ ұйым	Активтер , млрд тг	2020 ж. активтер динамикасы , %	Несиелік портфель (құнсыздану бойынша резервсіз), млрд тг	2020ж. Несиелік портфель динамикасы, %
1	1	 KMF	193,5	24%	170,6	25%
2	2	 FINANCIAL SERVICES TOYOTA	131,1	67%	111,0	86%
3	3	 mycar finance	115,3	94%	107,6	83%
4	4	 SOLVA	73,1	62%	68,5	83%
5	5	 «Арнур Кредит»	28,2	39%	24,3	35%
6	6	 TAS GROUP	27,2	51%	24,6	52%
7	7	 Деньги Click	21,7	97%	19,0	91%
8	18	 FREEDOM CREDIT	21,4	374%	16,6	289%
9	9	 Shinhan Finance	19,8	85%	19,2	84%
10	11	 АККО Азиатский Кредитный Фонд	13,7	41%	12,9	49%

Үздік ондықта Freedom Credit ең жоғары динамикаға ие (8-орын). Бұл компания активтерін 343,5% қосып, олардың көлемін 21,4 млрд теңгеге дейін ұлғайтты. Сонымен қатар, несие портфелі де 16,6 млрд теңгеге дейін ұлғайып, алғашқы 10 қатысушының ішінде ең жоғары серпінді (+288,8%) көрсетті. «Фридом Кредит» жақында ғана Қазақстан азаматтығын алған қаржыгер Тимур Турлов басқаратын «Фридом Холдинг» отбасының бір бөлігі екенін еске түсіреміз.

Freedom Credit шағын несиелер беріп қана қоймайды, сонымен қатар серіктестерінің өнімдерін бөліп төлеу жоспарын қаржыландыруға баса назар аударады, соның ішінде, мысалы, Технодом. Өткен жылы компания Big Data негізінде осы микроқаржы ұйымы үшін скорингтік жүйені ұсынды.

Микроқаржы нарығында жоғары шоғырлану байқалады, бірақ айтарлықтай төмендеу үрдісі байқалады. Үш айдың қорытындысы бойынша он ірі компания барлық активтердің 74,4%-ын және жалпы несиенің 74,2%-ын құрады. Бұл бір жыл бұрынғыдан 0,8 және 3,9 б.б. тиісінше.



Сурет 3. ҚР МҚҰ несие портфелі. Берілген шағын несиелер құнсыздану резервін

шегергенде.

Компаниялардың сенімділігі мен тұрақтылығы халықаралық қаржы институттарының сенімімен де анықталады. Мәселен, КМФ тұрақты негізде халықаралық ұйымдармен қаржыландырылады, атап айтқанда, 2022 жылдың шілдесінде ЕҚДБ компанияға 25 миллион АҚШ доллары көлемінде несие беретіні белгілі болды. Бұл қажетті қаражатты әйелдер басқаратын шағын компаниялар мен кәсіпорындарға, соның ішінде ауылдық жерлердегі кәсіпорындарға бағыттауға мүмкіндік береді. Айта кетейік, ұйымдар 2005 жылдан бері серіктес болып келеді.

КМФ пен Азия даму банкі 15 миллион АҚШ долларына несие беру туралы келісімге қол қойды. Бөлінген қаражат кәсіпкерлерді, соның ішінде ауылдық жерлердегі кәсіпкерлерді қаржыландыруға бағытталады.

МҚҰ секторы тұтастай алғанда ісін жаңадан бастаған және жұмыс істеп тұрған шағын және орта бизнес кәсіпкерлеріне қаржылық қолдаудың жақсы деңгейімен ерекшеленеді. МҚҰ көбінесе негізгі ғана емес, жалғыз несие беруші болып табылатын ауылдық жерлерде мұндай қолдау әрқашан өзекті және әсіресе маңызды.

Қазақстанның микроқаржы ұйымдарының қауымдастығы ағымдағы жылдың соңындағы сектордың серпіні МҚҰ активтері 57,2%-ға, ал несие портфелі 65,8%-ға өскен 2021 жылдың соңындағыдай жоғары болмайды деп болжайды. Шектеу факторы тек төмен базалық әсердің сарқылуы ғана емес, сонымен қатар реттеушінің саясаты болады.

Қаржылық реттеуші азаматтардың қарыздық жүктемесін шектеу мақсатында, әртүрлі реттеу шараларымен тұтынушылық несиелеу аясын тарылтады. Көптеген азаматтар бұдан былай тұтынушылық мақсатта шағын несие ала алмайды. Бір сөзбен айтқанда, тұтынушылық несиелеуді шектеу үрдісі МҚҰ қаржылық тұрақтылығына әсер етуі мүмкін.

Сонымен қатар, қаржылық реттеуші қауымдастықтың мәліметінше, онлайн микрокредиттер бойынша мөлшерлемелерді төмендетуді жоспарлап отыр. Жақын арада Қазақстанда қашықтан онлайн несие беру саласына да тыйым салынады. Нәтижесінде МҚҰ саны азаяды. Қазірдің өзінде көптеген МҚҰ өз компанияларын сатылымға шығарып, микроқаржы нарығынан шығуды жоспарлап отыр, дейді дереккөз.

Тағы бір шектеу – МҚҰ қаржыландыру көздерінің шектеулі саны. Жақында көптеген, тіпті ең ірі МҚҰ-лар да қаржыландыруға қатысты күрделі мәселелерге тап болды. Бұл бірте-бірте тоқырауға және МҚҰ өсуінің баяулауына, бизнесті микрокредиттер көлемінің төмендеуіне әкеледі. Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау институттары МҚҰ үшін экономикалық қолайлы шарттарда арзан және қолжетімді қаржыландыру арқылы МҚҰ секторын дамытуға мүдделі емес. Бірақ, теріс болжамдарға қарамастан, МҚҰ портфельдерінің өсу әлеуеті әлі таусылған жоқ [3].

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. ҚР Ұлттық банкі деректері
2. Ranking.kz Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің деректеріне негізделген есептеулер
3. Микрофинансовый рынок в Казахстане. <https://kz.kursiv.media/2022-06-24/mikrofinansovyj-rynok-v-kazahstane-pokazyvaet-vzryvnoj-rost/>

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РК

Шишкин Д.

Студент группы Ф-20-2

Гусманова Ж.А.

Научный руководитель, доцент

Карагандинский университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: Ипотечное кредитование в Казахстане продолжает развиваться благодаря существующему спросу. Об этом может свидетельствовать положительная динамика увеличения объемов ипотечного кредитования населения и сохраняющаяся неудовлетворенная потребность населения в жилье. Таким образом, цель данной статьи в изучении развития ипотечного кредитования в Республике Казахстан. Объект изучения – процесс становления ипотечного рынка в РК.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, Казахстан, развитие, становление, займы, рост, банки.

За последние два десятилетия ипотечное кредитование в Республике Казахстан претерпело значительное развитие. В начале 2000-х годов ипотечный рынок в Казахстане практически не существовал, ипотечные продукты предлагали лишь несколько банков, а процентные ставки были заведомо высокими. Так в 2003 году правительство Казахстана запустило программу по стимулированию развития ипотечного рынка. Эта программа включала создание системы рефинансирования ипотеки и введение субсидий для семей с низким доходом. Программа успешно стимулировала рост ипотечного рынка, количество выданных ипотечных кредитов увеличилось с 1 245 в 2002 году до 40 326 в 2006 году [1]. Далее в 2007 году правительство Казахстана приняло новый закон об ипотечном кредитовании, который создал правовую основу для развития ипотечного рынка. Закон установил правила ипотечного кредитования, включая требования к первоначальному взносу, процентным ставкам и правомочности заемщика. Также был создан ипотечный реестр для отслеживания ипотечных сделок и защиты прав как заемщиков, так и кредиторов.

Таким образом, с момента принятия закона и до сегодняшнего дня рынок ипотечного кредитования в Казахстане продолжает расти. Правительство реализовало ряд инициатив по поддержке рынка, включая создание гарантийного фонда ипотечного кредитования и введение налоговых льгот для покупателей жилья. Кроме того, правительство работает над повышением доступности доступного жилья, что способствует росту спроса на ипотечные кредиты. Несмотря на эти усилия, рынок ипотечного кредитования в Казахстане по-прежнему сталкивается с рядом проблем. Одной из самых больших проблем является высокая стоимость заемных средств, при этом процентные ставки по ипотечным кредитам остаются относительно высокими по сравнению с другими странами. Кроме того, отсутствие развитого вторичного ипотечного рынка затрудняет для банков секьюритизацию ипотечных кредитов и привлечение дополнительного капитала.

В условиях Казахстана, при отсутствии предыдущих периодов экономического спада, ипотека рассматривалась только как прогрессивный элемент экономического развития. В связи с ужесточением условий на рынке многие банки сталкиваются с трудностями в управлении ипотечным портфелем, которые вызывают значительные неплатежи и непредсказуемое поведение рынка и заемщиков. Объективно меняющиеся условия внешней среды в мире и внутри страны задают новые рамки для совершенствования методик оценки рисков банков в случае повторного падения цен на недвижимость. Механизм финансирования занимает одно из важнейших мест в ипотеке. Данный механизм широко используется АО «Отбасы Банк». Отличительной особенностью данного метода является то,

что процентная ставка по ипотеке относительно невысока - около 5-7% годовых. Нет так называемого первоначального взноса, но необходимо накопить определенную сумму на специальном счете (в настоящее время это не менее 30% от стоимости недвижимости). Кроме того, это может занять длительное время (обычно около 3-5 лет).

Система жилищных строительных сбережений - это механизм финансирования жилья, основанный на накоплении личных сбережений с целью получения займа для улучшения жилищных условий на территории Республики Казахстан. Данная система жилищных строительных сбережений предназначена для людей, не имеющих достаточно средств для внесения первоначального взноса по ипотечным кредитам в банках второго уровня, но имеющих достаточно стабильный доход [2]. Роль государства в отношениях между субъектами строительных сбережений заключается в поддержке системы жилищных строительных сбережений путем выплаты гражданам Казахстана - вкладчикам, премии по вкладам в сбережения (около 116 тысяч тенге ежегодно). Ипотечный кредит выдается на часть стоимости жилья. Остальная часть стоимости покупки оплачивается из собственных средств заемщика и называется первоначальным взносом. Согласно этому механизму АО «Отбасы Банк» стал главным игроком рынка ипотечного кредитования с начала 2020 года. Так можно представить общий объем выдачи ипотечных кредитов в Казахстане за 2022 год.

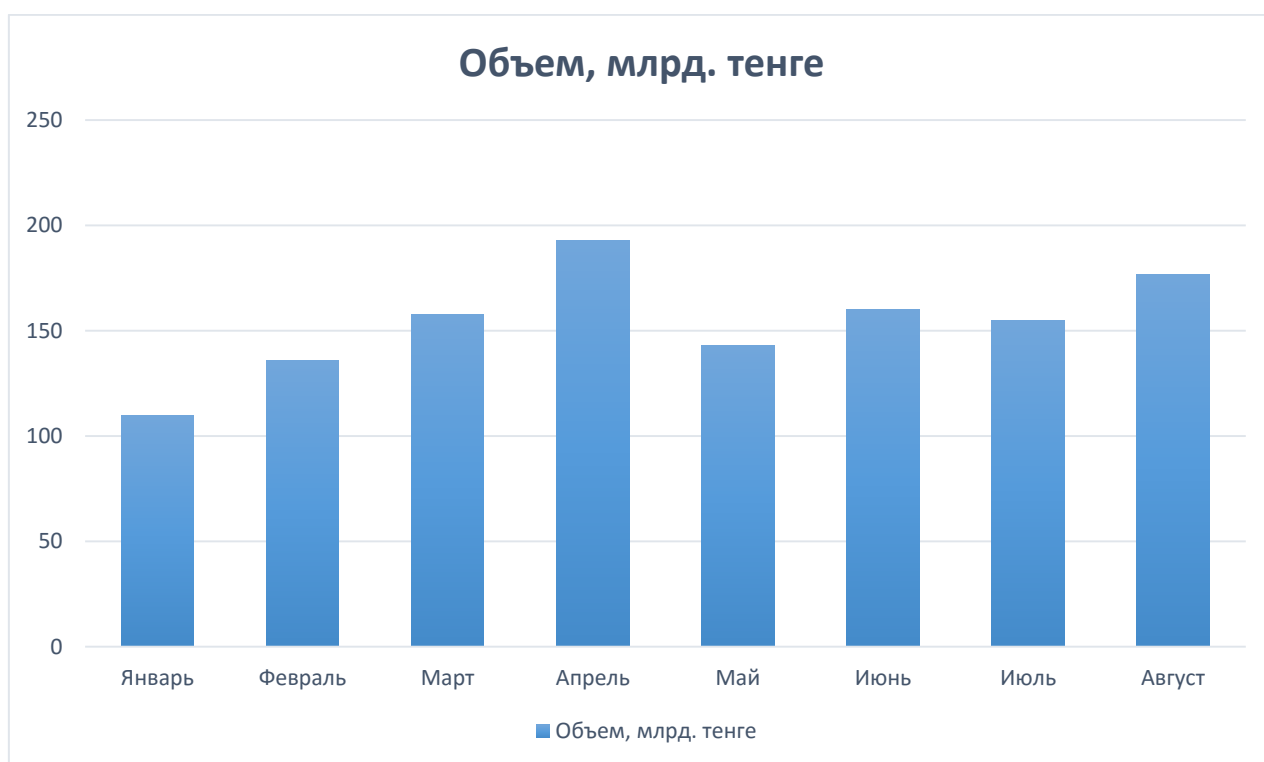


Рисунок 1. Объем выдачи ипотечных кредитов в РК в 2022 году

Исходя из международного опыта, развитие ипотечного кредитования дает максимальные преимущества для государства и экономики страны [4]. Это объясняется, прежде всего, тем, что оно влияет на проблемы жилищных характеристик и является значимым в рамках социальной политики государства, стимулируя личную инициативу граждан. На развитие отрасли и доступность ипотечных кредитов в Казахстане влияют следующие факторы:

- степень развития рынка недвижимости (объем рынка, включая жилье эконом-класса);
- объем ввода нового жилья;
- стоимость недвижимости;
- уровень доходов населения (стабильность и прозрачность доходов);
- регуляторные факторы (законы и нормативные акты, устанавливающие правила

поведения участников рынка);

- другие внутренние и внешние экономические факторы.

В системе ипотечного кредитования существуют две основные модели: американская и немецкая. Казахстан использовал опыт немецкой модели при создании системы жилищных строительных сбережений и АО «Отбасы Банк». В настоящее время эта система хорошо себя зарекомендовала и является одной из самых популярных программ на рынке ипотечного кредитования. Так, например, в целях реализации программы ипотечного жилищного кредитования была разработана программа «7-20-25: новые возможности приобретения жилья для каждой семьи», была принята в 2018 году. Также была создана еще одна ипотечная организация под названием «Баспана», которая была призвана повысить доступность ипотечных жилищных кредитов для населения. Важно проанализировать текущее состояние рынка ипотечного кредитования Республики Казахстан. Коммерческие банки Казахстана предоставляют кредиты как юридическим, так и физическим лицам. Ипотечное кредитование коммерческими банками Республики Казахстан осуществляется по следующим программам кредитования:

- покупка недвижимости (на вторичном рынке);
- покупка недвижимости из строящегося дома;
- покупка земельного участка;
- строительство собственного дома;
- рефинансирование ипотечного кредита, выданного другим банком;
- ремонт недвижимости.

В сегменте ипотечного кредитования в рознице и в валюте предлагаемых кредитов с 2018 года основным спросом пользуется тенге. В то время как спрос на кредиты в иностранной валюте отсутствовал. Среди факторов роста спроса на кредиты со стороны населения можно выделить несколько важных факторов:

- увеличение сроков кредитования;
- снижение процентных ставок;
- необходимость финансирования потребительских расходов на покупку товаров длительного пользования, а также в некоторой степени восприятие долговой нагрузки и рост потребительской уверенности в отношении перспектив развития рынка недвижимости. Большинство ипотечных кредитов выдавалось под залог кредитоспособной недвижимости, которая значительно потеряла свою рыночную стоимость из-за особенностей валюты.

Список литературы:

1. Баймагамбетов Д.Ш. Состояние системы ипотечного кредитования в коммерческих банках Казахстана // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. - 2013. – 9(4).
2. Исакова З.Д., Курманалина А.К., Калкабаева Г. О роли государства в финансово-инвестиционном обеспечении жилищного сектора Республики Казахстан // Евразийский Союз Ученых. - 2021. - 3-1(24).
3. Курманалина А.К., Феткулов А.Х., Жумадильдина А.К. Некоторые вопросы ипотечного кредитования в Казахстане: проблемы и пути решения // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2016. - 4-5.

DIGITAL BANKING TECHNOLOGIES OF LENDING THE REAL SECTOR OF THE ECONOMY IN THE CONDITIONS OF MODERN DEVELOPMENT OF KAZAKHSTAN

ISSANOV T.S.

Master student of group F-22-2 master (SP)

SAIFULLINA Y.M.

Candidate of economic sciences, associate professor

Karaganda University of Kazpotrebsoyuz,

Karaganda, Republic of Kazakhstan

Annotation. The article is devoted to the study of modern features of the digital transformation of the Kazakhstan banking sector. The author analyzes the main performance indicators of second-tier banks of the Republic of Kazakhstan, provides an overview of the specifics of the functioning of the banking sector in the digital economy and the main problems that arise in the course of their activities.

Keywords: banking sector, STB, digitalization, digital technologies, innovative technologies

Studying the features of the functioning of the banking sector as a kind of “motor” of the economy of any state as a whole, increases its relevance every day. This happens not only domestically, but also at the international level, since banks act as economic and financial intermediaries between countries. How flexible, thoughtful and stable banks operate can characterize the position of our country on the world stage as a promising partner. That is, given the constantly changing conditions of the economy, politics, legislative issues, banks should be able to maneuver in them, observing a balance of profitability, legality and risk. This is not easy, and many banking institutions, which at one time emphasized only one of the areas of this balance sheet, failed to varying degrees - from partial loss of profit and image, flesh to reorganization or liquidation of the bank.

It is necessary to further improve lending to small and medium-sized enterprises in all sectors of the economy. That is, it is necessary to develop conditions that will be acceptable for entrepreneurs, with low interest rates, convenient credit conditions, with an acceptable collateral base.

The lending process of enterprises in the real sector has a specific model, characterized by the presence of special components.

Having carefully considered and analyzed the process of bank lending to the real sector, we considered it possible to present the movement of bank lending to the real sector as a model that most clearly reveals the features and represents the stages that make up this process (Figure 1).

As can be seen from the presented figure, the model of bank lending to the sphere of real sector consists of four blocks, closely interconnected, and this interconnection organizing the lending process itself.

So, bank credit, as we see, is of no small importance in the relations between enterprises of the real sector and the Damu Fund, and, moreover, in some cases it has a social function, financially supporting the population and enterprises of the real sector.

For the development of lending to small and medium-sized enterprises, it is necessary to submit investment projects that are interesting for obtaining credit funds for implementation. In addition, it is necessary to use digital technologies, which will make the lending process for small enterprises cheaper.

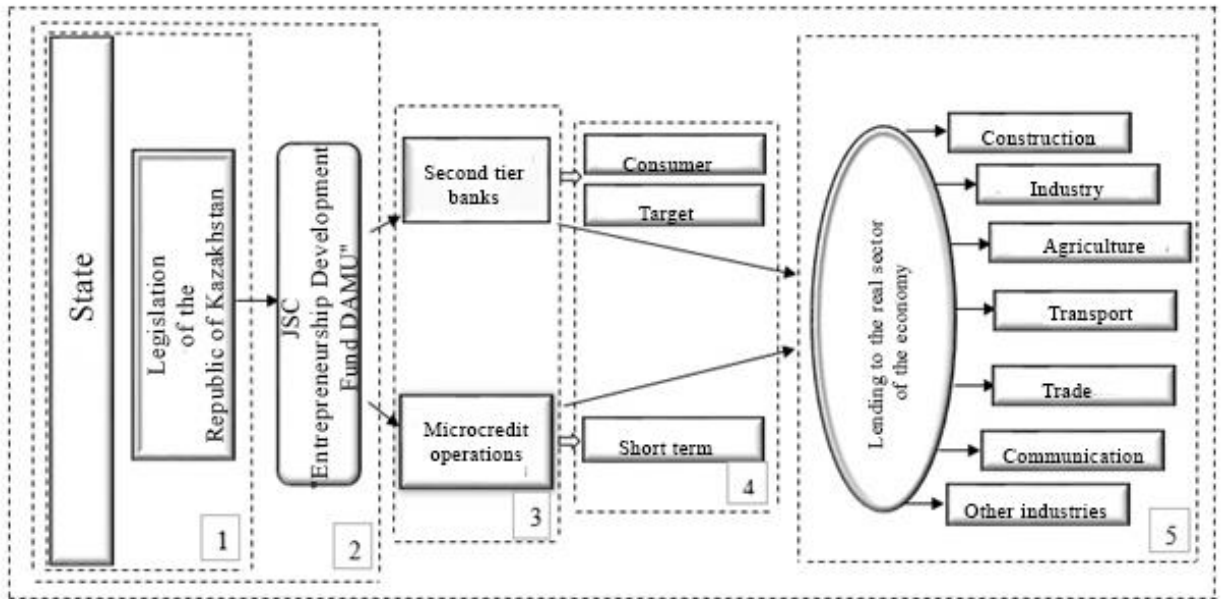


Figure 1. Stages of the movement of bank lending to the real sector

In the future, digital platforms, blockchain and machine learning will be able to transform financial markets and create new channels for cross-border capital flows. These technologies will enable operations to be carried out faster, cheaper and more efficiently, and will further expand the participation of more firms, investors and countries in global finance. Banks should use new technologies in their activities to increase efficiency, meet customer expectations and take advantage of new opportunities. Using modern analysis algorithms and machine learning algorithms to better understand the risks can be a competitive advantage.

Thus, a comprehensive study of bank lending to the real sector made it possible to identify its features and identify ways to improve efficiency.

When calculating forecast values and planning financial resources in conjunction with economic growth, it is most preferable to build a simulation model, which is a detailed diagram with a detailed description of the structure and behavior of the studied object.

Simulation models are designed to obtain information about the simulated system and subsequently develop appropriate estimates suitable for the formation of decisions.

The indicators used are analyzed by the experimenter from the position of their admissibility and are adjusted within acceptable limits. If they need to be changed, then the experimenter can change one or another control parameter. As soon as the experimenter comes to the conclusion that the optimal solution has been reached, he transfers the system to the calculations for the next year.

Thus, the work of the simulation system allows you to find forecast options that provide the best ratio between the sources of formation of financial and credit resources. Many possible solutions are calculated on a computer.

We will carry out forecasting of indicators necessary for the ongoing study based on multifactor models.

We introduce the following notation:

y is the gross domestic product of the Republic of Kazakhstan (million tenge);

x_1 is the loans extended by banks to industry, (million tenge);

x_2 is the loans extended by banks to agriculture, (million tenge);

x_3 is the loans extended by banks to construction, (million tenge);

x_4 is the loans extended by banks to transport, (million tenge);

x_5 is the loans extended by banks to communication, (million tenge);

x_6 is the loans extended by banks to trade, (million tenge);

x_7 is the loans extended by banks to other sectors of the economy, (million tenge).

Construct regression models of the dependence of GDP on lending to various sectors of the economy. We determine the value of the coefficient of determination (R^2) and the observed value of the F-statistic ($F_{act.}$). The calculation results are presented in the table 1.

Coefficient of determination measures of how well the regression line fits the data. It measures the proportion of the total variation in y that is accounted for by variation in the regressor. The closer it is to 1, the higher the quality of the model.

After the regression equations were constructed, we will estimate the significance of the obtained equations.

To test the significance of a regression equation is to determine whether a mathematical model that expresses the relationship between variables corresponds to experimental data and whether there are enough explanatory variables included in the equation to describe the dependent variable.

The significance of the regression equation as a whole is estimated based on the Fisher's F -test, which consists in testing the hypothesis H_0 : the regression coefficient is zero ($b=0$). Therefore, factor x does not affect the result and the regression equation is not statistically significant.

The critical value of the F -statistic with $k_1 = m = 1$, $k_2 = n - m - 1 = 12$ degrees of freedom and at a significance level of 0,05 is $F_{crit.}(0,05; 1; 12) = 4,75$.

Since the observed values of the F -statistic for all constructed linear regression equations are more than critical, the obtained regression equations are statistically significant and reliable.

For a polynomial model of the second degree, the critical value of the F -statistic with $k_1 = m = 2$, $k_2 = n - m - 1 = 11$ degrees of freedom and at a significance level of 0,05 is $F_{crit.}(0,05; 2; 11) = 3,98$

Since the observed value of the F -statistic is more than critical, the obtained regression equation is also statistically significant and reliable.

The polynomial model was chosen to analyze the effect of lending by banks to the construction on GDP, due to the fact that the equation of linear dependence was statistically insignificant.

We can draw the following conclusions based on the obtained regression equations:

- with an increase in the loans extended by banks to industry by 1 million tenge, GDP will increase by 28,03 million tenge;
- with an increase in the loans extended by banks to agriculture by 1 million tenge, GDP will increase by 75,93 million tenge;
- with an increase in the loans extended by banks to transport by 1 million tenge, GDP will increase by 77,45 million tenge;
- with an increase in the loans extended by banks to communication by 1 million tenge, GDP will increase by 334,73 million tenge;
- with an increase in the loans extended by banks to trade by 1 million tenge, GDP will increase by 19,19 million tenge;
- with an increase in the loans extended by banks to other sectors of the economy by 1 million tenge, GDP will increase by 7,45 million tenge;

To analyze the polynomial model, we differentiate the regression equation on variable x_3 and equate the result to zero.

We calculate the value of the volume of lending by banks to the construction, at which the GDP reached its maximum value:

$$y'_{x_3} = 118,93 - 0,00012 x_3 = 0$$

$$x_3 = \frac{118,93}{0,00012} = 991083,33$$

We get that the peak of GDP was observed when lending by banks to the construction was equal to 991083,33 million tenge.

Also the table 1 shows the calculated values of the coefficient of elasticity for each of the regression models. Elasticity is a measure of the response of one variable to a change in another, that is, the ability of a variable to respond to external influences.

Elasticity measures the percentage reaction of a dependent variable y to a percentage change in an independent variable x .

According to the obtained values, we can draw the following conclusions:

- with an increase in the loans extended by banks to industry by 1% of their average level, GDP will increase by 1,12% of their average level;
- with an increase in the loans extended by banks to agriculture by 1% of their average level, GDP will increase by 1,06% of their average level;
- with an increase in the loans extended by banks to transport by 1% of their average level, GDP will increase by 0,93% of their average level;
- with an increase in the loans extended by banks to communication by 1% of their average level, GDP will increase by 0,86% of their average level;
- with an increase in the loans extended by banks to trade by 1% of their average level, GDP will increase by 1,30% of their average level;
- with an increase in the loans extended by banks to other sectors of the economy by 1% of their average level, GDP will increase by 1,11% of their average level.

But at the same time, with an increase in the loans extended by banks to construction by 1% of their average level, GDP will decrease by 0,40% of their average level.

Thus, the loans extended by banks to industry and trade are of primary importance for the formation of GDP.

At present, the loans extended by banks to construction does not have a positive effect on the volume of GDP (elasticity coefficient has a negative value). This is due to the fact that since 2021, there has been a decrease in lending to banks in the construction.

In the field of small business development, it is proposed to support those projects that have an innovative focus. Various digital innovations are especially interesting.

In the conditions of our time there are constant changes and complications in various areas of society and in the banking sector as well. Most often, the main thing is modern digital technologies, where the question is about the processing, storage, use and transmission of large amounts of data. In this regard, it has become customary to single out a term such as the digital economy, covering industries such as banking, energy, trade, education, healthcare and others. Thanks to this, economic relations as a whole, ways of social interaction, and institutions are changing. New tasks and ways to solve them appear.

Thanks to information technology, it is possible to reduce costs. By introducing new digital technologies and practices, sometimes traditional methods of ensuring cybersecurity are collapsing. To ensure the safety of a service or product at the level of idea, design, it is necessary to solve quite a few problematic issues in Agile, in DevOps, SDLC processes. But here there is a risk of fraud, which develops at lightning speed.

Almost every day, new scams appear. And with that, the criminal environment is also developing with lightning speed, and in some places successfully. Despite investing in banks to protect against fraudulent attacks, hackers are so effective that customers transfer money with their

own hands to where they are asked to, that is, to the accounts of attackers. Who would have guessed yesterday that this type of fraud would gain popularity.

There is a need to formulate an adequate risk model for the information system. Security programs that were developed more than ten years ago sometimes include products that may contain vulnerabilities (the so-called Shell Shock). But it is necessary to constantly conduct an audit of information security and updating the risk model not from the developers, but from outside experts. This in turn will make it possible to achieve a certain level of security for information systems and identify newly emerging threats. We need to start translating business processes into digital formats as early as possible. In order to combat this trend, it is necessary to introduce new laws.

The digital economy is a transition to a new way of life, to new models of building production processes and doing business. The economy of our country definitely needs new technologies to increase the efficiency of banking services in all regions. It is necessary to reduce the development of risks on the way to improving the economy and moving it to a new level.

The National Bank of Kazakhstan is ready to use blockchain technologies, work is being carried out both at the AIFC level and at the legislative level in the field of amendments to the law "On Currency Regulation and Currency Control". In an information message dated April 11, 2022, the Chairman of the National Bank of the Republic of Kazakhstan emphasized that the blockchain system is developing in Kazakhstan. So the Invest Online system shows good results.

Of course, the use of blockchain platforms as a reservoir of encrypted information is still in pilot mode, however, when solving transaction confidentiality problems, there is a noticeable advantage in security, savings, and a significant increase in the speed of making credit trails.

The list of used sources:

1. Statistical Bulletin of the National Bank of the Republic of Kazakhstan.- <https://nationalbank.kz/ru/news/statisticheskii-byulleten/rubrics/1675>
2. IMD World Competitiveness Ranking. 2022. - <https://worldcompetitiveness.imd.org/countryprofile/overview/KZ>
3. National Bank of the Republic of Kazakhstan. Market review. Results of surveys of enterprises in the economy - <https://nationalbank.kz/ru/page/konyunkturuy-obzor>
- 4 Official website of JSC "Kazakhstan stock exchange" KASE URL: [Electronic resource]// access Mode: <http://www.kase.kz> (accessed 25.10.2022).
- 5 Unified business portal for entrepreneurs of Kazakhstan "business Territory": [Electronic resource]// access Mode: <https://www.business.gov.kz> (accessed 25.10.2022).

РАЗВИТИЕ ДЕПОЗИТНОГО РЫНКА В КАЗАХСТАНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

АМАНОВА А.

студентка группы Ф-21-4-с

ГУСМАНОВА Ж.

Научный руководитель, к.э.н., доцент

Карагандинский университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье проанализирован рынок депозитов за последние три года в Республике Казахстан, который является важным источником формирования ресурсной базы банков. Выявлены проблемы препятствующие развитию современного рынка вкладов и предложены способы их решения.

Ключевые слова: депозит, вклады, депозитный рынок, временно свободные средства.

Рынок банковских вкладов играет важную роль на финансовом рынке и оказывает значительное влияние на национальную экономику. На этом рынке взаимодействуют различные финансовые посредники, а также предприятия и граждане, которые хотят сохранить или увеличить свои сбережения. С одной стороны, эти денежные отношения направлены на укрепление ресурсной базы коммерческих банков. С другой стороны, на депозитном рынке накапливаются временно свободные средства предприятий и населения, которые могут быть использованы для финансирования производственной деятельности, закупки товаров и услуг, и других целей.

Депозитный рынок играет важную роль в развитии различных отраслей экономики, поскольку предоставляет необходимые финансовые средства для запуска производства. Таким образом, как коммерческие банки, так и хозяйствующие субъекты заинтересованы в эффективном распределении депозитных ресурсов. В то же время, население получает проценты от своих сбережений, размещенных на банковских счетах. Следовательно, качественное и эффективное функционирование депозитного рынка является не только важным для банковского сектора, но и необходимым для стабильного развития экономики в целом.

Рынок банковских депозитов чувствителен к различным факторам, включая политическую и экономическую обстановку, уровень инфляции, стабильность национальной валюты и другие. Но наиболее значимым фактором, влияющим на стабильность функционирования этого рынка, является доверие населения к банковскому сектору [3, с. 252].

Вклады, оформленные населением, имеют важное значение для формирования ресурсной базы коммерческих банков. В настоящее время банки активно работают над разработкой тактики и стратегии для своей депозитной политики. Они также стремятся расширить ассортимент депозитных продуктов, увеличить количество офисов для их предоставления и внедрить новые технологии для обслуживания клиентов, включая технологии интернет-банкинга.

Депозитный рынок – важный сегмент денежного рынка, который обеспечивает коммерческие банки значительным объемом ресурсов [1, с. 59]. Банковские депозиты могут быть разделены на несколько категорий в зависимости от клиентской базы: розничные и корпоративные, то есть на депозиты для физических и юридических лиц соответственно. Кроме того, депозиты могут быть классифицированы по срокам: существуют вклады до востребования, условные вклады, срочные вклады и сберегательные вклады.

Для более детального изучения ситуации на рынке банковских депозитов в Республике Казахстан, мы проведем анализ динамики вкладов населением в банки в разрезе валют, который представлен в таблице 1.

Таблица 1. Вклады населения в банках Казахстана

		2020 г.	2021 г.	2022 г.	Темп прироста
Всего, в том числе:		10 921 376	13 404 792	16 902 790	54,8
Вклады до востребования	в тенге	1 351 210	1 909 808	1 903 274	40,9
	в иностранной валюте	356 498	490 806	1 005 467	182
Условные вклады	в тенге	9 117	4 462	3 475	- 61,9
	в иностранной валюте	2 632	23	20	- 99,2
Срочные вклады	в тенге	4 707 197	5 842 524	8 197 405	74,1
	в иностранной валюте	3 760 826	4 091 615	4 696 703	24,9
Сберегательные вклады	в тенге	626 554	1 003 034	1 059 394	69,1
	в иностранной валюте	107 341	62 521	37 053	-65,5

Из представленных данных таблицы 1 видно, что вклады населения в банках за 2020-2022 годы имеет как динамику роста, так и снижения в зависимости от вида вклада и вида валют.

Общее количество депозитов в 2021 году рост составил 22,7%, а в 2022 года – уже 54,8% по сравнению с 2020 годом, и общая сумма к концу 2022 года достигла 16 902 790 млн. тенге.

Вклады до востребования за 3 года в национальной валюте выросли на 552 064 млн. тенге или на 40,9% и составил в 2022 году 1 903 274 млн. тенге. Депозиты до востребования имеют высокую значимость благодаря своей ликвидности, поскольку держатели могут свободно распоряжаться средствами, находящимися на таких счетах в любой момент. В иностранной валюте вклады до востребования выросли на 648 969 млн. тенге или на 182% и составило в 2022 году 1 005 467 млн. тенге. Причиной спроса населения обращаться к вкладам данного вида в иностранной валюте является то, что они испытывают сокращение своих реальных доходов, быстрое ускорение инфляции и нестабильность обменного курса национальной валюты.

Условные вклады в период 2021-2022 гг. в национальной валюте снизились на 5 642 млн. тенге или на 61,9% и составили в 2022 году 3 475 млн. тенге. В иностранной валюте условные вклады населения снизились на 2 612 млн. тенге или на 99,2% и составили в 2022 году 20 млн. тенге. Причинами снижения данного вклада в национальной и в иностранной валюте объясняется высокими темпами уровня инфляции в стране.

Срочные вклады за последние три года в национальной валюте увеличились на 3 490 208 млн. тенге или на 74,1% и составили в 2022 году 8 197 405 млн. тенге. В иностранной валюте увеличились на 935 887 млн. тенге или на 24,9% и составили 4 696 703 млн. тенге. Увеличение может быть обусловлено повышением процентных ставок на такой вид вклада как в национальной, так и в иностранной валюте.

Сберегательные вклады за 3 года в национальной экономике увеличились на 432 840 млн. тенге или на 69,1% и составили 1 059 394 млн. тенге. В иностранной валюте снизились на 70 288 млн. тенге или на 65,5% и составили 37 053 млн. тенге. Снижение ставок по валютным сбережениям является причиной уменьшения вкладов населения в иностранной валюте, так как это уменьшает привлекательность данного вида вложений.

Несмотря на рост сумм депозитов в банках, банковская система Республики Казахстан не является идеальной. Как и в других странах с переходной экономикой, в банковском секторе республики имеются определенные проблемы.

На текущий момент можно выделить несколько причин, которые препятствуют активному развитию депозитного рынка в Республике Казахстан:

- потребление представляется более привлекательным для населения из-за недостаточного уровня финансовой грамотности, что снижает доверие к банковским вкладам;
- малая степень доверия граждан к национальной валюте;
- мошенничество и киберриски в банковском секторе, которые могут привести к обману клиентов;
- отсутствие активного использования банковскими учреждениями методов ценовой и неценовой маркетинговой политики препятствует предложению разнообразных качественных услуг для вкладчиков.

Для решения перечисленных выше проблем с депозитным рынком существуют различные подходы и меры. Одним из них может быть создание банками новых, инновационных продуктов и улучшение технологических процессов в области обслуживания клиентов, с учетом специфики разных групп потребителей, таких как студенты, пенсионеры, VIP-клиенты и т.д. Кроме того, финансовые учреждения могут разработать эффективную

клиентскую политику, предлагающую интересные идеи и проекты для улучшения взаимоотношений с вкладчиками.

В условиях глобализации и усиления конкуренции на рынке депозитных услуг, каждый коммерческий банк стремится предложить клиентам более широкий и качественный спектр услуг, чем у конкурентов, чтобы привлечь их средства на банковский счет. Финансовым учреждениям необходимо помнить о том, что креативные подходы к обслуживанию, новейшие технологии для самообслуживания и творческий взгляд на продукты, которые они предлагают, повысят их конкурентоспособность. Кроме того, банки должны предоставлять достоверную информацию о размере своих портфелей, состоянии активов, публиковать данные о результатах обсуждения на общем собрании акционеров и участвовать в конференциях, что укрепляет доверие клиентов к ним.

Для улучшения качества и расширения ассортимента депозитных услуг необходимо применять новые методы и технологии, которые значительно упрощают и ускоряют процесс обслуживания клиентов. Расширение выбора депозитных продуктов позволяет клиентам выбрать тот вид вклада, который наилучшим образом отвечает их потребностям и желаниям. В силу постоянного развития депозитного рынка, коммерческим банкам необходимо постоянно анализировать экономические явления, процессы и факторы, которые могут повлиять на возможность привлечения максимального объема временно свободных денежных средств населения.

Решение данных проблем позволит развиваться казахстанской системе рынка вкладов на более быстрые темпы.

Список литературы:

1. Бужеев, Т. С. Депозитные Операции: сущность и динамика депозитного рынка в РК / Т. С. Бужеев // . – 2020. – № 45-2(174). – С. 59-61.
2. Официальный сайт Национального Банка Республики Казахстан. URL: www.nationalbank.kz
3. Тусаева, А. К. Депозиты населения в республике Казахстан: текущее состояние и инвестиционные предпочтения / А. К. Тусаева // Дни науки-2015 : Сборник трудов VI всероссийской научно-практической конференции с международным участием. В 2-х частях, Новосибирск, 17–20 марта 2015 года. Том Часть 1. – Новосибирск: Сибирский университет потребительской кооперации, 2015. – С. 252-256.

Секция. НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ ДИДЖИТАЛ МАРКЕТИНГА И ЦИФРОВОЙ ЛОГИСТИКИ

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ НОВОЙ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

ТИМЕРЬЯНОВА Г. А.

студентка группы МАГ ОЗО 3-ЭФ

ГАБИТОВ И.М.

Научный руководитель - доцент, к.э.н.,

ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий»

Республика Башкортостан, город Уфа,

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы продвижения новой продуктовой линейки хлебобулочных изделий на примере АО «Уфимский хлеб», исследованы различные аспекты этой стратегии, обозначены пути оптимального решения проблемы в рамках программы здорового питания.

Ключевые слова: здоровое питание, продуктовая линейка, маркетинг.

Рынок здорового питания в России называется «Health and wellness», что в переводе означает «Здоровье и хорошее самочувствие». Жителей страны все больше стало беспокоить, то, чем они питаются, состав продуктов, здоровое питание. Многое зависит от доступности продуктов, именно поэтому с каждым годом конкуренция в этом сегменте растет. 1 января 2020 года, в силу вступил закон «Об органической продукции», которой в той или иной мере поспособствует развитию данного рынка. «Рынок продуктов «Health and wellness» в РФ растет с каждым годом на 8,5%» [31]. Самым непопулярным ингредиентом является сахар, растет спрос на растительные продукты, потребители запрашивают больше информации о составе продуктов и производстве. Рассмотрим одну из классификаций ЗОЖ - продуктов на российском рынке:

- улучшенные (продукты, в содержании которых уменьшили состав вредных или увеличили полезные ингредиенты);
- функциональные (обогащены полезными ингредиентами, например, протеиновый батончик);
- «продукты без» (в их составе отсутствует нежелательный ингредиент);
- натуральные (изготовленные на основе натуральных веществ, как пример, соевые продукты, ореховые батончики, продукты с большим количеством клетчатки);
- органические (производятся и хранятся в соответствии с точными техническими стандартами).

«Рост сектора правильного питания в РФ стремительно растет. Если в 2017 году объем рынка составлял 747,5 млн. рублей, то в 2019 – 880,1 млн. рублей. прогнозируется, что к 2024 году объем рынка здорового питания в России будет составлять более 1 млрд. рублей» [1]. Большую долю в этом 32 сегменте составляют натуральные продукты, примерно 52,4% от общего объема рынка ПП продуктов в стране.

Несомненно, что рынок здорового питания в России активно растет, но также имеются особенности, способствующие замедлению роста. Нестабильная политико-экономическая ситуация в стране, падение национальной валюты, инфляция, опережающая рост зарплат. Все это снижает общую покупательную способность. После кризиса спрос на мюсли уменьшился, население вновь стало отдавать предпочтение геркулесу. Многие думают поесть быстрее и дешевле, рассматривая фаст-фуд как неплохой вариант. Люди готовят правильную еду дома, чем уменьшают спрос на здоровое питание в той или иной мере. В 2020 году издан приказ «Об утверждении обучающих (просветительских) программ по

вопросам здорового питания». Планируется, что к 2024 году более 30 млн. человек в 80 регионах страны будут знать охвачены обучающими программами по здоровому питанию. В рамках программы усилен мониторинг за качеством продуктов питания в магазинах, приняты новые санитарные правила и нормы, повышающие качество товаров. ООО «Фацер» - крупнейший производитель хлебной продукции в РФ, изготавливает хлебобулочную продукцию правильного питания. Ими разработана инновационная линейка хлебов «Энергия здоровья», которая содержит 3 вида низкокалорийных хлебов в ценовом сегменте от 78-104 рублей. ООО «Каравай» также предлагает большое количество хлебов для здоровья, с низким содержанием калорий. АО «Молодец» производят популярные «Хлебцы –Молодцы» в ценовом сегменте 40- 60 рублей. АО «Хлебпром» предлагают хлебцы за 60-70 рублей, известные для всех под названием Dr. Korner. Диетические кексы производит компания Mr. Djemius Zero, для любителей низкокалорийной продукции это достаточно узнаваемый бренд на полках магазина. Их кексы – новинка, цена за небольшой кекс – 120 рублей.

В Республике Башкортостан ситуация с правильным питанием примерно та же, что и в России в целом. Многие жители придерживаются здоровой пищи, в том числе хлебобулочных изделий. «Ежегодно в РБ производства хлеба снижается на 3-5%, причиной этому является тренд на правильное питание. Несмотря на отказ от глютенных много калорийных продуктов, растет производство полезной, здоровой хлебобулочной продукции» [2].

Суть предложенного автором проекта заключается в создании линейки правильного питания для АО «Уфимский хлеб», в которую будут входить 3 наименования продукции: «Уфимские хлебцы», низкокалорийный кекс «Спорт», хлеб «Воздушный рис». Товары удовлетворят первичные потребности людей, акцентируя внимание на правильном питании и похудении. Также одним из главных преимуществ новой линейки, является уже известность бренда и заинтересованность потребителей попробовать диетическую продукцию. Предлагаемая линейка правильного питания должна быть низкокалорийной и полезной. Люди, которые занимаются спортом и следят за рационом своего питания обращают внимание на количество калорий в продукте и натуральные ингредиенты. В данном сегменте рынка существует большое количество конкурентов. Например, АО «Хлебпром» производит «Хлебцы молодцы» в ценовом сегменте от 40-60 рублей, Pan Blanco – иностранный поставщик рисового хлеба ценой 250-300 рублей, Mr. Djemius Zero – производитель диетической продукции, стоимость кекса составляет 120 рублей.

Организация занимает одно из ведущих мест по производству хлебобулочных изделий в городе Уфа и по всей Республике Башкортостан. Уровень квалификации работников на предприятии достаточно высокий. Продукция АО «Уфимский хлеб» представлена во многих магазинах, например, «Матрица», «Ашан», «Полушка», «Пятерочка», «Перекресток», «Магнит» и многих других. Несмотря на это, ценовая конкуренция на рынке напряженная из-за различных мелких пекарен, которые продают товар по низким ценам сомнительного качества. Рассматриваемое в данной работе предприятие не сдает позиции за счет расширения своего ассортимента, улучшения качества продукции, участия в выставках, привлечения новых клиентов. «Весь товар организации проходит лабораторные исследования, экспертизу и сертификацию. АО «Уфимский хлеб» имеет множество наград и премий, благодарственных писем и дипломов за качественное изготовление своих продуктов» [4].

При составлении бизнес-плана, важно затронуть тему маркетинга и то, как именно будет продвигаться товар. система сбыта планируется одноуровневая, начиная с производителя, затем розничный торговец и конечный потребитель. Маркетинг осуществляется в части красивой выкладки товаров на стеллажах в магазинах. полки должны быть заметными и легкодоступными, важно заинтересовать и привлечь внимание потребителей. В качестве рекламы планируется использовать баннеры в городе, также привлекающие внимание. На упаковке товаров правильного питания будет использован всем

известный товарный знак АО «Уфимский хлеб», но упаковка будет отличаться цветовой гаммой. Планируется задействовать зеленые оттенки, так как зеленый – цвет здоровья, экологии, натуральности и спокойствия. Использование в продвижении продукции рекламы на радио также приветствуется, это увеличит спрос на продукцию.

Результаты опроса показали, что 20,8% респондентов потребляют хлебобулочные изделия правильного питания. Для расчета емкости рынка используем объем продаж диетических хлебобулочных изделий за 2020 год в Башкирии составил, который составил 850 000 кг продукции (примерно 2500000 шт. в год) [3]. Численность населения Республики Башкортостан по данным Росстата составляет 4013786 человек. Продукцию хлебобулочных изделий правильного питания потребляют 20,8% - 834867 человек (исходя из проведенного опроса). Если рассматривать, что в среднестатистической семье 3 человека, то это 278289 семей. Не многие из них готовы сразу перейти на правильное питание, есть вероятность, что не все члены семьи готовы потреблять данную продукцию. Рассчитывается, что спрос на уже выпускаемую продукцию не будет иметь показатели ниже предыдущего года, следовательно, возьмем около 3 товаров на семью в год. Малое потребление прогнозируется за счет начального этапа и знакомства потребителей с продукцией, оценка его вкусовых качеств, влияние на здоровье. Товары правильного питания, как правило, несколько дороже, а экономическая ситуация в стране и уровень покупательской способности не стабильны на сегодняшний день. Следует учитывать, что проект находится на начальной стадии внедрения. Таким образом объем продаж будет составлять около 791409 шт. в год. Вместе с эти были проведены дополнительные опросы по конкретной продукции, где выяснилось, что на хлебцы приходится 32,35% опрошенных, на рисовый хлеб – 30,41%, а на диетический кекс – 37,24%. Можно претендовать на 31,6% долю рынка правильной продукции при оптимистичном варианте, опираясь на рассчитанный прогноз продаж и потребление хлебобулочной продукции правильного питания в 2024 году.

Список литературы

1. Анализ рынка правильного питания России. 2020 год. [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <https://express.liberty7.ru/markets/healthy-food-russia-2019-2024>
2. Импорт в Башкирию «продукты из круп, муки» [Электронный ресурс] // Ru stat – Режим доступа: <https://ru-stat.com/date-Y2020-2021/RU80000/import/world/0419>
3. Какой хлеб едят уфимцы: исследования РБК Уфа. 2020 год [Электронный ресурс] // РБК Уфа – Режим доступа: <https://ufa.rbc.ru/ufa/04/12/2020/5fca1eef9a79476cfba0b283>
4. Официальный сайт АО «Уфимский хлеб». [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <http://hleb02.ru/>

СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВОЙ АУДИТОРИИ НА СТРИМИНГОВЫЕ ВИДЕОСЕРВИСЫ

АНОХИНА В.С

студентка 1 курса направления «Менеджмент», профиль «Диджитал-маркетинг»

БАРЛЫБАЕВ У.А

Научный руководитель

Доцент кафедры проектного менеджмента и бизнес-администрирования

Кандидат экономических наук, доцент

Уфимский университет науки и технологий,

г. Уфа, Российская Федерация

Аннотация: С каждым годом на российском рынке конкуренция в сфере стриминговых

видеосервисов становится все более острой, поэтому нахождение способов привлечения новой аудитории крайне актуально. В данной статье применены статистический и логический методы. Были выделены способы привлечения аудитории: создание оригинального контента, увеличение взаимосвязей между онлайн-кинотеатрами, внедрение в экосистему, повышение коммуникации с пользователями.

Ключевые слова: онлайн-кинотеатры, кино, стриминговые видеосервисы, привлечение аудитории

Стриминговые сервисы в России в последние несколько лет активно развиваются, стабильно расширяя аудиторию, что отвечает мировой тенденции в развитии системы потокового мультимедиа. Распространение контента осуществляется через онлайн-кинотеатры и иные сервисы, позволяющие пользователям получать потоковый контент от производителя непосредственно [1].

На данный момент на российском рынке существует более 20 онлайн-кинотеатров.

Лидерами по доле выручки на 2022 год являются [2]:

24,1% «Кинопоиск» (входит в группу компаний Яндекса)

20,5% «ivi»

11,4% «Wink» (Проект «Ростелекома»)

10,8% «Okko»

6,8% «START»

6,8% «Kion»

5,1% «More.tv» (принадлежит медиахолдингу «Национальная медиа группа»)

3,4% «Premier» (проект «ТНТ»)

3,0% «Амедиатека»

В последние годы у кинотеатров и телевидения наблюдается тенденция к снижению охвата аудитории, однако у онлайн-кинотеатров сохраняется тенденция на увеличение аудитории и выручки.

В 2022 году выручка видеосервисов достигла 63,3 млрд руб. против 60,3 млрд годом ранее. Таким образом, рост составил 5% против 54% по итогам 2021 года, то есть замедлился почти на 50 п.п. 2021-й стал рекордным за последние четыре года — в 2019 и в 2020 годах выручка в среднем выросла на 52% [2].

Причинами замедления рынка стриминговых видео сервисов в России являются: уход крупных зарубежных игроков, включая Netflix и Megogo, снижение числа зарубежных фильмов и сериалов, приток пользователей на пиратские видеосервисы, сокращение онлайн-кинотеатрами расходов на продвижение, снижение платёжеспособности населения и большое разнообразие стримингов при ограниченности бюджета пользователя и др.

Таким образом, для увеличения прибыли нужно привлекать новую и удерживать уже имеющуюся аудиторию на стриминговом сервисе. Для выполнения этой задачи онлайн-кинотеатры используют различные способы:

1. Создание оригинального контента

Самым главным методом привлечения аудитории является создание собственных оригинальных сериалов и фильмов. Стриминговые видеосервисы активно вкладывают средства в производство собственного контента, благодаря чему увеличивается разнообразие контента, создается продукт на основе предпочтений целевой аудитории. Кроме того, есть эксклюзивный контент, который предоставляют студии, и который транслируется исключительно на данной платформе [3, с.149].

Российские онлайн-кинотеатры чаще создают сериалы, чем фильмы. Почти все лидеры рынка, представленные в списке выше, производят оригинальный контент (исключением является только Амедиатека). Качественные сериалы, произведённые онлайн платформами, которые находят отклик у публики привлекают множество пользователей в онлайн-кинотеатр. Например, сериал «Король и шут» в первый день релиза посмотрело 410 тыс.

подписчиков «Кинопоиска». По данным сервиса, это самый высокий показатель в истории платформы. Лидером по производству оригинального контента является «START» число сериалов, произведённых платформой, приближается к 100.

2. Увеличение взаимосвязей между онлайн-кинотеатрами

При увеличении количества онлайн-кинотеатров и оригинального контента, который они производят, возникает проблема, заключающаяся в том, что большинство потребителей имеют возможность оформить подписку только на 1-3 сервиса, но у зрителей также есть запрос на оригинальные сериалы других стриминговых сервисов. Для решения этой проблемы онлайн-кинотеатры выкупают лучшие тайтлы других стриминговых сервисов (например, хит платформы START «Вампиры средней полосы» доступен ещё и на «Кинопоиске», «Premier», «Okko» и «Wink») и вводят совместные подписки с другими онлайн-кинотеатрами (например, на «Кинопоиске» можно оформить совместную подписку с «More.tv» и «Амедиатекой»)

Директор по маркетингу онлайн-кинотеатра Start, Анастасия Бацуева, описывает ситуацию так: «Снимать сериал — это объективно дорого, все игроки сейчас пытаются найти какую-то здоровую экономику. Мы видим массу коллабораций даже между кинотеатрами. Мы лидеры в производстве оригинального контента, но мы покупаем лучшие оригинальные сериалы «Кинопоиска». И таких коллабораций будет больше» [4].

3. Повышение коммуникации с пользователями и реклама

Для успешного продвижения онлайн-кинотеатры используют похожие приемы и стратегии. И поскольку предложения у них очень похожи, один из самых важных параметров — это узнаваемость. Чаще всего новые потребители выберут кинотеатр, который им наиболее знаком, о котором они слышали больше всего или который им посоветовали. Поэтому компании стараются увеличить количество упоминаний в СМИ, используя любые инфоповоды. Грамотно написанные пресс-релизы играют важную роль в продвижении. Наиболее важно это для самых известных онлайн-кинотеатров, которые соревнуются в узнаваемости друг с другом, ведь именно на них падает первичный выбор простого покупателя. Из-за этого компании ежемесячно подробно мониторят количество упоминаний их сервиса и всех конкурентов, а также какие инфоповоды были наиболее обсуждаемыми, в каком свете и что стоит учесть на будущее [5].

Больше всего в коммуникации с пользователями проявляет себя «Кинопоиск»: сервис спонсирует и выпускает несколько подкастов о кино, сериалах и киноиндустрии в целом; На YouTube «Кинопоиск» выкладывает видео не только с трейлерами проектов, но и видеозэссе о кино, интервью с актёрами, закулисные видео со съёмочного процесса; в социальных сетях регулярно публикуются топы фильмов, рекомендации, включающие в себя даже проекты их прямых конкурентов.

Внедрение в экосистему и сотрудничество с другими сервисами для повышения комфорта просмотра контента.

В 2020 году компания Яндекс добавила в свою подписку плюс стриминговый сервис «Кинопоиск». В подписку входят также и другие сервисы из экосистемы Яндекса, например ЯндексМузыка, Лавка, Яндекс Маркет. Это привлекает пользователей, ведь теперь им не нужно платить за множество разных подписок на сервисы, а они оплачивают только одну подписку на все продукты экосистемы.

Интересно также сотрудничество онлайн-кинотеатров с другими сервисами для повышения комфорта просмотра контента, но это на данный момент не очень развито на российском рынке. Например, онлайн-кинотеатр Okko совместно с курьерской службой «Самокат» во время самоизоляции запустили совместный проект: к просмотру фильма организовывалась доставка попкорна, и на обе услуги действовала скидка [6].

По прогнозу Eastern Europe OTT TV and Video Forecast, к 2027 году в регионе будет около 43 млн человек, купивших подписку. Очевидно, что рынок в РФ также продолжит расти, однако этот рост будет замедлен санкциями и экономическими трудностями. В то же

время появятся и новые возможности для сотрудничества с относительно новыми нишами по зарубежному контенту: прежде всего это азиатские рынки, Латинская Америка, Ближний Восток.

Но фокус всё равно останется на контенте собственного производства, оригинальные сериалы будут основным драйвером привлечения подписчиков.

Усилятся конкуренция в маркетинге и продвижении проектов — уже сейчас стриминговые сервисы закладывают на продвижение бюджеты, сопоставимые с производственными [7].

Список литературы:

1. Казючиц, М. Пандемия по Автору: стриминг, сериалы и месседж в России / М. Казючиц // Телекинет. – 2021. – № 1(14). – С. 18-23. – EDN PZWWIZ.

2. Юрий Серебров. ИАА TelecomDaily: российские онлайн-кинотеатры недосчитались оборотов <https://telecomdaily.ru/news/2023/03/07/iaa-telecomdaily-rossiyskie-onlayn-kinoteatry-ndoschitalis-oborotov>

3. Формирование конкурентных преимуществ онлайн-кинотеатров / А. Р. Акопян, А. М. Аракелян, Ю. В. Воронцова, В. В. Крысов // Вестник университета. – 2022. – № 1. – С. 146-156. – DOI 10.26425/1816-4277-2022-1-146-156. – EDN QMCQGF.

4. Mindbox журнал: «Таргетинг противоречит самой сути создания и продвижения хитового сериала», — Анастасия Бацуева, онлайн-кинотеатр START <https://mindbox.ru/journal/interview/start/>

5. Евстафьев В.А., Пасютина Е.Э. История российской рекламы. Современный период/ 2е изд., испр. и доп. М.: Дашков и Ко, 2017. 872 с.

6. AdIndex: «Взгляд со стороны на онлайн-кинотеатры: что дальше» <https://adindex.ru/publication/opinion/offtop/2020/12/9/287489.phtml>

7. Дарья Иванова. Sostav: «Онлайн-кинотеатры 2022: конкуренция, новые рекламные модели и развитие пиратства» <https://www.sostav.ru/publication/more-tv-58000.html>

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТОРГОВОГО АССОРТИМЕНТА В МАГАЗИНЕ

ҚАЙРАНБАЕВА А.

студентка III курса группы МН-32

КОСТРИЦЫНА Т.В.

*научный руководитель, педагог высшей категории колледж экономики, бизнеса и права
Карагандинский университет Казпотребсоюза,
г.Караганда, Республика Казахстан*

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы к управлению ассортиментом товаров в торговой точке, представлена методика построения планограммы, ассортиментной матрицы, виды выкладки товаров. Определены задачи ассортиментной политики и предложены пути совершенствования ассортимента. Автором показаны результаты ABC анализа, по которым можно сделать вывод, какие товары составляют основу ассортимента фирмы, какие относятся к группам А, В и С.

Ключевые слова: ассортимент, продавец, покупатель, розничная торговля, спрос, предложение, реклама, потребители, анализ, планограмма, ассортиментная матрица

Формирование ассортимента товаров в розничных торговых предприятиях – сложный процесс. В современных условиях функционирования торговых предприятий эта тема является очень актуальной, так как службы магазинов не всегда способны качественно формировать и управлять ассортиментом, полностью удовлетворяя спрос покупателей.

Деятельность по управлению ассортимента должна учитывать спрос населения, условия и предложения поставщиков, особенности ценообразования и конкуренцию на рынке.

Розничная торговля – одна из важнейших сфер обеспечения населения товарами, является посредником товарного предложения и покупательского спроса, источником поступления денежных средств для формирования финансовой стабильности государства. Правильная ассортиментная политика предприятия - это основа стабильности, рентабельности и, в конечном итоге, конкурентоспособности его на рынке.

Ассортимент товаров - группа товаров, связанных между собой либо в силу схожести сферы их функционирования (применения), либо в рамках одного и того же диапазона цен. [1]

Торговый ассортимент - совокупность товаров, реализуемых в торговой сети, определяет тип торгового предприятия (универсальное и специальное, торговые предприятия с комбинированным и смешанным ассортиментом) и форму торгового обслуживания. В однотипных магазинах разной торговой площади, ассортимент будет значительно различаться на количество видов товара и товарных групп.

Характеристиками ассортимента являются ширина, глубина, высота ассортимента, также ассортимент делится на укрупненный, видовой, развёрнутый, марочный, простой, сложный, дополнительный.

Еще одной важной характеристикой ассортимента является его структура - процентное соотношение определенных совокупностей изделий к их общему количеству. Структура ассортимента может выражаться как в натуральных, так и в относительных показателях. Ассортимент магазина зависит от типа и формата магазина, размера торгового зала, расположения торговой точки и конкурентов.

Пять типов товаров, которые должны быть в каждом магазине:

- Уникальные товары - составляют 10%
- Приоритетные товары - рекомендуется иметь 20%
- Базовые товары – 45%
- Сезонные товары - составляют 15% от всего ассортимента магазина
- Удобные товары - 10 %

Грамотно продуманный ассортимент влияет на количество продаж.

Наиболее важными принципами формирования товарного ассортимента для магазина считаются следующие:

- Соответствие потребительскому спросу, товары не пользующиеся спросом, должны быть заменены на более актуальные.
- Грамотный расчет структуры ассортиментных групп
- Достаточная широта и полнота.
- Устойчивость и обновляемость

Процесс формирования товарного ассортимента:

- анализ потребительского спроса;
- анализ ассортимента конкурирующих магазинов;
- анализ материально - технической базы магазина;
- оценка ассортимента с позиции покупателя;
- разработка и утверждение ассортиментного минимума;
- управление товарными запасами.

Существуют способы формирования торгового ассортимента в торговой точке.

Метод ассортиментного перечня предусматривает наличие в продаже товарного предложения, заявленного в обязательном ассортиментном перечне.

Метод потребительского комплекса, в основе которого лежит принцип комплексного удовлетворения спроса. [2]

Ассортиментный перечень - это утвержденный список товаров, которые должны быть в торговой точке на постоянной основе, Такая продукция направлена на удовлетворение повседневного спроса потребителей.

Метод потребительского комплекса основан на удовлетворении ряда потребностей покупателей. Такой подход направлен облегчить выбор и подтолкнуть к импульсивным покупкам. Категории товаров формируют исходя из спроса, пола, возраста, трендов и других характеристик. Для увеличения продаж и повышения количества импульсных покупок применяют инструмент визуального мерчендайзинга - планограмму, представляющую собой схему, показывающую размещение товаров на полках и витринах. Другими словами планограмма это инструмент, позволяющий найти баланс между потребностями покупателей, возможностями ритейлеров и желанием поставщиков. В торговле применяют блочные, горизонтальные, маржинальные и брендовые.

Товарная ассортиментная матрица - внутренний документ розничной торговой точки, ее составляют, чтобы нагляднее видеть ассортимент и оценить покрывает ли ассортимент все потребности целевой аудитории, имеет ли конкурентные преимущества по цене. Ассортиментная матрица магазина – это перечень всех товарных позиций, каталог продукции, составленный в виде таблицы. В нем товары систематизированы и выкладка производится в соответствии с этим каталогом.

Грамотная выкладка товара в магазине способна увеличить товарооборот в несколько раз без лишних затрат. Соблюдая несколько правил и принципов, можно облегчить покупателю поиск нужных товаров и значительно увеличить выручку магазина. [3]

Формирование и управление торгового ассортиментом товаров осуществляется непрерывно, оно связано с определенным предприятием и определяется его ассортиментной политикой.

Компания «Gloria Jeans» основана Владимиром Мельниковым в 1988 году, вначале специализировалась на производстве только джинсовых изделий, сейчас выпускает комплекс одежды, обуви и аксессуаров для всей семьи. Первый бутик компании был открыт в 1991 году в Ростове-на-Дону. Сегодня компания управляет более чем 600 магазинами, расположенными на территории России, Казахстана и Белоруссии. В 2018 первый официальный бутик «Gloria Jeans» был открыт в Казахстане, а летом 2020 года были открыты магазины в городе Караганда. [4]



Рисунок 1. Бутик «Gloria Jeans»

Основным признаком сегментации продукции «Gloria Jeans» является половозрастной. Одежда и сопутствующие товары подразделяются в зависимости от возраста ребенка или подростка. Ассортимент продукции разделен на следующие категории.



Рисунок 2. Целевые сегменты покупателей «Gloria Jeans»

В магазинах представлены модели стран производителей - РФ, Китай, Вьетнам. Структура ассортимента изделий, реализуемых магазином «Gloria Jeans»: нижнее белье и домашняя одежда, чулочно - носочные изделия, джинсы, спортивная одежда, поясная и плечевая одежда, верхняя одежда. «Gloria Jeans» разрабатывает новые коллекции для всех групп потребителей каждый сезон, учитывая направления моды и стилей молодежной одежды, тенденции развития подростков и их увлечения.

По результатам ABC анализа можно сделать вывод, что основу ассортимента формы составляют джинсы, которые формируют около 35% всего товарооборота, затем плечевая одежда и поясная одежда. Эти ассортиментные группы составляют группу А-характеризующуюся наибольшим уровнем доходности, приносит 80% прибыли.

Группу В вошли верхняя и спортивная одежда, что составляет почти 20% дохода. И наконец в группу С, которая включает нижнее белье и чулочно – носочные изделия. Данная группа товаров не приносит большой доход, но является товаром постоянного спроса, но имеют невысокую стоимость.

Таблица 1. Результаты ABC анализа

Ассортиментная группа	Группа товаров согласно анализу ABC
Джинсы	А
Плечевая одежда (кроме джинсов и спортивной одежды)	А
Поясная одежда (кроме джинсов и спортивной одежды)	А
Верхняя одежда.	В
Спортивная одежда	В
Нижнее белье и домашняя одежда	С
Чулочно- носочные изделия	С

В настоящее время управление товарным ассортиментом и продвижении товаров играет важную роль, что позволяет фирме избежать экономических проблем.

Предложения по улучшению ассортиментной политики фирмы «Gloria Jeans»: рассмотреть расширение ассортимента аксессуаров для волос, сумки, рюкзаки, часы; привлечь маркетологов с целью изучения и прогнозирования рынка и рекламные фирмы для обновления рекламных материалов; проводить обучение продавцов для повышения уровня квалификации в области продвижения товаров; создать официальный сайт по городу Караганде.

Список литературы:

1. Варли Розмари, Рафик Мохаммед. Основы управления розничной торговлей./Пер. с англ. Ильин С.Б. (главы 1-9), Бирюкова Н.Д. (главы 10-18).
2. Мерчандайзинг: управление розничными продажами. М. Юнитидана, 2002. -274 с.
3. <https://umom.biz/kak-sostavit-planogrammu-vykladki-tovarov/> «Как составить планogramму выкладки товаров»
4. Forbes.kz «Бренд Gloria Jeans выходит на рынок Казахстана»

ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ - ПРОФЕССИЯ БУДУЩЕГО

БУЛАТОВА А.

студентка II курса группы МК-21

ПЛЕТЕНЬ Е.В.

научный руководитель, педагог-исследователь

колледж экономики, бизнеса и права

Карагандинский университет Казпотребсоюза,

г.Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы к развитию digital маркетинга в Казахстане, преимущества такого вида маркетинга и его возможности для более эффективного продвижения товаров и услуг на рынке. Рассмотрены инструменты цифрового маркетинга, актуальность развития данной сферы маркетинга в будущем. В рамках данной работы было проведено анкетирование, в котором приняли участие 66 человек. Целевой группой стали студенты 2 и 3 курсов колледжа экономики, бизнеса и права КарУ Казпотребсоюза. Опрос проводился в Google Forms функционале.

Ключевые слова: цифровой маркетинг, мультимедийный контент, цифровые медиа, SEO-продвижение, QR-код, сайты, digital – агентства.

В наше время огромное внимание в Казахстане уделяется развитию технологий, которые касаются всех сфер жизни человека. Естественно, цифровизация затронула и рыночные отношения, способствуя появлению так называемого цифрового маркетинга, открывшего новые пути взаимодействия с аудиторией.

Определение «цифровой маркетинг» начал использоваться в 1990-х годах прошлого века, однако уже в середине 1980-х годов компания «SoftAd Group» (сейчас ChannelNet) разработала рекламную кампанию для нескольких автопроизводителей, а в ответ на письмо с вкладышем из журнала можно было получить дискету с мультимедийным контентом по продвижению различных марок машин и предложению бесплатных тестовых поездок. Так компания впервые использовала цифровой носитель в комплексе с инструментами офлайн-продвижения. К 2010 году значительно вырос уровень сложности инструментов цифрового маркетинга, как комплекса для эффективного создания глубоких и прочных отношений с потребителем. [1]

Стремительное развитие цифровых медиа создало новые возможности для маркетинга и рекламы. Широкое распространения мобильных устройств с доступом к цифровым каналам привело к экспоненциальному (быстрому или стремительному) росту цифровой рекламы.

Маркетинг – деятельность по изучению потребностей клиентов, созданию привлекательной для покупателей рекламы и как следствие увеличение прибыли компании.

В основе digital-маркетинга лежит традиционный маркетинг, который специалисты реализуют через цифровые каналы коммуникации, например через рекламу в соцсетях и на сайтах. Цифровой маркетинг или digital маркетинг- термин, применяемый для обозначения таргетивного и интерактивного маркетинга товаров и услуг, использующего цифровые технологии для привлечения потенциальных клиентов и удержания их в качестве потребителей. Часто это понятие путают с интернет-маркетингом, но у них есть существенное отличие. Вернее, digital-маркетинг включает в себя и интернет-маркетинг тоже, но интернетом не ограничивается. Интернет-маркетинг - это SEO-продвижение сайта, контекст, вебинары и т. д. - все каналы, которые доступны пользователю только в интернете. А digital-маркетинг это все вышеперечисленное плюс реклама и продвижение на любых цифровых носителях вне сети, но к digital рекламе не относится продвижение с помощью таких традиционных каналов как объявления в газетах, флаера, реклама на ТВ, билборды.

Хотя, если на билборде будет указан QR-код, с помощью которого можно перейти на сайт — то это уже digital -маркетинг. [2]

Преимущества такого вида маркетинга заключаются в том, что он позволяет охватить и онлайн-, и офлайн-потребителей, которые используют планшеты и мобильные телефоны, играют в игры, загружают приложения. Так же, цифровой маркетинг дает возможность собирать четкие и детализированные данные: практически все действия пользователя в цифровой среде фиксируются аналитическими системами, что позволяет делать точные выводы об эффективности разных каналов продвижения, а также составить точный портрет покупателя. И еще digital -маркетинг позволяет привлечь на онлайн-рынок офлайн аудиторию, и наоборот, например с помощью QR-кода на флаере можно направить пользователя на сайт, или используя email-рассылку пригласить подписчиков на семинар или другой офлайн-ивент.

В digital - маркетинге все инструменты можно разделить на 3 группы:

- 1) Платные ресурсы: все действия, за которые компании нужно платить;
- 2) Собственные ресурсы: сайты, страницы в соцсетях;
- 3) Заработанные ресурсы или «сарафанное радио» или earned media -бесплатные или приобретенные коммуникационные каналы.

Рассмотрим самые распространенные виды digital - маркетинга:

- цифровое ТВ и онлайн-радио;
- реклама в приложениях, мессенджерах, онлайн-играх;
- SMS и MMS-рассылка;
- реклама на интерактивных и уличных светодиодных экранах, терминалах самообслуживания;
- SEO и SEM - поисковый маркетинг в сети;
- контекстная реклама, баннеры и тизерная реклама (от англ. tease «дразнить») вид рекламы, «замешанный» на интриге;
- SMM - маркетинг в социальных сетях;
- email-маркетинг;
- партнерский маркетинг, при котором вебмастер получает оплату за привлечение каждого посетителя или покупателя.

Позволить себе все и сразу могут немногие компании, поэтому прибегают к помощи Digital агентства – компании, занимающейся продвижением бизнеса в сети интернет за счет наработанного опыта, разработок и сформировавшегося штата сотрудников. Digital агентство способствует созданию эффективных отношений с целевой аудиторией, позитивного имиджа бренда и повышению лояльности к продукту, либо услуге. В состав команды могут входить: маркетолог, специалист по SEO, аналитик, менеджер проекта, дизайнер, верстальщик, программист, контент-менеджер и копирайтер. Для нерегулярных работ такое агентство может нанимать фрилансеров, например, видеооператоров или фотографов. [3]

Digital - агентства оказывают такие услуги, как:

- разработка комплексной стратегии продвижения продукта;
- создание и раскрутка сайтов, дизайн, медийное и контекстное продвижение;
- работа с онлайн-сообществами;
- организация офлайн-мероприятий;
- создание рекламы для цифрового ТВ или онлайн-радио и т. д.

ТОП лучших digital агентств в Казахстане (2021-2022 гг):

- Bestweb.kz
- 4like.kz
- Smartum.kz
- Mark&Co
- 4dclick
- Wunder

- Mega SMM
- Webcom Kazakhstan
- Artox
- Registeam[3].

Digital - маркетинг позволяет маркетологам развиваться в современной сфере взаимодействия с потребителями, и открывает множество новых рабочих мест на рынке труда. Невольно возникает вопрос: будет актуально развитие данной сферы маркетинга и будет ли профессия digital-маркетолога востребована в будущем, особенно в нашей республике?

Принципиально новые инструменты маркетинговой коммуникационной политики, революционные формы ведения бизнеса и способы привлечения потребителей формируются благодаря динамичному развитию цифрового маркетинга или digital-маркетинга.

Однако, самым главным моментом, который стоит учитывать при ответе на эти вопросы, остается мнение аудитории, на которую рассчитывается применение маркетинговых приемов. Чтобы узнать мнение аудитории о digital-маркетинге, в рамках данной работы, было проведено анкетирование, в котором приняли участие 66 человек. Целевой группой стали студенты 2 и 3 курсов колледжа экономики, бизнеса и права КарУ Казпотребсоюза. Опрос проводился в Google Forms функционале.

Практически все принимавшие участие в анкетировании студенты – 93,9% отметили, сталкиваются с digital-маркетингом каждый день, что говорит о его большой популярности в коммуникативных технологиях.

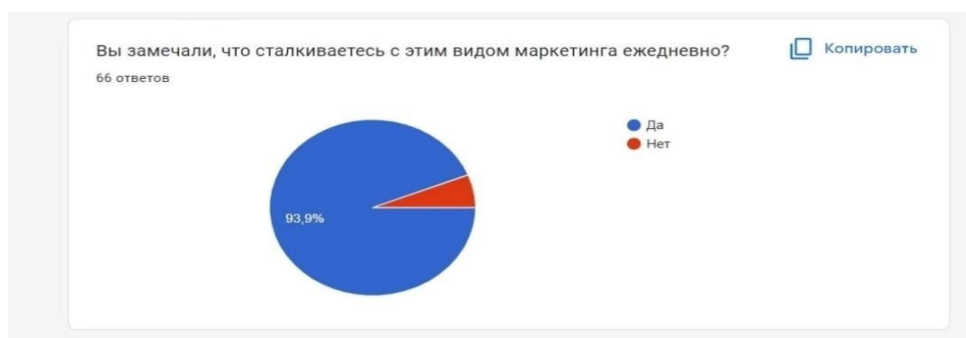


Рисунок 1.

Цифровую рекламу считают эффективной 75,8% респондентов, потому что она привлекает новых клиентов

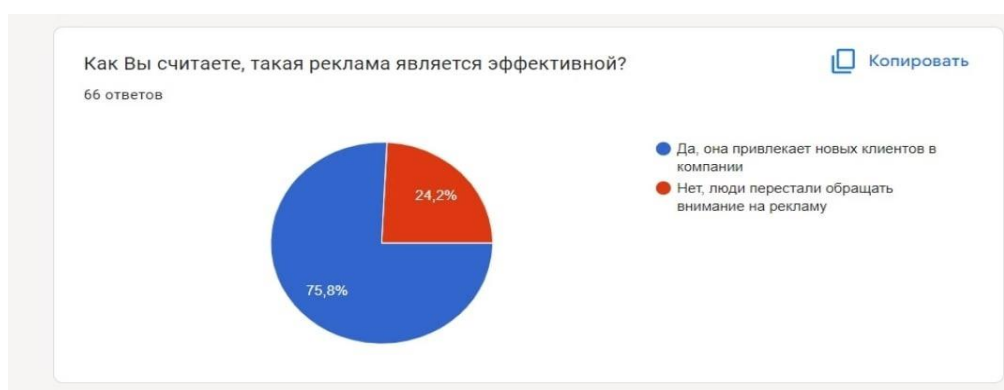


Рисунок 2.

65,2 % опрошенных выбирают товары и услуги, используя разные виды рекламы и продвижения, но почти 30% или 16 человек не доверяют современной рекламе.

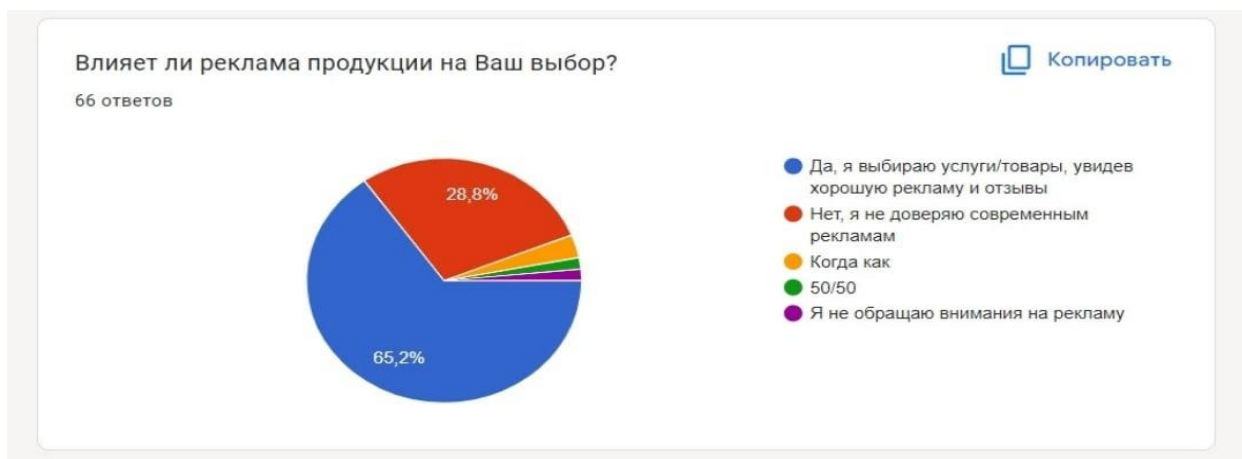


Рисунок 3.

Digital – маркетинг считают качественным средством для продвижения товаров, что дает ему преимущества перед конкурентами 86,4% студентов, остальные же 13,6% связывают конкурентность только с качеством самих товаров/ услуг.

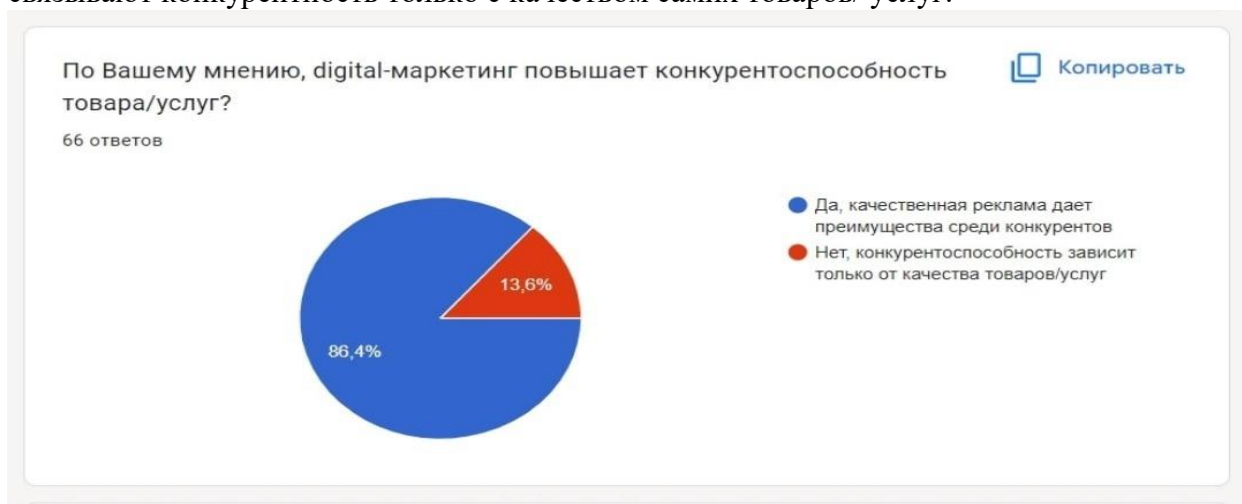


Рисунок 4.

За дальнейшее развитие сферы цифрового маркетинга проголосовали 87,9% или 58 студентов, а вот 8 человек считают, что в этом нет необходимости. Так как существует достаточно большое количество видов рекламы.

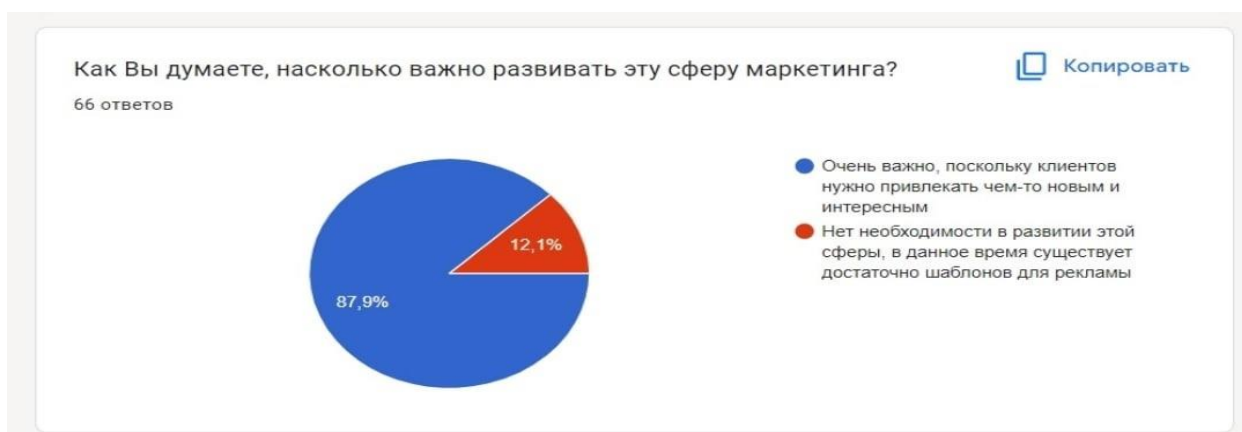


Рисунок 5.

На вопрос «Будет ли вакансия digital-маркетолога актуальна в Казахстане в

будущем?» подавляющее большинство респондентов 92,4% ответили положительно, остальные же считают, что для продвижения товаров и услуг на рынке такой специалист не будет нужен.

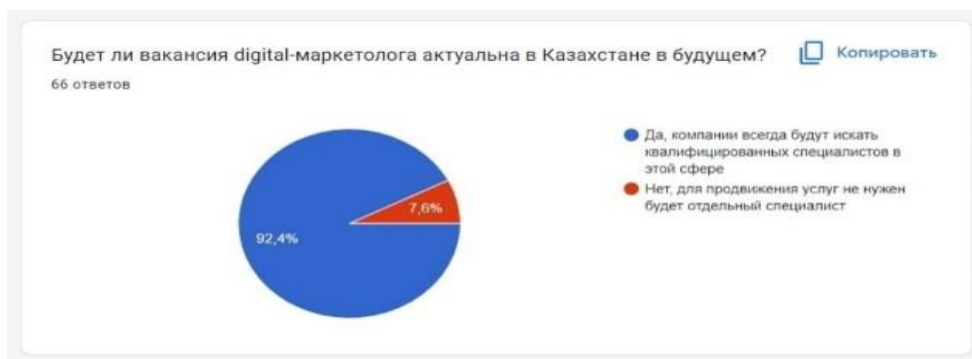


Рисунок 6.

Исходя из результатов опроса и всего вышесказанного, можно сделать вывод, что развитие digital-маркетинга является крайне важным элементом развития компаний. Их уровня конкурентоспособности на рынке товаров и услуг. Можно смело говорить о том, что digital-маркетолог - это профессия будущего.

Список литературы:

1. <https://ladycaramelka.ru/stati/cifrovoy-marketing>
2. https://bstudy.net/776770/ekonomika/tsifrovye_marketingovye_tehnologii «Цифровые маркетинговые технологии»
3. <https://bestweb.kz> ТОП лучших digital агентств Казахстана - рейтинг 2022

ПРИМЕНЕНИЕ НЕЙРОМАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ

ОГАНЕЗОВА А., КАСУМОВА Х.

Студентки группы МК 21-2

МАЖИТОВА С.К.

Научный руководитель, к.э.н., доцент

Карагандинский университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация В данной статье рассмотрено понятие нейромаркетинга, обоснованно его применение в маркетинговых исследованиях, приведены примеры внедрения результатов нейромаркетинга на практике; представлены общие шаги для разработки плана внедрения нейромаркетинга в Казахстане.

Ключевые слова: Маркетинг, нейромаркетинг, воздействие, реклама, упаковка, продукт, Казахстан

Нейромаркетинг – это наука, изучающая воздействие маркетинговых стратегий на мозговую деятельность потребителей. С помощью нейромаркетинга можно выявить скрытые мотивы поведения потребителей и создать более эффективные маркетинговые кампании. Нейромаркетинг является весьма перспективной областью, которая находит все большее применение на практике. Так, использование нейромаркетинга в современных торговых предприятиях Казахстана позволяет компаниям создавать более эффективные

маркетинговые стратегии, привлекать больше потребителей и повышать продажи.

Для лучшего понимания нейромаркетинга, рассмотрим некоторые технологии применения.

Тестирование рекламных материалов. Исследования показывают, что эмоциональная реакция на рекламу имеет большое значение для принятия решения о покупке. С помощью методов нейромаркетинга можно выявить, какие элементы рекламы вызывают наиболее сильные эмоциональные реакции, и использовать эту информацию для создания более эффективных рекламных кампаний.

Одним из способов тестирования рекламных материалов с помощью нейромаркетинга является измерение электроэнцефалограммы (ЭЭГ) у потребителей во время просмотра рекламы. Так, например, красная линия на графике ЭЭГ представляет собой меру внимания, а синяя - меру эмоциональной активации.

Изучение поведения потребителей в магазинах. С помощью нейромаркетинга можно изучать, какие элементы магазина (например, дизайн, расположение товаров и т.д.) вызывают наиболее сильные эмоциональные реакции у потребителей, и использовать эту информацию для создания более эффективных магазинов. На примере тепловой карты, полученной при изучении поведения потребителей в магазине видно, какие зоны магазина наиболее посещаемы и вызывают наибольшую эмоциональную реакцию у потребителей.

Изучение реакций на упаковку товаров. С помощью нейромаркетинга можно изучать, какие упаковки вызывают наибольшую эмоциональную реакцию у потребителей. На примере измерения изменений в электродермальной активности (EDA) у потребителей при просмотре разных упаковок можно увидеть, что наибольшую эмоциональную реакцию вызывает упаковка в центре изображения.

Нейромаркетинг позволяет компаниям определить, какие элементы упаковки (например, цвета, формы, изображения) наиболее привлекательны для потребителей и как их использование может улучшить продажи. Эта информация может быть использована для создания более привлекательных упаковок товаров.

Исследование реакций на рекламные видеоролики. Нейромаркетинг позволяет определить, какие элементы видеоролика вызывают наибольший эмоциональный отклик у зрителей и как их использование может увеличить вероятность, что зритель запомнит и положительно оценит рекламный материал.

Изучение реакций на продукты. С помощью нейромаркетинга можно выявить, какие продукты вызывают наиболее сильные эмоциональные реакции у потребителей. Эта информация может быть использована для создания более привлекательных продуктов.

Изучение реакций на бренд. С помощью нейромаркетинга можно выявить, какие бренды вызывают наиболее сильные эмоциональные реакции у потребителей. Эта информация может быть использована для создания более эффективных брендовых стратегий.

Эти примеры показывают, как нейромаркетинг может быть использован для изучения реакций потребителей на различные маркетинговые материалы и воздействия. Такие исследования помогают компаниям улучшать свои маркетинговые стратегии и создавать более эффективные продукты и услуги.

Внедрение нейромаркетинга в Казахстане может быть сложным и долгосрочным процессом, который требует специализированных знаний и опыта. Ниже представлены общие шаги для разработки плана внедрения нейромаркетинга в Казахстане:

1. Оценка рынка. Необходимо провести анализ рынка и выявить отрасли, в которых можно эффективно использовать нейромаркетинг. Также необходимо изучить потребности и запросы клиентов в этих отраслях.

2. Подбор профессионалов. Для внедрения нейромаркетинга в Казахстане необходимы высококвалифицированные специалисты с опытом работы в данной сфере. Необходимо подобрать команду экспертов, которые смогут обеспечить эффективное использование

нейромаркетинга.

3. Проведение исследований. Для успешного внедрения нейромаркетинга необходимо проводить регулярные исследования, которые позволяют выявить потребности и предпочтения целевой аудитории. Это поможет определить эффективность рекламных кампаний и принимать правильные решения.

4. Разработка стратегии. На основе результатов исследований необходимо разработать стратегию маркетинга, которая будет учитывать особенности нейромаркетинга и позволит максимально эффективно использовать его потенциал. Стратегия должна включать в себя определение целей, выбор медиа-каналов, разработку креативных концепций и тестирование рекламных материалов.

5. Тестирование рекламных материалов. Для определения эффективности рекламных материалов необходимо проводить тестирование с помощью нейромаркетинга. Это поможет определить, какие рекламные материалы вызывают наибольший эмоциональный отклик у потребителей.

6. Оценка результатов. Необходимо регулярно оценивать результаты применения нейромаркетинга и определять его эффективность. Это поможет корректировать стратегию маркетинга и у

7. Обучение персонала. Необходимо обучать персонал, который будет заниматься реализацией стратегии нейромаркетинга. Обучение должно включать в себя не только теоретические знания, но и практические навыки работы с нейромаркетинговыми инструментами.

8. Внедрение. После всех подготовительных работ можно приступить к внедрению нейромаркетинга в бизнес-процессы компании. Необходимо организовать работу специалистов, разработать программы и технические инструменты для использования нейромаркетинга в маркетинговых кампаниях.

9. Мониторинг и анализ. Важным этапом является постоянный мониторинг и анализ результатов работы с нейромаркетингом. На основе полученных данных можно вносить коррективы в стратегию маркетинга и повышать ее эффективность.

Таким образом, план внедрения нейромаркетинга в Казахстане включает в себя ряд подготовительных мероприятий, анализ рынка, разработку стратегии, обучение персонала и внедрение нейромаркетинга в бизнес-процессы компании. Основным преимуществом использования нейромаркетинга является возможность получения более точной информации о потребностях и предпочтениях целевой аудитории, что позволяет разработать более эффективные маркетинговые кампании.

Важно отметить, что применение нейромаркетинга может быть дорогостоящим и не всегда является оптимальным выбором для компаний. Кроме того, результаты исследований нейромаркетинга могут быть интерпретированы по-разному и не всегда являются достоверными. Поэтому, компании должны тщательно оценить свои потребности и возможности, прежде чем принимать решение о применении нейромаркетинга.

Тем не менее, нейромаркетинг имеет большой потенциал в маркетинговой индустрии и уже используется многими крупными компаниями в различных странах, в том числе и в Казахстане.

Нейромаркетинг позволяет компаниям более глубоко понимать потребности и предпочтения своих клиентов, создавать более привлекательные продукты и услуги, а также улучшать эффективность своих маркетинговых кампаний.

В Казахстане нейромаркетинг только начинает получать свое развитие и становится популярным инструментом в маркетинге. Однако уже есть несколько примеров успешной практики применения нейромаркетинга в Казахстане:

Компания Coca-Cola Kazakhstan использовала нейромаркетинг для анализа реакций на свою новую упаковку бутылок. Исследование показало, что дизайн упаковки вызывал сильный эмоциональный отклик у потребителей и улучшал их восприятие бренда. Эта

информация помогла Coca-Cola создать новую упаковку, которая была более привлекательной для потребителей и помогла компании увеличить свои продажи.

Компания Kcell использовала нейромаркетинг, который показал, что реклама, в которой использовались яркие цвета и эмоциональные образы, более эффективна и привлекает больше клиентов.

Компания JTI Kazakhstan использовала нейромаркетинг и исследование показало, что реклама, в которой использовались эмоциональные образы и вызывающие воспоминания, более эффективна и привлекает больше клиентов.

Внедрение нейромаркетинга в маркетинговые стратегии компаний может значительно повысить эффективность их деятельности. Нейромаркетинг позволяет получить более глубокое понимание того, как наш мозг реагирует на различные маркетинговые стимулы, такие как цвет, звук, запах и визуальные эффекты. Это помогает оптимизировать маркетинговые кампании и создавать более эффективные продукты, которые лучше соответствуют потребностям и желаниям потребителей.

Многие банки в Казахстане проводили исследование с помощью нейромаркетинга, чтобы определить, какие каналы коммуникации более эффективны для привлечения клиентов. Исследование показало, что клиенты более склонны к сотрудничеству с банком, если он использует социальные сети и мессенджеры для коммуникации.

Применение нейромаркетинга на практике уже привело к значительному улучшению результатов для многих компаний в мире. Например,

Компания Ford использовала нейромаркетинг для анализа реакций на свой новый автомобиль Ford Explorer. Потенциальные покупатели оценивали автомобиль выше, когда они видели его в городской среде, чем когда он был показан в сельской местности. Эта информация помогла Ford настроить маркетинговую кампанию, чтобы лучше подчеркнуть особенности автомобиля в городской среде.

Компания Nestle использовала нейромаркетинг для анализа эффективности своей рекламной кампании на телевидении. Исследование показало, что реклама с использованием голоса ребенка вызвала более сильный эмоциональный отклик у зрителей, чем реклама с использованием голоса взрослого. Эта информация помогла Nestle создать более эффективные рекламные материалы и привлечь большее количество потребителей.

Компания Procter & Gamble использовала нейромаркетинг для анализа реакций на свою новую рекламную кампанию для бренда Old Spice. Отметим, что реклама, в которой были показаны мужчины с мускулистыми телами, вызвала сильный эмоциональный отклик у женщин. Эта информация помогла Procter & Gamble создать новую рекламную кампанию.

Компания Frito-Lay, производитель закусок, использовала нейромаркетинг для разработки нового дизайна упаковки своих продуктов. В результате улучшения дизайна упаковки продажи увеличились на 5,3%, что привело к росту прибыли компании на 8,5 миллионов долларов.

Еще один пример эффективности внедрения нейромаркетинга – это использование его в создании видеорекламы. Компания Mars Food совместно с агентством BBDO исследовала, как люди реагируют на различные варианты видеорекламы супа. Используя технологии нейромаркетинга, компания выяснила, что реклама с увеличенным количеством деталей вызывает больший интерес у потребителей и способствует большему количеству продаж.

Также нейромаркетинг может быть использован для анализа эффективности дизайна веб-сайтов. Например, компания Google проводила исследования, используя нейромаркетинг, чтобы понять, как люди взаимодействуют с результатами поисковой выдачи. Результаты исследования помогли компании улучшить дизайн своих страниц результатов поиска и повысить их эффективность.

В целом, применение нейромаркетинга в бизнесе может значительно повысить эффективность маркетинговых стратегий, может быть использован для изучения реакций потребителей на различные маркетинговые материалы и воздействия, что помогает

компаниям улучшать свои маркетинговые стратегии и создавать более эффективные продукты и услуги.

Таким образом, внедрение нейромаркетинговых технологий в деятельности предприятий Казахстана может улучшить эффективность маркетинговых кампаний и помочь компаниям снизить затраты на маркетинговые исследования.

Список литературы:

1. Aricak, O. T. (2019). Advances in neuromarketing and its implications for tourism industry. *Journal of Tourism Futures*,
2. Genco, S., Pohlmann, A., & Steidl, P. (2017). *Neuromarketing in Action: How to Talk and Sell to the Brain*. Springer.
3. Hubert, M., & Kenning, P. (2008). A Current Overview of Consumer Neuroscience. *Journal of Consumer Behaviour*, 7(4-5), 272-292.
4. Lee, N., Broderick, A. J., & Chamberlain, L. (2007). What is "neuromarketing"? A discussion and agenda for future research. *International Journal of Psychophysiology*, 63(2), 199-204. Morin, C., & Pessiglione, M. (2018). Value-based decision-making in humans: the role of the striatum in the evaluation of behavioral options. *Neuropsychologia*, 112(Pt A), 121-133.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ГОРШКОВА А.Ю.

студентка группы МО-21-2

ШАХШИНА А.К.

*Научный руководитель, старший преподаватель
Карагандинский университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан*

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные аспекты цифровой маркетинговой деятельности и способы её успешной реализации.

Ключевые слова: цифровизация, цифровой маркетинг, цифровые технологии.

В современном мире, где постоянно развиваются технологии и создаются новые способы коммуникации, цифровизация маркетинговой деятельности становится всё более актуальной. Это не только позволяет максимально эффективно использовать технологические преимущества работы с данными, но и поддерживать тесный контакт с целевой аудиторией, которая находится в постоянном движении и обновляет свои предпочтения и потребности.

Цифровизация маркетинга означает использование цифровых технологий для привлечения, удержания и увеличения клиентской базы. Она позволяет улучшить коммуникацию с потребителями, повысить эффективность маркетинговых кампаний и оптимизировать процессы продаж.

Однако, вместе с ростом цифровых технологий возникают и новые вызовы. Например, усиление конкуренции, необходимость удержания клиентов на долгосрочной основе и рост требований к персонализации взаимодействия с клиентами. В связи с этим, цифровизация маркетинга требует комплексного подхода и профессиональных знаний в области цифровых технологий, маркетинга и аналитики.

Основные преимущества цифровой маркетинговой деятельности:

- Более точное определение целевой аудитории.

Одним из главных преимуществ цифровых платформ и инструментов является возможность анализировать данные пользователей и определять их интересы и

поведенческие паттерны. На основе этих данных можно создавать уникальные для каждого пользователя предложения и предложения, основанные на его интересах, что значительно повышает вероятность успешного взаимодействия.

- Наблюдение за эффективностью кампаний.

Анализ платформ и социальных медиа позволяет не только определять интересы пользователей, но и точно понимать, какие кампании и действия были наиболее эффективными. Это позволяет улучшать планирование маркетинговых кампаний и добиваться более высоких результатов.

- Более легкое взаимодействие с клиентами.

Использование цифровых платформ позволяет поддерживать более тесный контакт с клиентами, что необходимо для удержания их лояльности. Это можно реализовать, например, через чат-боты, поддержку в социальных медиа, электронную почту и другие каналы связи, что облегчает коммуникацию и повышает качество обслуживания.

- Увеличение узнаваемости бренда.

Использование цифровых платформ и социальных медиа для продвижения своих товаров и услуг привлекает большое количество пользователей, что может повысить узнаваемость бренда и даже привести к увеличению его лояльности.

- Сокращение затрат.

Цифровая маркетинговая деятельность может сократить затраты на продвижение и маркетинг до 40%, по сравнению с традиционными методами. Это связано с тем, что многие инструменты доступны бесплатно или по относительно небольшой плате, а также с тем, что благодаря эффективному анализу данных можно сократить расходы на действия, не оправдывающие своей цены.

Основными инструментами цифровой маркетинговой деятельности являются:

- Сайт: это цифровая визитная карточка, на которой можно представить свою компанию, продукты или услуги.

- Поисковая оптимизация (SEO): это процесс оптимизации сайта для увеличения его видимости в поисковых системах.

- Реклама в поисковых системах (SEM): это способ платной рекламы в поисковых системах, который помогает увеличить количество кликов на сайт.

- Социальные сети: это место, где можно общаться с клиентами и продвигать свои продукты или услуги.

- Email-маркетинг: это способ использования электронной почты для связи с клиентами и отправки им информации о новых продуктах, акциях и т. д.

- Мобильный маркетинг: это использование мобильных устройств для продвижения продуктов или услуг.

- Аналитика: это инструменты для сбора и анализа данных о том, как пользователи взаимодействуют с сайтом и как можно улучшить его работу и продажи.

Важным аспектом цифровизации маркетинга является переход от массового маркетинга к персонализированному. Цифровые технологии позволяют собирать данные о клиентах и анализировать их, что в свою очередь позволяет настраивать маркетинговые кампании под конкретного потребителя. Таким образом, компания может предлагать клиенту только те продукты или услуги, которые ему действительно интересны.

Еще одним важным аспектом цифровизации маркетинга является использование аналитики. С помощью аналитических инструментов можно определить эффективность маркетинговых кампаний, выявить ошибки и недостатки, а также улучшить стратегию продвижения.

Цифровизация маркетинга также позволяет оптимизировать процессы продаж. Например, благодаря онлайн-магазинам и интернет-банкингу, клиент может купить товар или оплатить услугу не выходя из дома, что экономит время и сокращает затраты на инфраструктуру.

В заключении можно отметить, что цифровизация маркетинга является необходимым условием для успешной работы современной компании. Она позволяет улучшить взаимодействие с клиентами, повысить эффективность маркетинговых кампаний и оптимизировать процессы продаж. Однако, для успешной реализации цифровой стратегии необходимо обладать комплексными знаниями и опытом в области маркетинга, аналитики и цифровых технологий.

Список литературы:

1. Иванов, А. Цифровизация маркетинга: новые тенденции и перспективы [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. – 2020. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4485122>

2. Калабин, С. Как цифровизация помогает бизнесу в условиях пандемии [Электронный ресурс] // Интерфакс. – 2020. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/737288>

3. Рябцева, И. Цифровизация маркетинга: вызовы и возможности [Электронный ресурс] // Бизнес-обзор. – 2019. – Режим доступа: <https://biznes-obzor.ru/digital-transformation/digitalmarketing-technology/>

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В 21 ВЕКЕ

ТУТУРОВА М.Л.

студентка группы МК-20-2

ШАХШИНА А.К.

*научный руководитель, старший преподаватель
Карагандинский университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан*

Аннотация. В статье рассматриваются достижения в области искусственного интеллекта и его потенциал для преобразования мира. Авторы обсуждают технологии машинного обучения, нейронных сетей и другие методы, которые в ближайшее время могут изменить способ, которым мы живем и работаем.

Ключевые слова: искусственный интеллект, нейронные сети, глубокое обучение.

Искусственный интеллект, или ИИ, стал горячей темой в 21 веке. Начиная с самоуправляемых автомобилей и заканчивая виртуальными помощниками, искусственный интеллект добился невероятных успехов и стал частью нашей повседневной жизни. В этой статье мы рассмотрим текущее состояние искусственного интеллекта в 21 веке и его потенциальные последствия в будущем.

Искусственный интеллект существует с 1950-х годов, но только в 21 веке он по-настоящему начал развиваться. Одной из главных причин этого стала разработка алгоритмов машинного обучения. Машинное обучение позволяет компьютерам извлекать уроки из данных и улучшать свою производительность с течением времени без явного программирования. Это привело к значительным достижениям в таких областях, как распознавание речи, изображений и обработка естественного языка.

Одним из самых значительных прорывов в области искусственного интеллекта в 21 веке стало развитие глубокого обучения. Глубокое обучение - это тип машинного обучения, который использует искусственные нейронные сети для обучения и повышения производительности с течением времени. Глубокое обучение используется во многих приложениях, включая распознавание изображений и речи, обработку естественного языка и игры.

Искусственный интеллект также добился значительных успехов в области

робототехники. Теперь роботы могут выполнять широкий спектр задач - от производства до хирургии. Роботы также разрабатываются для выполнения задач, которые слишком опасны или слишком трудны для человека, таких как исследование глубоководных районов или выполнение задач в космосе.

Еще одна область, где искусственный интеллект оказывает значительное влияние, - это здравоохранение. Искусственный интеллект используется для разработки новых лекарств, анализа медицинских изображений и прогнозирования результатов лечения пациентов. Искусственный интеллект также используется для повышения эффективности и точности медицинских диагнозов, помогая врачам принимать более обоснованные решения об уходе за пациентами.

Хотя искусственный интеллект добился многих впечатляющих успехов в 21 веке, существуют также опасения по поводу его потенциального воздействия на общество. Одна из проблем заключается в том, что искусственный интеллект может привести к смещению рабочих мест, поскольку машины станут лучше выполнять задачи, которые ранее выполнялись людьми. Другая проблема заключается в том, что искусственный интеллект может быть использован для разработки автономного оружия, которое может представлять значительную угрозу глобальной безопасности.

Несмотря на эти опасения, многие эксперты считают, что искусственный интеллект обладает потенциалом принести значительную пользу обществу. Искусственный интеллект обладает потенциалом для улучшения качества нашей жизни, помогает нам решать сложные проблемы и создавать новые отрасли промышленности и рабочие места. Поскольку мы продолжаем разрабатывать искусственный интеллект, важно, чтобы мы учитывали потенциальные последствия и работали над тем, чтобы разработка искусственного интеллекта была этичной и ответственной.

В заключение можно сказать, что искусственный интеллект добился невероятных успехов в 21 веке и обладает потенциалом произвести революцию во многих аспектах нашей жизни. Поскольку мы продолжаем разрабатывать искусственный интеллект, важно, чтобы мы учитывали потенциальные последствия и работали над тем, чтобы развитие искусственного интеллекта приносило пользу обществу в целом.

Список литературы:

1. Маркофф Д. Homo Roboticus? Люди и машины в поисках взаимопонимания / Джон Маркофф ; Пер. с англ. — М.: Альпина нон-фикшн, 2016. — 406 с. — (Серия «Искусственный интеллект»).
2. Баррат Дж. Последнее изобретение человечества: Искусственный интеллект и конец эры Homo sapiens / Джеймс Баррат ; Пер. с англ. — 2-е изд. — М. : Альпина нон-фикшн, 2019. — 396 с. — (Серия Alpina Popular Science).

ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА, КАК ИНСТРУМЕНТ SMM ПРОДВИЖЕНИЯ

СМАИЛОВА К.

Студентка группы МК 20-2

МАЖИТОВА С.К.

Научный руководитель, к.э.н., доцент

Карагандинский университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В настоящее время интернет является неотъемлемой частью нашей жизни, социальными сетями пользуется каждый второй пользователь интернета. Для рекламодателей подобное положение вещей может быть весьма полезным. Актуальность моей статьи обусловлена тем, что таргетированная реклама является новым направлением в продвижении товаров и услуг на просторах интернета. В интернете гораздо легче и проще продвинуть свою услугу или товар, благодаря социальным сетям, а особенно с помощью таргета.

Ключевые слова: Маркетинг, таргетинг, воздействие, информация, социальные сети, реклама, интернет

В переводе с английского target означает «цель», то есть это реклама, которая настраивается с учетом интересов и характеристик целевой аудитории. Отображается заинтересованным в продвигаемом продукте пользователям на сайтах и в приложении. Пока пользователи переписываются с друзьями в социальных сетях или же занимаются поиском информации через различные браузеры, все эти данные собираются, которыми потом пользуются таргетологи для анализа.

Какая же информация сохраняется о посетителях:

1. Местоположение – считывается по запросам или указывается при создании профиля;
2. Пол, возраст, семейный статус, образование, место работы – пользователи сами заполняют данные, при регистрации в соц.сетях;
3. Интересы – вычисляются на основе подписок, посещенных ресурсов, активностей под постами, поисковых запросов.

Таргет это очень удобная реклама, но так же хотелось бы выделить плюсы и минусы данного вида рекламы:

- новые обновления продукта видны только тем людям, которые интересуются им;
- возможность отразить портрет потенциального покупателя;
- уменьшить процент нецелевой аудитории;
- удобно подобранный формат для восприятия;
- таргет легко запускается, по минимальной стоимости, не требует наличие собственного сайта.

Таргет – это самый простой способ найти ЦА, но у него есть парочку недостатков:

- рекламная политика площадок строжайшая;
- использование персональной информации;
- нет единой рабочей формулы для всех соц. Сетей.

Таргетинг с каждым годом развивается все больше и больше. Становится в изучении намного шире. Есть несколько видов таргетинга, которые я бы хотела раскрыть.

Тематический

Размещается на ресурсах, которые соответствуют тематике рекламируемого продукта. Публикуются с помощью тизерных сетей (рекламная сеть). Большой охват аудитории, но не учитываются индивидуальные особенности потребителей. В основном, используется для продвижения косметики на женских форумах или магазинов электронной техники.

Поведенческий

Транслирует все объявления с учетом поведения потребителей. Все сайты при каждом действия пользователя анализируют: какие площадки он посещал, что просматривал, приобретал, каким способом оплачивал покупку. Результаты анализа далее используются в таргетинге для правильной настройки рекламы, чтобы составить четкий портрет потенциального клиента.

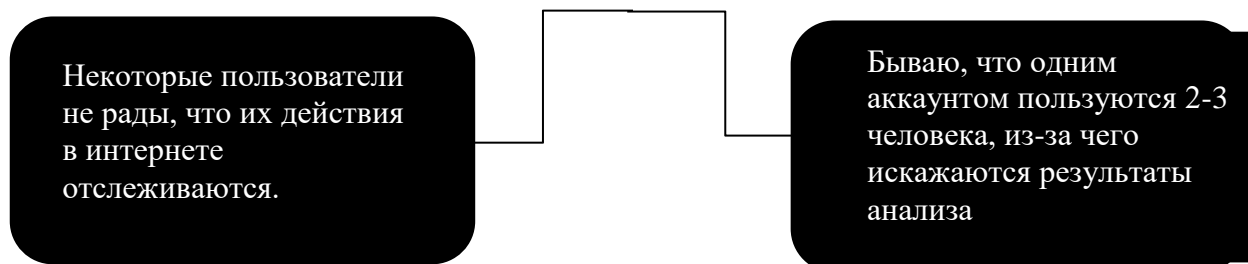


Рисунок 1 - Проблемы поведенческого таргета

В социальных сетях собирают данные, когда пользователи ставят лайки, подписываются, читают посты, вступают в группы. С использованием этих данных можно расширять охват, отмечая новые категории.

При добавлении новых пунктов аудитория расширяется. Если отметить «Танцы» + «Кино», группа пополнится людьми, которым интересны танцы и кино. То есть все чем мы интересуемся в интернете, дает таргетологу огромную возможность продвинуть свой товар.

По ГЕО

Рекламодатели, кому нужен таргетинг в городе, районе или области могут установить интересующую геолокацию с помощью карты или отмечать места, где пользователи бывают, работают или проживают. Данный вид таргетинга используется, чтобы прорекламировать офлайн-магазин, отель или рестораны.

В социальных сетях информация о местоположении:

- считывается по запросу;
- указывается при регистрации аккаунта;
- фиксируется после отметки фотографии на карте.

По устройствам

Формируется для сегментирования по типу устройств. Виды постов адаптируются в зависимости от выбранного типа корректного отображения.

Устройство избирают:

- чтобы исключить недорогие гаджеты;
- продвигать игру или программу для операционной системы;
- чтобы отфильтровать несовместимые с приложением смартфоны.

В итоге таргетинг сейчас занимает наиболее высшую форму рекламы, по сравнению с другими. Таргетинг является очень удобным видом рекламы, а также эффективной формой продвигать свой товар или услугу. Сейчас все продвигают свои товары (особенно начинающие предприниматели), в социальных сетях они более настроены на таргетированную рекламу, так как это очень удобно и дает более высокие результаты. Потому сейчас таргетированная реклама является оптимальным решением продвинуть свои услуги, быстрее, экономнее и результативно.

Таргетинг в социальных сетях, на данный момент рвет все каноны. Я рассмотрела самые известные социальные сети, которые маркетологи используют для настройки таргета.

Популярная социальная сеть, Facebook. Сейчас, особенно в нашей стране именно как сеть для общения - Facebook, никто не пользуется, но данная площадка предназначена, что таргетировать свой товар.

Отличие от других площадок Фэйсбук отличается тем, что присутствует сложность в использовании и нужно приложить гораздо больше времени для обучения. Но благодаря данной социальной сети, идет большой поток целевой аудитории, то есть затраченное время пойдет не зря и отдача от рекламы того стоит.

Преимущества:

- Благодаря встроенным настройкам, позволяет таргетироваться на целевую аудиторию;
- Широкая аудитория (более 2 миллиардов активных пользователей);
- Действует почти на всех уголках земли;
- Собственный сайт, не всегда понадобится;
- Не имеются ограничений по размеру текста;
- Есть инструмент контроля расходов на рекламу.

Какие услуги или товары стоит продвигать в Фэйсбуке?

Активно набирают обороты тема финансовой грамотности, акции, знакомств, обучение в интернете. В основном, ко всему тому к чему есть интерес, то и продают. Даже запрещенные товары активно продвигают, с помощью обхода системы.

Слабо таргетизируются:

- Продвижение резюме и кейсов;
- Услуги срочной важности (ремонт машин и телефонов, эвакуатор и т.д.);
- Продажа слишком дорогих продуктов (недвижимость, автомобили и т.д.).

Что касается цены?

Пользователь сам выбирает структуру рекламы и оттуда идет подсчет. Но система по умолчанию, устанавливает минимум в 350\$. В этот минимум входят, все доступные функции, по минимуму.

При работе с социальной сетью Фэйсбуком, таргетолог определяет интересы пользователей с их аккаунтов, возраст, пол и место жительства. Далее в работу вступают алгоритмы, которые анализируют все действия пользователя: лайки, переходы, подписки и какой вид коммуникации предпочитает. Далее, после работы алгоритмов, находится оптимальная целевая аудитория и эти показатели остаются неизменными, то есть таргет будет работать дальше по данной схеме.

Фэйсбук является основой таргета, потому что Фэйсбук на прямую связан с другими социальными сетями. Таргет в Фэйсбуке имеет много особенностей и правил, которые совершенствуются с каждым годом самой платформой или продиктованы рынком. Помимо пользователей Фэйсбука, вашу рекламу возможно будет увидеть на площадках Инстаграма, так как эти соц сети тесно связаны.

Что касается Инстаграма, тут все гораздо проще. Инстаграм имеет общий кабинет с Фэйсбуком, поэтому рекламу можно настроить через личный аккаунт в Инстаграме или через Фэйсбук.

Цели, на которые заточен таргет в Инстаграме:

1. Пиар, вашего аккаунта – для раскрутки вашей страницы, получение прибыли и в качестве рекламы вашего бренда;
2. Запуск ретаргетинга, то есть привлечь целевую аудиторию и схожую с ней аудиторию;
3. Вовлекает пользователей заходить на вашу страницу;
4. Обновленные товары компании, становятся более востребованными;
5. Рост подписчиков.

Благодаря, функциям таргетинга, растет ваша популяризация и увеличивает ценность ваших товаров. Такая реклама преобразовывает рынок, совершенствуя его.

Плюсы таргета в Инстаграме:

- Приемлемая цена, то есть при минимальной стоимости до 1000 тенге, можно запустить таргетированную рекламу;

– Быстрое формирование целевой аудитории. Только в Инстаграме можно четко определить свою целевую аудиторию по заданным настройкам;

– Мгновенный результат. В течении часа, уже появляются результаты таргета;

Таргет в Инстаграме это очень выгодно, так как пользователи постепенно растут. В последние годы, можно наблюдать увеличение именно, возрастной целевой аудитории, то есть профили человека от 40 и выше. Это – самая платежеспособная аудитория. Но при это аудитория в Инстаграме очень лояльная. Потенциальные покупатели смотрят на визуал аккаунта и далее совершают покупки.

Инструменты для создания рекламы в Инстаграме имеет большой спектр возможностей. Истории, посты, рилсы, всплывающие рекламы в историях. Инстаграм, это та площадка где можно с легкостью начать свой малый бизнес и у вас сразу найдется ваша целевая аудитория.

Далее я захотела взять платформу ТикТок, так как сейчас там тоже появилась возможность зарабатывать и продвигать свои услуги. И по данным Mediascope, можно сказать, что в ТикТоке сидят не только дети или подростки, но и взрослые (платежеспособные) пользователи.

Там таргет работаю немного по-другому. Таргетологи используют лид-магнит, то есть покупатель кликает на «подробнее» и его автоматически переводят в мессенджер или же на другую платформу для дальнейшего прогрева. Благодаря, лид-магнитам пользователь имеет возможность получить бесплатно, чек-лист, вводный урок, пробный заказ. Несмотря на рост популярность данной площадки, ТикТок не подходит для продвижения дорогих товаров.

Сейчас Тик ток выходит на еще большую площадку, поэтому пользователей там становится все больше и больше, но возрастная категория, зачастую там до 20-30+-, потому там мало зарабатывающих людей.

В итоге, хотелось бы подметить, что таргет это та сфера маркетинга, которая развивается с каждым годом все больше и больше. Появляются новые функции, новые приложения, которые помогают для анализа. Поэтому таргет является очень грамотной и точной системой, для рекламы вашего малого и не только бизнеса.

Таргет это просто и легко. Все понятно и доступно для всех. Так же это очень результативно, ведь в течении нескольких дней можно подобрать свою целевую аудиторию.

Список литературы:

1. Маркетинг от А до Я. 80 концепцией, которые должен знать каждый менеджер / Филип Котлер. - издательство «Альпина Паблишер». - 2017
2. Маркетинг в социальных медиа. Интернет-маркетинговые коммуникации / под общей редакцией Л.А.Данченко. - издательский дом «Питер». - 2013

УЧАСТИЕ КАЗАХСТАНА В ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПЯХ ПОСТАВОК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

ГАРАНИН В.А.

Студент группы ЛОГ 21-2

АЛЬКИБАЕВ Д.Р.

Студент группы ЛОГ 21-2

МАЖИТОВА С.К

Научный руководитель, к.э.н., доцент

Карагандинский университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация В данной статье рассмотрена роль и значение Казахстана в глобальных

цепях поставок

Ключевые слова: поставки, транспортировка, маршрут, транзит, перевозки

Мировые события последнего времени создали проблемы для мировых цепочек поставок, которые и без того пострадали от пандемии COVID-19. Последовательное закрытие границ, военные конфликты привели к закрытию автомобильных заводов в Европе (в т.ч. в Германии), которые были ориентированы на детали, выпускаемые в Украине, и сокращены поставки для сталелитейной промышленности в различные страны. Были разрушены годами выстроенные воздушные и наземные маршруты поставок, игравшие особую роль в постпандемийный период, когда сократились морские перевозки.

Сократился экспорт товаров из двух конфликтующих стран (России и Украины), значительно выросли цены на нефть, природный газ, пшеницу и подсолнечное масло. Как отмечают эксперты из Commerzbank AG, на Россию и Украину приходится в целом почти треть мирового экспорта пшеницы, 19% кукурузы и 80% подсолнечного масла, перевозка которых осуществлялась через акваторию Черного моря, порты которого в этих странах почти не функционируют. Произошел значительный рост цен на зерно, что особенно сказывается на развивающихся странах, которые зависят от поставок, например в Египте и Индонезии, где цены на продовольствие значительно выросли. [1]

Современная экономическая реальность частично скорректировала Транскаспийский международный транспортный маршрут (ТМТМ): транспортировка грузов через черноморские порты из Грузии и Турции в Украину и Румынию и наоборот стала затруднительной и невозможной. Экспортные грузы переориентированы на латвийские порты (Лиепая, Рига, Вентспилс) и на ТМТМ. Грузопоток перенаправлен сухопутным путем через территорию Турции и далее по назначению. В связи с увеличивающимися импортно-экспортными грузопотоками наблюдается существенная загрузка автомобильной и железнодорожной инфраструктуры Турецкой Республики. Перспективы развития ТМТМ находятся в прямой зависимости от геополитической обстановки вокруг Черного моря.

С прошлого года проблемы с поиском судов, огромная загруженность портов для доставки товаров из Азии на Запад вынуждают компании размещать грузы на поездах, следующих из Китая в Европу через транзитные страны.

В условиях возникновения ограничений перевозки грузов через территорию России решением является поиск и развитие альтернативных маршрутов. В направлении альтернативных мультимодальных маршрутов имеется потенциал увеличения экспорта из Казахстана

Казахстан обладает крайне высоким транзитным потенциалом - находится в центре Евразийского континента, на пересечении 11 экономических коридоров. Наша страна является участником международного трансконтинентального коридора между Западной Европой и Западным Китаем, и значительная доля Великого шелкового пути проходит по территории страны (2787 км из 8445 км).

По данным Бюро национальной статистики за первую треть 2022 года общий объем транзитных грузов через Казахстан составил – 7,6 млн. тонн, и по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 4% (4 месяца прошлого 2021 года – 7,3 млн. тонн).

Объем транзитных перевозок железнодорожным транспортом составил 6,8 млн. тонн, в прошлом году за 4 месяца было перевезено 6,5 млн. тонн, т.е. произошло увеличение на 3%.

Объем транзитных перевозок автотранспортом за 4 месяца 2022 года составил 0,84 млн. тонн, в прошлом году – 0,7 млн. тонн, что выше по сравнению с аналогичным периодом на 20% .

Контейнеропоток по направлению КНР-ЕС-КНР составил 207,4 тыс. ДФЭ. Общий объем контейнерных перевозок составил 336 тыс. ДФЭ, уменьшившись на 0,4%.

Во время встречи в 2022 году, между председателем правления LDz Марис Кляйнбергос с генеральным директором "Казахстан Темир Жолы" Н. Сауранбаевым был

отмечен большой потенциал грузовых железнодорожных перевозок и достигнута договоренность о более тесном сотрудничестве. Так, в январе-июле 2022 года между Латвией и Казахстаном было перевезено 2,71 млн тонн грузов, что в 23,2 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. Увеличился также импорт нефтепродуктов, в том числе 2,34 млн тонн угля из Казахстана, в этом грузовом сегменте перевезено 44,3 тыс. тонн. Экспорт по железной дороге из Латвии в Казахстан за первые семь месяцев этого года увеличился в 2,5 раза благодаря росту поставок древесины, металлов, химикатов и сельскохозяйственной продукции.

По данным Бюро национальной статистики, наибольшее количество товара отправлено из азиатских стран (более 57% или 7,8 млрд.тонн) и почти 40% приходится на долю товаров из стран СНГ (5,3 млрд.тонн). Получателями товаров выступают страны СНГ (более 40%) и пятая часть приходится на страны Евросоюза (чуть более 20%).

Наиболее распространенные направления международных потоков: Азия-страны Евросоюза-почти 20% от общего транзита. Чуть меньшую долю транзита занимает направление Азия-страны ЕАЭС (19,5%)

Отметим, что основными видами транспортировки товаров в глобальной цепи поставок через территорию Казахстана являются железнодорожный транспорт -10,6 млрд.тонн, что составляет более 78% от общего транзита и тягачи с полуприцепом или прицепом -2,7 млрд.тонн или 20% транзита.

В настоящее время сухопутные обратные маршруты из Азии в Европу ограничены. Однако Китай заинтересован в сокращении времени доставки грузов на европейские рынки за счет перевода части грузов с морского на железнодорожный транспорт. В рамках проекта "Шелковый путь" в этом направлении действует несколько маршрутов: Через Казахстан, через Екатеринбург через Россию; из Урумчи до порта Актау через Казахстан, оттуда в Азербайджан по морю, а затем в Европу через Грузию и Турцию.

Вместе с территориальным преимуществом страны существуют также и проблемы, препятствующие интеграции Казахстана в мировое транспортно-логистическое сообщество.

Большая часть проблем связана с грузовыми перевозками, в том числе:

–Низкая пропускная способность железнодорожной инфраструктуры;

–Технологическая неразвитость основных узловых станций;

–Морально устаревшие технологии;

–Нехватка и высокий износ локомотивов;

–Низкая конкурентоспособность менеджмента отрасли, которая проявляется в недостаточной компетентности по отдельным вопросам, слабая переговорная позиция, использование еще советских нормативов.

Выводы, которые мы делаем из вышесказанного, заключаются в том, что препятствия носят системный характер и, соответственно, требуют системного решения.

Для того, чтобы Казахстан стал равным партнером в глобальной цепи поставок необходимы следующие меры:

–опережающее развитие инфраструктуры и ее синхронизация с растущим грузооборотом;

–обновление базы локомотивов и возможность создания в этой области конкурентной среды с «Казахстан темир жолы» (передача части функций более мелким частным компаниям). К примеру, обновление парка локомотивов позволит сократить операции на подъездных путях в три раза, уменьшить срок доставки грузов за счет увеличения скорости с 40км/ до 70 км/ч и т.п.;

–развитие грузовых станций;

–внедрения института транспортной дипломатии, с привлечением квалифицированных специалистов;

–актуализация нормативных актов, в соответствии с мировыми нормативными, правовыми документами

В данный момент отраслевой союз и госорганы решают следующие серьезные проблемы:

- Долгие годы не решался вопрос по обновлению и пополнению парка отечественных международных перевозчиков:

В соответствии с и.о. приказа Министра экологии, геологии и природных ресурсов РК № 138 от 29/04/2022 года, в целях оказания помощи отечественным перевозчикам и обновления транспортных средств, задействованных в международных перевозках, внесены изменения в методику расчета утилизационного сбора, утвержденную и.о. приказа Министра экологии, геологии и природных ресурсов № 448 от 02/11/2021 года. До 1 января 2025 года коэффициент 0 применяется к тягачам, используемым для международных перевозок, если они имеют разрешение на въезд для международных перевозок

- Наличие недобросовестных компании, создающих, искусственный дефицит иностранных бланков разрешения (ИБР):

Международные автомобильные перевозки грузов осуществляются в соответствии с соглашениями, заключенными между Правительством Казахстана и правительствами иностранных государств, согласно которым на каждое автотранспортное средство выдается иностранное разрешение. Приказом Министра индустрии и развития инфраструктуры Республики Казахстан № 715 от 13 декабря 2022 года в Правила выдачи разрешений на международные автомобильные перевозки и Правила применения разрешительной системы были внесены изменения с целью усиления требований к получению разрешений на международные автомобильные перевозки.

- Решение проблемы по включению морских портов в СЭЗ:

По состоянию на 2018 год экономическая ситуация в морском порту Актау является сложной в связи со значительным снижением объемов перевалки грузов и рядом других факторов. Так, по итогам 2018 года объем перевалки грузов АО "НК АМТП" составил 3,5 млн тонн, что в 3,9 раза больше, чем в 2013 году, и соответственно сказалось на чистой прибыли порта; с 2015 года ежегодно наблюдаются отрицательные результаты в финансово-хозяйственной деятельности. Как известно, АО "НК АМТП" имеет высокую долговую нагрузку в связи с принятием двух кредитов от АО "БРК" на общую сумму 82,2 млн долларов США на строительство защитного гидротехнического сооружения, мола и Решение: на преодоление существующих правовых ограничений в части регистрации АО "НК "Актау Порт" и ТОО "Порт Курык" в качестве участников СЭЗ "Морпорт Актау" потребовалось четыре года (2018-2022 гг.). Включение портов Актау и Курык в границы земельного участка СЭЗ позволит повысить инвестиционную активность по расширению портов, сократить расходы государственного бюджета на строительство объединенных транспортно-логистических центров, увеличить транзитный грузопоток и повысить привлекательность перевалки грузов с востока на запад через территорию Казахстана

В настоящее время достигнута договоренность по созданию Совместного предприятия с Азербайджаном, Грузией и Турцией в рамках Транскаспийского международного транспортного маршрута (ТМТМ) по аналогии Объединенной транспортно-логистической компании.

Для развития грузоперевозок по ТМТМ запланировано создание «контейнерного хаба» на базе свободной экономической зоны (СЭЗ) «Морпорт Актау». Казахстанским правительством проведены переговоры с сингапурской компанией PSA International по их участию в реализации проекта, также предполагается привлечь всемирно известных контейнерных операторов, таких как Maersk, MSC и Cosco Shipping.

Планируется участие частного бизнеса в приобретении для торгового флота 4 паромов.

К началу 2023 года объемы перевозок через морские порты Актау и Курык планируется довести до 10 млн тонн с учетом переориентации порядка 4 млн тонн экспортных грузов.

Ведется работа по увеличению численности автопарка отечественных перевозчиков с 7615 ед. транспорта до 15 тыс. ед. к 2025 году, планируется, что в период с 2023 по 2028

годы седельные тягачи экологического класса Евро-5 будут освобождены от первичной регистрации, также этот вид транспорта (с массой от 12 до 50 т.) будет освобожден от утилизационного сбора, что позволит отечественным предпринимателям сэкономить до 4,27 млн тг. при их приобретении.

Планируется, что объем транзитных автоперевозок к 2025 году увеличится до 3,5 млн тонн.

Пропускная способность международных коридоров имеет решающее значение для развития транзита. В настоящее время по территории нашей страны проходят 8 автомобильных транзитных коридоров. Транспортные коридоры функционируют в полную мощность, при этом, на отдельных участках ведется реконструкция, завершение которых планируется в 2030 году.

Заметим, что перспективность Казахстана, как стратегического партнера в глобальных цепях поставки, подтверждается разработанной «Концепцией развития транспортно-логистического потенциала Республики Казахстан до 2030 года». В настоящее время продолжается работа по созданию единой интеллектуальной транспортной системы, путем интеграции существующих и вновь создаваемых информационных систем отдельных видов транспорта, направленной на решение многих задач, среди которых:

- управления движением и обеспечения безопасности, в том числе экологической;
- мониторинга и планирования пассажиропотоков, интенсивности движения и грузопотоков, а также мониторинга состояния и планирования развития объектов автодорожной инфраструктуры;
- информационного обеспечения и автоматизации технологических процессов пассажирских и грузовых терминалов;
- автоматизированного мониторинга и прогнозирования отказов.

Таким образом, Казахстан, обладая огромным транзитным потенциалом, но не может в полной мере его реализовать.

Список литературы:

1. <https://kapital.kz/world/103363/mirovyye-tseepochki-postavok-poluchili-novyy-udar.html>
2. <https://www.kazlogistics.kz/ru/news/new/1052>
3. <https://www.kazlogistics.kz/ru/news/new/1029>

БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІ БИЗНЕСТІ ҚАЛЫПТАСТЫРУДА МАРКЕТИНГТІҢ РӨЛІ

БАЛТАБЕК А

Мк-21-1к тобының студенті

РАЙЫМБЕКОВА А.К.

Ғылыми жетекшісі, магистр оқытушы
Қазтұтынуодағы Қарағанды Университеті
Қарағанды қ, Республика Қазақстан

Андатпа- Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттырудың алғы шарттарының бірі маркетинг, менеджмент және стратегиялық жоспар бойынша жұмысты ұйымдастыру және басқару болып табылады. Мақалада осы алғышарттардың экономикалық тиімділігі бағаланып арттыру жасауда айқындалған.

Түйінді сөздер: кәсіпкерлік, бизнес – жоспар, өндіріс жоспары, маркетинг, қаржы, материалды ресурс, пайда, пайдалылық деңгейі.

Бүгінде компанияның бәсекеге қабілеттілігінің негізгі қағидасы тек маркетингтің көмегімен ғана тұтынушы қажеттілігін қанағаттандыру арқылы пайда табуға бағытталу

болып табылатын өндірістік стратегияны әзірлеудің негізі болып табылады. Осыған орай маркетинг кәсіпорынға тәжірибеде дәлелденген шаруашылық қызметтің оң нәтижесіне ие болу рецептерін береді. Қазіргі таңдағы бәсекелестік күрес жағдайында өз қызметінде маркетингтік тәсілді шығармашылық түрде қолданып, өзгермелі жағдайға бейімделудің жаңа тәсілдерін іздеуге қабілетті кәсіпорындар ғана өмір сүре алады.

Қазіргі жағдайда кәсіпорынның даму стратегиясын жетілдіру мәселелері кәсіпорын тек тиімді нарықтық стратегиямен ғана нарықтық күшін жетілдіре алады дей отырып, стратегиялық басқарудың маңызды міндетінің бірі бәсекелік күресте ұйымның қоршаған ортамен байланысында артықшылығын сақтай отырып, өміршеңдігін сақтауға ықпалын тигізу. Сондықтан да маркетинг стратегиялық басқару функциясында объективті түрде жетекші орынды алады. Әртүрлі ұйымдар үшін олардың мақсатты қалай қойып, стратегияны қалай жүзеге асыратындығына байланысты маркетинг олардың сәтті жұмыс істейуін қамтамасыз ететін басты шешуші фактор болып табылады.

Маркетинг қазіргі заманғы бизнестің концепциясы ретінде тауарға сұраныс тудыруды мақсат ететін ойлау тәсілін білдіреді. Оны қанағаттандыруға барлық деңгейде қабылданатын кез келген шешімдер бағынады. Маркетинг концепциясына сәйкес фирманың барлық қызметі нарық жағдайын ұдайы ескеру арқылы және ықтимал тұтынушылардың қажеттіліктері мен мұқтаждықтарын дәл білуге, оларды бағалауға және болашақта өзгеруі мүмкіндігін ескеруге негізделуі тиіс.

Біздің пікірімізше, қазіргі заманғы маркетингті нарықты белсенді зерттеу және тұтынушының қажеттіліктерін барынша толығымен қанағаттандыру жолымен компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыруға бағытталған іс-шаралар жиыны ретінде қарастыруға болады.

Бүгінгі күні маркетинг нысаны болып жаңа тауарлар мен технологияларды әзірлеумен, бағдарламаларды жүзеге асырумен, қаржы және өткізу қызметімен байланысты қызмет саналады. Көптеген әртүрлі көлемдегі және түрлі қызметпен айналысатын компаниялар негізгі маркетинг функцияларының бірі болып табылатын нарықты талдау нәтижелеріне сүйенеді. Мұндай талдаудың негізгі мақсаты тұтынушылар мүдделерін анықтау мен компания үшін толық және мүмкіндігінше тиімді қанағаттандыру мүмкіндігін айқындау болып табылады. Аталған концепция ұдайы жетілдіріліп және өзгерсе де, ол қазіргі кезгі философияның өзегі болып табылады.

Маркетингтің негізгі екі функциясы бір жағынан өндірісті әлдеқашан бар және ықтимал қажеттіліктерді қанағаттандырумен, келесі жағынан, әлдеқашан бар және әлі жасалмаған тауарларды қалыптастыру және ынталандырумен байланысты болады.

Маркетингті зерттеу нысаны болып ұйым және оның механизмдері, нарық және оның құрылымы, жеке адамдар мен олардың психологиясы табылады. Бизнестің дәстүрлі концепциясы жалпы өндіріс пен өндірілген өнімді өткізу бойынша күш-жігерді жұмылдыру есебінен табысты барынша арттыру ынтасы арқылы құрылды. Маркетингке қазіргі заманғы көзқарас бойынша фирманың күш-жігерінің нысаны қажеттіліктері, мүдделері және қалаулары бар тұтынушылар тобы, яғни маркетинг тілімен айтқанда нарықтың мақсатты сегменттері болып табылады.

Көрсетілген жағдайды кәсіпкерлік қызметтің негізгі буыны болып табылатын кәсіпорынға қатысты нақтылай келе маркетингке келесілерді жатқызуға болады:

- сатып алушылардың әртүрлі топтары мен жиындарының қажеттіліктерін, мұқтаждықтарын және сұрауларын анықтау;
- сатып алушыға қажетті және оның қажеттіліктерін қанағаттандыра алатын тауарды әзірлеу және дайындау;
- сатып алушы үшін қолайлы және өндірушіні жеткілікті түрде табыспен қамтамасыз ете алатын баға белгілеу;
- өндірілген тауарды тұтынушыға жеткізудің анағұрлым тиімді және ыңғайлы жолдарын анықтау;

- нарыққа, сұраныстың қалыптасуына және өткізуді ынталандыруға белсенді ықпал ету жолдары мен формаларын орнату.

Жоғарыда берілген бағыттардың әрқайсысы өз алдына маңызға ие, бірақ олардың құндылығы мен мәні әсіресе бірегей және толығымен қарастырылғанда және жүзеге асырылғанда анағұрлым маңызды болып табылады.

Жалпы кез келген ұйымның нарықтағы позициясын сақтап қалуы тиімді қабылданған маркетинг стратегиясына тікелей байланысты болып келеді. Осыған орай, мақалада стратегиялық маркетингтің маңызы мен алғышарттарына тоқталуды жөн санадық. Жалпы, стратегиялық маркетинг дегеніміз – ең алдымен жеке адамдар мен ұымдардың қажеттіліктерін талдау. Маркетингтің көзқарасы бойынша, сатып алушы тауардың өзін қажет етпейді, сатып алушы тауар арқылы мәселелерін шешуді қалайды. Бұл мәселелер өзгеріп жатқан әртүрлі технологиялар арқылы шешілуі мүмкін. Стратегиялық маркетингтің ролі - қанағаттандырылмаған қажеттіліктерді талдай отырып, әлуатті нарықтарды немесе сегменттерді табу және осы нарықтың эволюциясын бақылау. Табылған нарықтар өз бетінше экономикалық мүмкіндіктер деп қарастырылса, олардың тартымдылығын анықтау керек. Тауар нарығының тартымдылығы сан көрсеткіш бойынша нарық әлуетімен, ал динамика бойынша өмірлік циклімен өлшенеді. Нақты фирма үшін тауар нарығының тартымдылығы бәсекелестік қабілеттілікке байланысты, басқаша айтқанда, фирманың бәсекелестерден гөрі тұтынушылардың қажеттіліктерін артық қанағаттандыруына байланысты. Фирма үш жағдайда бәсекеге қабілетті бола алады:

1. Фирма бәсекелестік артықшылықтарға ие болып тұрғанша;
2. Бәсекелестермен салыстырғанда өзінің ерекше қасиеттері арқылы;
3. Шығындардың азаюын қамтамасыз ететін жоғары өнімділігі арқылы.

Сонымен, стратегиялық маркетингтің ролі – фирманы өсу әлуеті мен пайдалылықты қамтамасыз ететін, фирманың ресурстары мен ноу-хауына сәйкес тартымды экономикалық мүмкіндіктерге бағыттау. Стратегиялық маркетингтің үрдісі орта және ұзақ мерзімді болады, міндеті – фирманың миссиясын нақтылау, мақсаттарды анықтау, өсу стратегиясын әзірлеу және тауар портфелінің теңгерімділігін қамтамасыз ету.

Стратегиялық жоспар операциялық маркетингпен тығыз байланысты болуы керек. Операциялық маркетинг баға, өткізу жүйесі, жарнама және тауарды жылжыту мәселелеріне көңіл бөлсе, стратегиялық маркетинг бәсекелік артықшылары бар тауар нарықтарын таңдауға, әрбір мақсатты нарықтардағы жалпы сұранысты болжауға бағдарланған. Осы болжауға қарап, операциялық маркетинг нарық үлесіне жету мақсаттарын қойып, оған жету үшін қажет маркетингтік бюджетті анықтайды.

Суретке қарасақ, нарық үлесіне жету мен жалпы сұранысты болжау мақсаттары, сату көлемі мен айналымдар туралы баға саясатына сәйкес тапсырма әзірлеуге мүмкіндік береді. Табыстан тікелей өндірістік шығындарды, тұрақты шығындарды, сауда персоналына деген шығындарды, жарнама мен жылжытуға арналған шығындарды алып тастағаннан кейін таза пайда қалыптасады.

Стратегия нарықты терең білуге негізделеді, оны іске асыру нарыққа ену жоспарын, өткізу саясатын, баға белгілеуді және жарнаманы қажет етеді. Онсыз ешқандай да жоспар жемісті болмайды.

Сондықтан маркетинг бөлімшесі стратегиялық маркетинг үрдісіне фирманың барлық денгейін функция аралық команданын арқасында қатысуын қамтамасыз етуі керек. Үлкен фирмаларда маркетинг бөлімін тауарлық қағида бойынша ұымдастырған тиімді, ал орта және кішкене фирмаларда стратегиялық жоспарлау топтарын қалыптастыру арқылы сондай да тиімді нәтижелерге жетуге болады.

Фирмалар маркетинг стратегиясын қолдану себептері:

1. сенімді және нақты анықталған стратегиялық мүмкіндіктерге өзінің қызметін негіздеу.

2. маркетингтік органы зерттеу жүйесін әзірлеп, бәсекеге қабілеттілікті талдау үшін.

3. бизнес-портфельді мерзімді түрде қарастырып отыру үшін.

Стратегиялық маркетингті пайдалану нәтижелері:

- сатып алушының көзқарасы бойынша, тауардың аса жоғары сапасы мен ерекше қасиеттерінің болуы

- нарықты жақсы түсіну мен маркетингтік ноу-хау.

Сонымен, фирмалардың көпшілігі бірнеше жылдарға арналған стратегиялық жоспарсыз жұмыс істейді. Жаңа фирма басшыларының ондай жоспар құрастыруға уақыты да болмауы мүмкін. Ал бұрыннан келе жатқан фирма басшыларының басым көпшілігі жоспарсыз-ақ жұмыс жүргізуге болады деп ойлайды. Өйткені олардың ойы бойынша нарықтағы жағдай тез өзгеріп жатады. Сондықтан жоспармен бәрін қамту мүмкін емес, жоспарға кеткен шығын босқа қалады деп өзін ақтауға тырысады. Осы тәрізді себептерден көптеген фирмалар көп жылдарға арналған жоспарлау жұмысын жүргізбейді. Ал шындығына келетін болсақ тәжірибе көрсетіп отырғанындай келешекке арналған жоспарлау көптеген жеміс беретінін айта келе кез келген ұйымға маркетинг стратегиясының қажет екенін мойындауымыз керек.

Пайданылған әдебиеттер тізімі:

1. Ricardo D. The Principles of Political Economy and Taxation. London, Dent J.M., 1955, Б.5.
2. Милль Дж.С. Экономикалық ғылымның принциптері. Мәскеу, Политиздат, 1953, Б.352
3. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Компанияның бәсекелестік артықшылықтары. Мәскеу, Жаңалықтар, 2000, 256 б.
4. Фатхутдинов Р.А. Бәсекеге қабілеттілік: экономика, стратегия, басқару. Оқу құралы. Мәскеу, ИНФРА-М, 2000, 312 б.
5. Кныш М.И. Бәсекелестік стратегиялар. Оқу құралы. СПб., 2000, 284 б

DIGITAL МАРКЕНГ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ

КИМ М.

студентка группы МК-22-2

КРАСНОЩЕКОВА Е.А.

Научный руководитель, магистр, старший преподаватель

Карагандинский университет Казпотребсоюза

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрена роль и значение диджитал маркетинга в системе маркетинговой стратегии. Данная тема сегодня как никогда актуальна, так как для успешного ведения бизнеса необходимо использовать современные цифровые технологии, в том числе и в маркетинге.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, диджитал маркетинг, интернет, smm, цифровые медиа

Маркетинговая стратегия отражает общий план действий компании по привлечению клиентов, это руководство к действию, которое поможет компании оставаться прибыльной, то есть это комплекс мероприятий для продвижения бизнеса и увеличения продаж в оффлайн - и онлайн-среде. Простыми словами, маркетинговая стратегия - это выбор пути развития компании, методов конкуренции и ведения бизнеса [1, с.67].

Маркетинговая стратегия включает в себя несколько ответвлений маркетинга, немаловажную роль в XXI веке играет именно Digital- маркетинг.

Стратегия цифрового маркетинга также должна соответствовать общей маркетинговой стратегии, где в первую очередь проводится тщательный анализ аудитории, ее потребностей и возможностей.

В качестве примера в данной статье выступает компания Центр цветов «Romantic». Анализ целевой аудитории Центра цветов «Romantic» проводится на основе географических, демографических, социальных, поведенческих и психографических признаков (рисунок 1).

4	Вопросы по ЦА	ПОРТРЕТ 1	ПОРТРЕТ 2	ПОРТРЕТ 3
5	Имя	Виктория	Павел	Леонид
6	Социально-демографические			
7	Пол	женский	Мужской	Мужской
8	Возраст		35	18
9	Место проживания	Караганда	Караганда	Караганда
10	Доход	средний	Низкий	Высокий
11	Сфера деятельности, должность	Бухгалтер	студент Подработки, грузчик, официант	Бизнесмен
12	Семейное положение	Замужем, двое детей	Есть девушка	Жена, 2 детей
13	Поведенческие			
14	Как отдыхает	Ходит с подружками в кафе раз в месяц, обычно проводит время с семьей	С друзьями на машине	Рыбалка
15	Чем занимается в свободное время	Сидит в Инстаграме	Гуляет с девушкой	Проводит с семьей
16	Какими страницами интересуется	Следит за красивыми девушками и за подружками, заглядывает на страницы знакомых посмотреть как живут	Спортсмены, бойцы мма, фан-клубы автомобилей	Новости, некоторые магазины
17	На каких блогеров подписан	Оксана Самойлова, Ксения Борозина	Конор, хабиб, Алан Елинеев	Не сидит почти в Инстаграм
18	Как принимает решение о покупке	Покупает на эмоциях быстро, то что не дорого.	Тщательно думает, что купить	
19	Психографические			
20	Какое желание толкает клиента пользоваться продуктом или услугой клиента	Сделать приятное родственникам на праздники	Порадовать девушку	Порадовать жену
21	Почему покупает? Какие боли закрывает продукт	Экономия времени, ведь всегда свежее	Могут поздравить	Статусно, красиво
22	Какие вопросы задают такие клиенты чаще всего?	Есть ли на мой бюджет эффективный букет?	Что будет эффективное и бюджетное?	Не нужно будет долго ждать?
23	Какие страхи и сомнения могут отпугивать клиентов от покупки товара или услуги вашего клиента?	Страх, что дорого, либо не понравится	Страх, что статусно и дорого	Сомнения, что долго
24	Какие вы можете развеять эти страхи в Инстаграме?	Рассказать, что цветы это классика, узнать возраст женщины, которой будет подарено. Подобрать что-то под статус и возраст	Рассказать, что есть и бюджетные букеты, вежливое обслуживание	Развешать сбор букета интересным разговором о цветах, либо поставить телевизор чтобы время летело

Рисунок 1-Анализ аудитории Центра цветов «Romantic» (составное автором)

Данный анализ, проведенный в рамках диджитал маркетинга, позволяет более точно изучить потребителя, проводится он на основе данных из социальных сетей, которые в свою очередь стали полноценным портфолио активных пользователей.

В рамках современных реалий ни для кого уже не секрет, что человек в сети иногда чувствует себя комфортнее, чем в реальной жизни. Таким образом эта информация используется для продаж через интернет, а именно социальную сеть «Instagram». Но прежде, чем продать, нужно определить инструменты воздействия на потребителя.

Помимо предоставления уникального торгового предложения (УТП), на потребителя можно воздействовать посредством блогеров/инфлюенсеров, новостных и юмористических пабликов и таргетированной рекламы. Для более точного определения УТП проводится анализ конкурентов, благодаря которому можно определить сильные и слабые стороны не только конкурентов, но и свои (рисунок 2).

3	Критерии оценки	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3	Конкурент 1 торты	Конкурент 2	Конкурент 3
4	Ссылка	https://www.instagram.com/romantic_color/	https://www.instagram.com/romantic_color/	https://www.instagram.com/romantic_color/	https://www.instagram.com/romantic_color/	https://www.instagram.com/romantic_color/	https://www.instagram.com/romantic_color/
5	Регулярность публикации	От 4-12 дней	Каждые 2 дня	От 2-30 дней	От 2-11 дней	Ежедневно	Ежедневно 2 поста
6	Темы постов	До/после, отзывы	До/после, отзывы, аренда оборудования	До/после, вопрос ответ в видео	Фото тортов/ кофе и поздравления с праздниками	Фото тортов, продукция	Фото продукции
7	Тональность коммуникации	"Всем привет"	"Добрый день и на ты"	Здравствуй на ты"	Уважительно	Здравствуйте, на ты"	Уважительно
8	Количество и активность фото/видео/сторис	Фото не в одном стиле, количество на среднем уровне	Фото в одном стиле, много снимки работ, количество выше среднего	Фото вразброс с картинками с интернета, качество среднее	Количество и активность на высоком уровне	Фото на очень высоком уровне	Очень красивые фото, активные
9	Какие форматы контента используют (фото, тексты, сторис, видео, IGTV, прямые эфиры)	Фото, иногда видео, тексты. Есть пару видео IGTV, сторис	Фото, видео, тексты, сторис	Тексты, видео, фото, сторис	Фото, тексты, эфиры, сторис, IG TV	Фото, сторис, несколько видео	Фото, сторис, тексты
10	Активности (тесты, опросы)	Активности нет	Конкурсы	Активности нет	Игры, опросы	Опросы	Тесты, опросы
11	Таргетированная реклама						
12	Работа с блогерами						
13	Вирусные публикации	Не работало	Не работало	Не работало	Работали	Работали, не много	Не работали
14	Ситуативные публикации						
15	Конкурсы/ розыгрыши	Пару раз было	Не было	Пару раз было	Довольно часто есть фирменный интересный, креативный	Нечасто	Один розыгрыш в прошлом году
16	Общение в личном сообществе	Есть, ответы разбитые	Общение есть	Есть	Есть, ответы полные, вежливые	Есть, ответы полные, вежливые	Ответ есть. Краткая
17	Общение в комментариях	Ответы есть, но не всегда быстрая (ответили в день)	Комментарий (ответили в день)	Ответы полные, практически на все комментарии (ответили в день)	Ответы есть почти на каждый комментарий, причем и на государственном языке в том числе	Комментарии выключены	Комментариев нет
18	Скорость ответа	Голосовые сообщения на ты"	Уважительная	Уважительная	Очень быстрая, в течение 5 минут	Моментально отвечают	Долгий ответ, спустя несколько часов
19	Тональность коммуникации		Уважительная	Уважительная	Уважительная	Уважительная	Уважительная

Рисунок 2 - Анализ конкурентов Центра цветов «Romantic» (составлено автором)

Но стоит понимать, что SMM (Social Media Marketing) чем-то напоминает дерево, где корни- анализ, ствол - подготовка страницы и только густая листва - реклама. Поэтому прежде, чем направлять все силы на рекламу страница в социальных сетях, стоит сначала поработать над контентом, ведь одна из задач рекламы - заставить пользователя обратить внимание на страницу, где в свою очередь, должно быть достаточно информации для подготовки покупателя к покупке [2, с.23].

Наполнение страницы делится на несколько секций:

- визуальный контент (фото и видео);
- сторис (временный контент, который исчезает по истечению 24 часов);
- текстов под постом и шапки профиля.

Каждый из этих сегментов несет разный характер смысловой нагрузки.

Визуальный контент имеет самое большое воздействие на пользователя и потенциального покупателя, ведь именно благодаря ему можно воздействовать на нейронные связи головного мозга. Типы такого цифрового контента обязательно должны публиковаться в определенной пропорции, которая включает в себя информационный, развлекательный и продающий контент.

Наглядный пример того, как на одну и ту же аудиторию можно воздействовать с помощью правильно подобранного стиля контента и самого материала (рисунок 3).

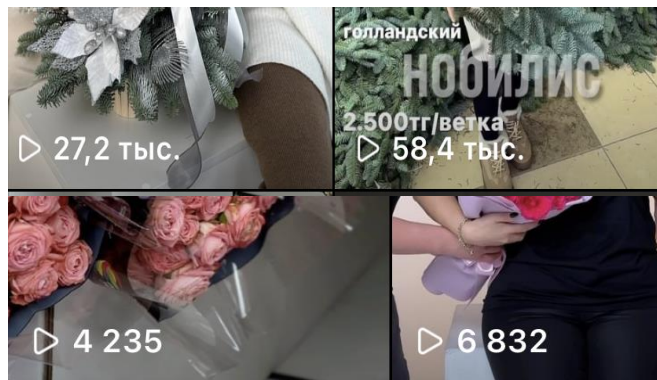


Рисунок 3-Визуальный контент в социальной сети «Instagram» Центра цветов «Romantic» (составлено автором)

Также отличный инструмент цифрового маркетинга - вирусные видео и социальные ролики, которые как правило, позволяют достичь рекордных отметок охватов и повышают лояльность аудитории (рисунок 4).



Рисунок 4- Видео контент в социальной сети «Instagram» Центра цветов «Romantic» (составлено автором)

Лояльность аудитории сегодня, одна из основных целей в маркетинге и тем более в цифровом маркетинге, ведь чтобы овладеть доверием покупателя виртуальному магазину нужно иметь несколько рычагов воздействия.

Нейро исследователи сделали решительный шаг к познанию того, как человек может удивляться неожиданным событиям. Ученые из Великобритании обнаружили, что

гиппокамп, являющийся частью лимбической системы мозга человека, предсказывает, что произойдет, автоматически выдавая целый кадр событий в ответ на единственную подсказку.

Участникам эксперимента предлагались четыре картинки, расположенные в определенном порядке. Когда порядок двух последних картинок менялся, активность гиппокампа резко возрастала. В результате исследователи пришли к выводу, что мозг участников эксперимента предсказывал то, что должно было произойти, и бурно реагировал на непредвиденную картинку.

Одно исследование проливает свет на то, как мозг предсказывает следующее событие [3,с.54]. В некоторых случаях он действует как умная компьютерная программа, подсказывающая возможные слова, когда человек только начинаете их набирать.

Вышеописанное исследование дает понять, каким образом специалист по маркетингу и рекламе способен вызвать бурную реакцию, сделав что-то неожиданное. Если показывать зрителю знакомую картинку или ситуацию, то его мозг автоматически будет предсказывать то, что произойдет дальше.

Если же специалист по рекламе вставит в свое послание неожиданный рисунок, слово или событие, это привлечет внимание публики гораздо сильнее, чем предсказуемые картинки.

В устной презентации (вживую или на радио) особенно эффективным может оказаться следующий прием: использовать слово, начинающееся так, чтобы намекнуть на что-то другое, поскольку метод просеивания слов, используемый мозгом, усилит ожидание.

В итоге, специалисты компании Центр цветов «Romantic» отслеживают продажи с помощью интеграции 1С с CRM системой. Но при этом учитывают, что схемы воздействия на потребителя и продажи регулярно меняются, как и тренды, поэтому каждую запущенную рекламную кампанию по ее истечению нужно тщательно анализировать, с помощью таких анализов улучшаются результаты в будущем [4, с.98].

Таким образом, достижение устойчивого конкурентного преимущества компании Центр цветов «Romantic» осуществляется за счет понимания потребностей клиентов и реалий рынка и успех в диджитал маркетинге достигается только благодаря грамотно спланированной маркетинговой стратегии.

Список литературы:

1. Маркетинг от А до Я. 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Филип Котлер. - издательство «Альпина Паблишер». - 2017
2. Маркетинг в социальных медиа. Интернет-маркетинговые коммуникации / под общей редакцией Л.А.Данченко. - издательский дом «Питер». - 2013
3. Управление продуктом. / А.М.Чернышева, Т.Н.Якубова. - издательство «Юрайт» – 2022 Маркетинг инноваций. / Т.Л.Короткова. - издательство «Юрайт» - 2022

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПЕРЕВОЗОК ПАССАЖИРОВ

САЙДУЛАЕВ М

студент группы ЛОГ-20-2

ҚОҢЫРТАЕВА Қ.Б

Научный руководитель: магистр, преподаватель

Карагандинский университет Казпотребсоюза

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: Актуальность данной статьи заключается в том, что логистика является ключевым фактором как в современной, так и в будущей конкурентной борьбе. Успешность конкурентной борьбы между предприятиями, между системами единой цепочки

формирования стоимости, а также между странами и экономическими регионами в первую очередь определяется степенью компетентности в логистике. Проведенные исследования предприятий показывают положительную взаимосвязь между эффективной логистикой и успехом предпринимательской деятельности. Цель статьи особое значение логистики на сегодняшний день и в будущем объясняется, во-первых, современным пониманием логистики и условиями развития систем формирования стоимости и экономических структур на сегодняшний день и в будущем.

Ключевые слова: Логистика, продажи, управление цепочками поставок, концепция управления, жахандану.

В современном мире транспорт играет важную роль в жизни людей. Инновационные технологии перевозок пассажиров – это новые подходы к организации и реализации транспортных услуг, которые позволяют сократить время и стоимость перевозки, улучшить комфортность и безопасность пассажиров.

Одной из самых быстро развивающихся инновационных технологий перевозок пассажиров является автономная техника. Эта технология предусматривает использование автоматических систем управления, которые позволяют автомобилю двигаться без участия водителя. Это значительно повышает безопасность дорожного движения и сокращает время в пути. Примером такой технологии является автобус-робот, который уже успешно эксплуатируется в некоторых городах мира.

Другой инновационной технологией перевозок пассажиров является гиперлуп – высокоскоростная транспортная система, которая позволяет перемещаться на огромные расстояния за короткое время. Эта технология предусматривает использование специальных капсул, которые движутся по вакуумной трубе со скоростью свыше 1000 км/ч. Гиперлуп уже протестировали в некоторых странах и планируют внедрить в ближайшее время.

Также стоит упомянуть о развитии беспилотных летательных аппаратов, которые могут использоваться для перевозки пассажиров. Это позволит сократить время в пути и обойти проблемы с дорожным движением. Кроме того, такие летательные аппараты могут использоваться для доставки товаров и медицинских препаратов в труднодоступные места.

В заключении можно сказать, что инновационные технологии перевозок пассажиров являются важным направлением развития транспорта. Они позволяют улучшить качество и безопасность перевозок, а также сократить время и стоимость. Однако, необходимо учитывать технические, экономические и социальные факторы при внедрении этих технологий. Кроме того, в последнее время активно развиваются электрические транспортные средства. Они являются экологически чистыми и экономически выгодными, так как работают на электрической энергии, которая становится все более доступной и дешевой. Также существуют гибридные транспортные средства, которые используют как бензиновый двигатель, так и электрический.

Еще одной инновационной технологией перевозок является магнитный левитационный поезд (Маглев). Он движется по специальной дороге на магнитных подушках и достигает очень высоких скоростей. Маглев уже эксплуатируется в некоторых странах, например, в Японии и Китае.

Таким образом, инновационные технологии перевозок пассажиров представляют собой широкий спектр различных технических решений, которые позволяют улучшить качество и безопасность перевозок, а также сократить время и стоимость. Важно учитывать все аспекты при внедрении этих технологий, чтобы достичь максимальной эффективности и пользы для общества.

Кроме того, в некоторых городах мира уже активно внедряются инновационные технологии в области общественного транспорта. Например, это могут быть автобусы с электрическим двигателем, оборудованные системами автоматического управления и мониторинга, которые позволяют оптимизировать маршруты и сократить время ожидания на

остановках. Также существуют специальные приложения для смартфонов, которые позволяют пассажирам отслеживать расписание общественного транспорта и оплачивать проезд без использования бумажных билетов.

В целом, инновационные технологии перевозок пассажиров не только улучшают качество и эффективность транспортных услуг, но также вносят значительный вклад в экологическую безопасность и устойчивое развитие городов и регионов. Однако, для успешной реализации этих технологий необходимо учитывать интересы всех заинтересованных сторон и обеспечивать социальную ответственность и экономическую эффективность проектов.

Некоторые другие инновационные технологии перевозок пассажиров включают в себя системы умного города, которые используются для управления трафиком и общественным транспортом, а также для связи между различными транспортными средствами. Эти системы используют данные, полученные от датчиков, чтобы оптимизировать движение транспорта и улучшить координацию между различными видами транспорта.

Другой инновационной технологией является использование беспилотных автобусов, которые уже экспериментально использовались в некоторых городах мира. Эти автобусы используются для перевозки пассажиров на короткие расстояния и могут двигаться без участия водителя.

В целом, инновационные технологии перевозок пассажиров представляют собой возможность для улучшения качества жизни людей, уменьшения нагрузки на окружающую среду и повышения эффективности транспортных услуг. Однако, для успешной реализации этих технологий необходимо учитывать множество факторов, включая технические, экономические и социальные аспекты.

Список использованной литературы:

1. Менбаева А.С. Цифрландыру негіздері. – Алматы: Баспа, 2019. – 265 б.
2. Волкова А.А., Никитин Ю.А., Плотников В.А. Эволюция цифровых технологий, используемых в логистике // Управленческое консультирование. – 2022. - 2(1). - 76-83.
3. Иванова А.В. Технологии виртуальной и дополненной реальности: возможности и препятствия применения // Стратегические решения и риск-менеджмент. - 2018. - № 3 (106). - 88–107.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАЗАХСТАНА: НОВЫЕ ПОДХОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

СИРУК Н

Студентка группы МК 19-2

ТОМАШИНОВА А.Е

*Научный руководитель: м.э.н., ст. преподаватель
Карагандинский университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан*

Аннотация. На фоне геополитических рисков Казахстан строит новую инвестиционную политику, планируя сформировать экономику, базирующуюся на декарбонизации и использовании «зеленого» водорода, наиболее полной реализации транспортного потенциала. В статье анализируются некоторые аспекты инвестиционной политики Казахстана за годы новой индустриализации. Выявлены факторы, негативно воздействующие на инвестиционную привлекательность Казахстана. Обозначены приоритеты инвестиционной политики Казахстана в среднесрочной перспективе. С учетом целевых ориентиров национального плана развития Казахстана до 2025 года, обоснована

целесообразность диверсификации инвестиционного портфеля для переориентации инвестиций в продвижении инклюзивной экономики и конкурентных рынков.

Ключевые слова: Казахстан, инвестиционная политика, иностранные инвестиции, инвестиционный проект, специальная экономическая зона, экологический стандарт.

Постановка проблемы. Основополагающую значимость в прогрессе страны с позиции активизации её участия в глобальных цепочках создания добавленной стоимости играют прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Помимо упомянутого, инвестиции улучшают ситуацию с занятостью населения принимающей стороны, способствуют росту компетентности кадров, и в целом, укрепляют позиции государства на международной арене.

Казахстан, обладая прочной политической и экономической базой, является сегодня «воротами» на крупнейшие мировые рынки объемом более 1 млрд. потенциальных потребителей, включая ЕАЭС и Китай, и по праву считается транзитным хабом в Центральной Азии. Для Казахстана, как и других стран Центральной Азии и экономик развивающихся рынков, принципиально важно активизировать действия по мобилизации инвестиций, наращиванию инвестиционной компоненты приоритетных стратегических преобразований [1-3].

В Казахстане стремящемся соответствовать стандартам стран-членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), инвестиционный климат за годы независимости значительно улучшился и созданы все условия для привлечения прямых иностранных инвестиций.

Благодаря мобилизации зарубежных вложений, Казахстан рассчитывает сгладить отрицательные итоги кризиса, обусловленного пандемией, нарастающей изменчивостью и непредсказуемостью сырьевых рынков. За последний период в стране предприняты шаги, совершенствующие деловую среду и наращивающие прозрачность продвигая местный биржевой рынок. Предстоит преодолеть тяжелейшее препятствия, тормозящие продвижение несырьевого экспорта: высокая энергоемкость, низкий уровень производительности труда, высокая морально и физическая изношенность производственного оборудования.

Методология проведенного исследования базируется на комплексном подходе, включающем оценку основных направлений внутренней инвестиционной политики Казахстана, но в контексте глобальных трендов, оказывающих серьезное влияние на экономику Казахстана и его позиции на мировой арене. Эмпирическая база исследования представлена данными Национального банка Республики Казахстан и Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан.

Анализ последних исследований и публикаций.

Как показали исследования, интерес зарубежных ученых к рассматриваемой проблеме огромен.

Согласно исследованиям, во многом характер инвестиционной политики страны зависит от мер государственного регулирования, что, безусловно отражается на конкурентоспособности предприятий [4]. Многие специалисты изучают различные аспекты анализа глобальных инвестиций с позиции усиливающегося влияния на их динамический характер и качественные характеристики научно-технического прогресса [5,6]. Речь идет о наращивании инвестиционных вложений в нематериальные активы, которые играют огромную роль в укреплении конкурентных позиций компании, как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Динамично меняющаяся внешняя среда и в частности, возрастающая роль информационно-коммуникационных технологий способствуют совершенствованию методических подходов к экономическому анализу инвестиционной деятельности субъектов [7].

В работах казахстанских ученых также уделено много внимания инвестиционной политике и ее трансформации. Так, изучается характер зависимости экономического роста в

странах с развивающейся экономикой от масштаба ПИИ, и на основе установленных зависимостей показано, как можно решить важнейшие вопросы транснациональных корпораций [8].

В последнее время в зарубежной литературе актуализированы проблемы достижения целей устойчивого развития. Отечественные специалисты также глубоко изучают обозначенную проблему, поскольку устойчивость развития является приоритетным для Казахстана и это как раз одно из направлений инвестиционной политики. В свете упомянутого, отметим исследование, в котором авторы оценивают характер инвестиций в охрану окружающей среды и продвижение возобновляемых источников энергии с позиции обеспечения устойчивого развития Казахстана [9]

Инвестиционная привлекательность страны невозможна без грамотной инвестиционной региональной политики. Во многих работах, авторы изучают роль экономической региональной политики с позиции ее государственного регулирования [10].

Завершая небольшой литературный обзор, отметим неугасающий интерес ученых к оценке эффективности инвестиционных проектов. В частности, учет влияния инвестиционных проектов на цифровизацию экономики, их роль в инвестиционном прогрессе различных отраслей экономики [11].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Анализ литературных источников подтверждает объективную необходимость институционального реформирования инвестиционной политики Казахстана, нацеленного на формирование привлекательной инвестиционной атмосферы и гарантии защищенности инвесторов. Поскольку остаются нерешенными проблемы налогообложения для инвесторов Казахстане адаптирует опыт в сфере налогообложению таких стран как Малайзия, Сингапур, Южная Корея, которые применив модель «догоняющего развития», смогли не только преодолеть отставание, но и достичь прогресса во многом благодаря оптимизации налоговой системы. Остаются недоработанными вопросы инвестиционного субсидирования предприятий малого и среднего бизнеса, достижения прозрачности в этих вопросах.

Сказанное позволяет сделать вывод о том, что вопросы, касающиеся трансформации инвестиционной политики актуальны и востребованы для Казахстана, требуют их углубленного изучения.

Цель исследования: оценить основные направления инвестиционной политики Казахстана, выявить факторы, негативно влияющие и сдерживающие ее развитие и положительное влияние на экономику страны, обозначить приоритеты инвестиционной политики Казахстана в среднесрочном периоде.

Основные результаты исследования. Всего за тридцатилетний период независимости Казахстана в экономику было инвестировано порядка 370 млрд. долл. Тем временем большая часть привлеченных на сегодняшний день инвестиций до сих пор сосредоточены в основном инвестиции в добывающей промышленности, что не могло не отразиться на наращивании объемов производства, производительности труда и инновационном развитии страны [12].

Одновременно заметим, что есть определенные сдвиги: так, в 2021 г. в общем притоке инвестиций в Казахстан вложения в сферу нефти и газа составили лишь 28%, что на 22% меньше по сравнению с 2018-2019 гг., что свидетельствует об успехах в диверсификации экономики.

За время реализации индустриальной политики, начиная с 2010 г., валовой приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Казахстан из стран Европейского союза (ЕС) и Великобритании носил устойчивый характер. Доля стран ЕС и Великобритании от совокупного объема иностранных инвестиций тоже достаточна значительна, составляет на протяжении всего периода порядка 40-45%. То есть можно сказать, что примерно половину прямых иностранных инвестиций в Казахстан составляют страны ЕС и Великобритания. В Казахстане функционируют более 3 тысяч субъектов с участием европейских государств. В приоритете у зарубежных партнеров - сфера торговли авторемонт, профессиональная и

научно-техническая деятельность.

На текущий момент для наращивания привлекательности Казахстана, новая концепция инвестиционной политики должна непременно учесть требования ESG (экологичность, социальная ответственность и корпоративное управление), глобального энергетического и технологического перехода. Казахстан должен следовать мировому тренду, констатирующему инвестиционный рост в проекты с ESG из-за энергетического перехода.

Для достижения углеродной нейтральности к 2060 г. Казахстан потребуются порядка 650 млрд. долл. инвестиций в низкоуглеродные проекты, что позволит сформировать инвестиционный климат для привлечения «зеленых» частных и международных финансов [15,16].

Перед государством стоит масса проблем из-за того, что низкоуглеродные проекты инвестиции, но остаются промышленные активы, требующие также огромных вложений для их кардинального обновления.

Помимо этого, для привлечения «зеленых» частных и международных финансов необходимы меры, направленные на стимулирование освоения проектов в соответствии с ESG-стандартами. Это затрагивает, к примеру, корректировку процентной ставки, обслуживающих кредиты под «зеленые» проекты, развитие государственно-частного сотрудничества с привлечением государственных финансовых институтов. Такой подход крайне важен, поскольку по мере продвижения Казахстана к достижению углеродной нейтральности, ожидаются весомые результаты от вложенных инвестиций.

Вообще вопрос финансирования проектов в рамках инвестиционной программы сложный ввиду специфики их оценки. Инвестиционный проект может оказывать огромное влияние на внешний долг Казахстана и быть с этих позиций в приоритете. Но другой инвестиционный проект не оценим с позиции вклада в экономику, например, какого-то региона, либо конкретной отрасли.

Складывающиеся ситуации требуют регулярную оценку, тщательный всесторонний анализ проектов и их доступное обсуждение с участием разработчиков, инвесторов, представителей власти, как с точки зрения их экономической возвратности, так и воздействия на экономику страны. Должна быть полная прозрачность по каждому инвестиционному проекту, указаны источники финансирования, независимо от их характера (государственные или частные вложения, займ международного финансового института). Только в этом случае можно принять объективное решение и выявить причины, сдерживающие внедрению проектов, вывод их на планируемую мощность.

Агропромышленный комплекс представляет интерес для инвесторов, поскольку имеет огромный потенциал. Со стороны государства оказывается ощутимое содействие этому сектору экономики, но помощь оказывается лишь в случае роста производительности труда и в целом достижения высоких экономических показателей.

В последние годы акцент сделан на инвестиционные субсидии, одну из ключевых статей бюджетных вложений в агропромышленный комплекс. Государство частично возмещает расходы на приобретение нового оборудования, строительство сельскохозяйственных объектов и другие виды работ.

В 2021 г. наибольший объем инвестиционных субсидий от институтов развития и банков (1300620 тенге) получила одна из ведущих отечественных производителей продуктов питания с годовым объемом порядка 150 тыс. тонн компания «Масло-Дел». Следует заметить вклад компании в программу импортозамещение по продовольствию с одновременным расширением географии экспорта (кроме стран Центральной Азии, продукт представлен в Эстонии, Иране и Афганистане).

Каковы же приоритеты инвестиционной политики Казахстана? Одной возможностью демонстрации намерений реальных и потенциальных инвесторов является разгосударствление экономики. Для иностранных инвесторов немаловажно, чтобы правительство Казахстана последовательно придерживалось данных обещаний касательно

приватизации.

На среднесрочный период до 2025 г. в соответствии с планом приватизации предполагается охват порядка 700 государственных предприятий [17]. Одновременно решаются задачи диверсификации инвестиционного портфеля с целью переориентации инвестиций в национальную экономику, исходя из целевых ориентиров Национального плана развития Казахстана до 2025 г. От приватизации крупнейших промышленных субъектов и квазигосударственных предприятий ожидают существенный сдвиг в диверсификации уже сформировавшейся в стране линейки инвестиционного финансового инструментария.

Ситуация осложняется тем, что важен момент насколько будут институциональным инвесторам интересны промышленные субъекты, реализующую наряду с промышленной активностью, также социальную деятельность. Предположительно, инвесторы, ориентированные на долговременное сотрудничество в профильных отраслях, заинтересованы предоставить собственные технологии и актуальные бизнес-процессы, в которых так нуждаются отечественные предприятия. Уже после модернизации инвесторы смогли выйти посредством Initial Public Offering (IPO) - первичное публичное размещение акций предприятия на фондовом рынке с целью продажи неограниченному кругу покупателей, важный этап для любого субъекта, диверсифицирующего источники финансирования. Но на текущий момент такой вариант продвижения лишь в состоянии обсуждения, поскольку ситуация осложняется ограниченными возможностями предприятий покрыть самостоятельно огромные капитальные расходы.

Таким образом, вопрос касательно того как активизировать локальный рынок капитала и надо ли возлагать надежды на зарубежных инвесторов или же все усилия сконцентрировать на внутривосточных участниках остается открытым. Местному рынку институциональных инвесторов, попрежнему, свойственна монополия спроса. Единственный ведущий участник и ограниченная диверсификация предложения – отдельные IPO и Secondary Public Offering (SPO, вторичное публичное размещение акций, которые принадлежат главным образом либо создателям предприятия, либо венчурным фондам).

Для продвижения в своей инвестиционной политике, Казахстан перенимает прогрессивный зарубежный опыт, заимствуя и адаптируя его к национальным особенностям, совершенствуя действующие механизмы учета позиций инвесторов. Исходя из сложившихся геополитических конфликтов, Казахстан предстоит реформировать ключевые экономические сектора, рассматривать альтернативные варианты транспортировки нефти и газа.

В новой концепции инвестиционной политики должны быть учтены мировые тенденции касательно требований ESG, поскольку соответствие экологическим стандартам, социальная ориентированность предприятия и совершенствование корпоративного менеджмента принципиально важны в формировании инвестиционной привлекательности государства.

Огромные перспективы для роста инвестиционной политики Казахстана открывают достижения в декарбонизации экономики. Прогресс в этой сфере укрепит международный авторитет страны и привлечет дополнительные инвестиции.

Список литературы:

1. Об утверждении Национального плана развития Республики Казахстан до 2025 года и признании утратившими силу некоторых указов Президента Республики Казахстан. Указ Президента Республики Казахстан от 15 февраля 2018 года № 636. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/U1800000636> (дата обращения: 10.12.2021).

2. Прогноз социально - экономического развития Республики Казахстан на 2021-2025 годы. Одобрен на заседании Правительства Республики Казахстан (протокол № 29 от 25 августа 2020 года). [Электронный ресурс]. — Режим доступа:

https://www.gov.kz/uploads/2020/9/1/53de09956ff80727587156b756b30ad8_original.859634.pdf (дата обращения: 06.07.2022).

3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 июля 2019 года № 548 Об утверждении Дорожной карты по дальнейшему привлечению инвестиций в Республику Казахстан (с изменениями от 31.12.2020 г.). [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=33126339 (дата обращения: 12.02.2022).

4 Latruffe, L., Bravo-Ureta, B. E., Carpentier, A., Desjeux, Y. & Moreira, V. H. (2016). Subsidies and Technical Efficiency in Agriculture: Evidence from European Dairy Farms. *American Journal of Agricultural Economics*, 99, 783–799. Retrieved from: https://www.researchgate.net/publication/309301581_Subsidies_and_Technical_Efficiency_in_Agriculture_Evidence_from_European_Dairy_Farms (Date of access: 04.02.2020). DOI: 10.1093/ajae/aaw077.

5. Andersson M., Saiz L. Investment in intangible assets in the euro area // *ECB Economic Bulletin*. Frankfurt am Main. 2018. Iss. 7. 25 p.

6. Haskel J., Westlake S. *Capitalism without Capital: The Rise of the Intangible Economy*. Princeton, N.J.: Princeton University Press. 2018. 288 p.

7. Benefit-Cost Analysis in Low- and Middle-Income Countries: Methods and Case Studies // *Journal of Benefit-Cost Analysis*. 2020. Spec. iss. Vol. 10, iss. S1.

8. Багаева Н.У., Арыстанова А.К., Мусаханова А.Ж. Влияние инвестиционной деятельности ТНК на экономический рост стран с развивающейся экономикой// *Economics: the strategy and practice*. – 2022.- №17(1). - С.171 - 184. <https://doi.org/10.51176/1997-9967-2022-1-171-184>

9. Суйеубаева С.Н., Варавин Е.В., Козлова М.В., Бетимбаева И.Б. Инвестиции в возобновляемые источники энергии как рычаг достижения целей устойчивого развития Республики Казахстан // *Вестник университета «Туран»*. – 2022. -№(2).- С. 89 - 99. <https://doi.org/10.46914/1562-2959-2022-1-2-89-99>

10. Аманбаева А.А., Толымгожинова М.К., Азылканова С.А., Ку Л.Ч. Анализ и оценка эффективности привлечения инвестиционных ресурсов в регион// *Вестник университета «Туран»*. -2021. - №(3). - С.88 - 95. <https://doi.org/10.46914/1562-2959-2021-1-3-88-95>

11. Тургамбаев М.К. Особенности сценарного подхода при моделировании эффективности инвестиционных проектов // *Central Asian Economic Review*. – 2020.-№(5).- С. 116-129.

12. Аубакирова Г.М., Мажитова С.К., Исатаева Ф.М., Томашинова А.Е. Совершенствование инвестиционной политики стран с транзитной экономикой: опыт Казахстана// *Economics: the strategy and practice*. – 2021. - №16(4). - С.46 - 61. <https://doi.org/10.51176/1997-9967-2021-4-46-61>

ЛОГИСТИКА – КӘСПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

ҚАЙЫРБЕКОВА Б.Ж

Лог-20-1к тобының студенті

ҚОҢЫРТАЕВА Қ.Б

Ғылыми жетекшісі, магистр оқытушы
Қазтұтынуодағы Қарағанды Университеті
Қарағанды қ, Республика Қазақстан

Аңдатпа: Бұл мақаланың өзектілігі қазіргі таңдағы бәсекелестік күресте логистика қазіргі таңда да, болашақта да негізгі фактор болып табылуында. Кәсіпорындар арасында, құнды қалыптастыру біртұтас тізбегінің жүйелері арасында, сондай-ақ елдер арасында және

экономикалық аймақтар арасында бәсекелестік күрес сәттілігі бірінші кезекте логистикадағы компетенция дәрежесімен анықталады. Кәсіпорындарды жүргізілген зерттеулер тиімді логистика мен кәсіпкерлік қызметтің сәттілігі арасындағы жағымды өзара байланысты көрсетеді. Мақаланың мақсаты логистиканың қазіргі күндегі және болашақтағы ерекше маңыздылығы біріншіден, логистиканың заманауи түсінігімен және құнды қалыптастыру жүйелерінің және экономикалық құрылымдардың қазіргі күнгі және келешектегі даму жағдайымен түсіндіріледі.

Түйінді сөздер: логистика, сату, жеткізу тізбегін басқару, басқару концепциясы, жахандану.

Даму сатылары логистиканың қалыптасуын анықтайды. Дамудың бірінші сатысы логистиканы жүктердің кеңістік және уақыттық жылжуы қызметіне функционалдық мамандануы ретінде анықтайды. Бұл анықтамамен қамтылмаған сатып алу, өткізу және өндіріс секілді кәсіпорын функцияларына жауап беруші - дамудың екінші фазасы логистиканы материалдық және тауарлық ағымдардың экономикалық тиімді және қолайлы қозғалысын координациялау функциясы ретінде қарастырады. Дамудың екінші сатысы логистиканы функциялар жайлы оқу ретінде қарастырудан логистиканы басқару туралы ғылым ретінде қарастыруға өтпелі саты ретінде болып табылады. Логистика басқару туралы ғылым және басқару концепциясы ретінде дамудың үшінші сатысын анықтайды. Ол құнды қалыптастыру жүйесінің логистикалық көзқарасына негізделеді. Құн қалыптастыру жүйесі логистикалық тұрғыдан қарастырғанда ағымдар жүйесі болып табылады.

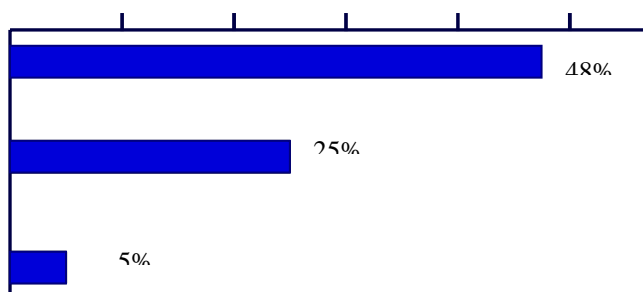
Қазіргі күнге сай логистика түсініктемесіне келесідей анықтасақ болады: логистика – бір немесе бірнеше кәсіпорындар шегінде құнды қалыптастыру жүйелеріндегі объектілердің (жүк, ақпарат, қарды жіне персонал) экономикалық пайдалы және тиімді қозғалысын басқару, жүзеге асыру және ұйымдастыру концепциясы.

Кәсіпорындар арасында «жеткізу тізбегін басқару» – «Supply Chain Management» атауы кең тарауда. Бұл ағылшын терминінің пайда болуы кәсіпкерлік тәжірибедегі жаңалықтарды осы атаумен оңай «сату» және жүзеге асыру мүмкіндігімен байланысты. «Жеткізу тізбегін басқару» логистика болып табылады, алайда ол дамудың сапалы жоғары деңгейін көрсетеді.

Логистиканың аталған үш даму сатысын кәсіпкерлік тәжірибеге бір көзқарастан байқауға болады. Сонымен қатар логистика түсінігінің басқару концепциясы ретінде манызының жоғарлауын байқауға болады (1-сурет) [1].

Абсолюттік шама, % № Логистика ағымдар мен процестер қозғалысына біртұтас бағытты сипаттайды. Кәсіпорынды ұйымдастыру және басқару.

Логистика жүктердің қолжетімділігін сәйкес аймақтарды координациялау арқылы қамтамасыз ететін байланыстырушы функция ретінде.



Сурет 1 - Абсолюттік шама, %

Логистиканың негізгі мәселесі – уақыт-кеңістік процестердің физикалық жүзеге асуын ұйымдастыру.

Жаңа логистикалық көзқарас және жаңа логистикалық қызмет бұрынғыдай тасымалдау, қоймалау секілді кәсіпорынның жекелей функцияларымен шектеліп қоймай құнды қалыптастыру кешендік жүйесінің барлық функциялары мен процесстерін қамтиды. Мысалы, құрылымдық жаңа өнімдерді дайындау мен жүзеге асыру технологиялық процесс пен дайындау уақыты, осыдан келе жеткізу сенімділігі мен мерзімділігіне әсерін тигізеді. Экономикалық пайдалы объектілік ағымдар арқылы барлық талаптарға, барлық өткізу нарықтарына және тұтынушылардың қалауларына жоғары деңгейде жауап беру үшін, сондай-ақ бәсекелестік күресте өз позициясын күшейту үшін құнды қалыптастыру бойынша барлық үрдістердің логистикалық өлшемін білікті түрде қолдану қажет.

Басқару концепциясы ретінде логистиканың заманауи түсінігі кәсіпкерліктің жаңа және өзгерген шарттарына сай келеді. Логистиканың жаңа түсінігінің қалыптасуына ең алдымен экономикалық тәжірибедегі өзгерістер себеп болды. Сондықтан логистиканы тәжірибелік кәсіпкерлік қызметнәтижесінде пайда болған өнім ретінде қарастыруға болады.

Осы күнге дейін логистика даму процессіне әлдеқайда күшті әсерді экономикалық жахандану және оның салдары – бәсекелік күрестің белсендеуі тигізді. Сонымен қатар, тұтынушылардың да төмен логистикалық шығындар негізінде тасымалдау, жеткізудің мерзімділігіне, сенімділігіне және икемділігіне деген талаптары артты. Осы аталған факторлар кәсіпорын қызметінде объектілік ағымдар менеджментінің қажеттілігін алға қойды. Бүгінгі таңда жоғары сапалы тауарды өндіру жеткіліксіз болып отыр. Өнімнің жоғары сапа деңгейі бүгінгі бәсекелестік күресте логистиканың да жоғары сапасымен үйлесуі керек, яғни бүгінгі таңдағы және келешектегі бәсекелестік күресте логистика шешуші рөл атқарады.

Логистикалық теориядан логистикалық практика логистика дамуының болжамын жасауға мүмкіндік беретін құнды қалыптастыру жүйесіндегі кәсіпорын қызметінің шектік шарттары және логистикалық құрылымдары мен процестері арасындағы өзара байланыстарды анықтауды күтеді.

Логистикада болашаққа негізделген зерттеулерге өту қажет. Келешек құрылымды құру бойынша белсенді жұмыс кәсіпорынға бәсекелестіктегі уақыт артықшылықты қамтамасыз етеді. Ол өз кезегінде кәсіпорынға құнды қалыптастыру бойынша процесстерді дәл уақытында жетілдіруге мүмкіндік береді.

Болашақ логистикалық мәселелерді болжау логистикалық жүйелер мен ағымдар жүйелерін түсіндіру мен сипаттау үлгілеріне негізделеді. Бұл үлгі логистикалық құрылымдар мен үрдістер және тиімділік пен материалдық және ақпараттық ағымдардың қозғалысының экономикалық дұрыстығы арасындағы өзара байланысты көрсетеді. Ағымдар жүйелерін түсіндіру және сипаттау үлгісі логистикалық теорияны қалыптастыруға және тәжірибеде болашақ құрылымдарды қалыптастыру мақсатында қолданылады.

Келешекті болжау әдістерін қолдана отырып, логистикалық құрылым мен үрдістердің даму бағытын альтернативті негізде бейнелеуге болады. Сондай-ақ осы әдіс негізінде логистикалық перспективалар да жасалады. Логистикалық болашақтарды жүзеге асыру логистикалық стратегиялар арқылы жүреді. Логистикалық стратегиялар концепциялары құнды қалыптастыру жүйелерінің дамуының тенденциясын анықтауға мүмкіндік береді.

Әлемдік бәсекелестік күрестің интенсивті өсуін жетелеуде. Кәсіпорындар бұл үрдіске негізгі қызмет түріне шоғырлану мен қызметтер аутсорсингімен жауап беруде. Бұл құнды қалыптастыруды қатысу үлесін азайтуға әкеледі. Бұл термин құнды қалыптастыру бойынша жасалған жалпы жұмыстар үлесінен фирманың өз күшімен жасаған жұмыстарының артық үлесін көрсетеді.

Құнды қалыптастыруда қатысу нысаны түпкі тауар өндірісінде және логистикалық процесстерге қатысу болып табылады. Түпкі өнім өндірісінде қатысу үлесін төмендету

жүктердің тасымалына елеулі ықпал етеді.

Кәсіпкерлер арасындағы жүктік ағымдар құнды қалыптастыру тізбегіне кіретін кәсіпорындар санының артуымен көбейеді. Осының нәтижесінде жүк тасымалы көлемі (тоннада) және жүк тасымалы кезіндегі өнімділік (тонна/километр) тауар өндірісі өсімімен салыстырғанда пропорционалды емес түрде өседі. Өндірістік кәсіпорындарда логистикалық операциялардағы қатысу үлесінің төмендеуі түпкі тауар өндірісіндегі қатысу үлесінің төмендеуіне қарағанда айқын көрінеді.

Логистикалық операцияларда қатысу үлесінің көрінісі болып бұл операцияларды сыртқы агенттерге тапсыру, яғни аутсорсинг деңгейі табылады. Шамамен кәсіпорындардың 48%-ы қоймаларын басқаруды маманданған логистикалық кәсіпорындарға тапсырған.

Бірінші кезекте логистикалық жүйелер жабдықтаушылары үлкен сұранысқа ие. Алайда логистикалық жүйенің жеке бөлшектерін жабдықтаушылар өз маңызын жоғалтқан жоқ. Өз нишасын бұл жабдықтаушылар логистикалық жүйе жабдықтаушыларымен бірлескен қызметте табады. Логистикалық жүйенің жеке бөліктерін жабдықтаушы тек логистикалық жүйеде жұмыс істеп қоймай, сондай-ақ өндіріс пен сауда арасындағы тікелей қарымқатынастар аясындағы маман болып табылады.

Бүгінгі таңда бәсекелестік күрес аясында бірқатар өзгерістер байқалады. Бәсекелестік жеке кәсіпорындар деңгейінде аз білініп, ал құнды қалыптастыру жүйелері деңгейінде елеулі өсімге ие. Бәсекелестік күрестен жүйенің барлық түрлері ұтымға ие болады. Алайда жүйедегі оперативті және қысқа мерзімді бірлестіктермен салыстырғанда, бірінші орынды ұзақ мерзімді кезеңде бірлескен қызметті көздейтін кооперативті стратегиялық жүйелер алады. Ұзақ мерзімді ынтымақтастыққа логистикалық кәсіпорындар да кіреді.

Қорыта келгенде, келешек дамудың тенденциялары бәсекелестік күрестегі сәттілік факторы ретіндегі логистика рөлінің артатындығына болжам беруге мүмкіндік береді.

Пайданылған әдебиеттер тізімі:

1. Менбаева А.С. Цифрландыру негіздері. – Алматы: Баспа, 2019. – 265 б.
2. Волкова А.А., Никитин Ю.А., Плотников В.А. Эволюция цифровых технологий, используемых в логистике // Управленческое консультирование. – 2022. - 2(1). - 76-83.
3. Иванова А.В. Технологии виртуальной и дополненной реальности: возможности и препятствия применения // Стратегические решения и риск-менеджмент. - 2018. - № 3 (106). - 88–107.
4. Шарова И.В., Чижанова Е.С. Явление цифровой трансформации и ее социальные и экономические эффекты // Риск. - 2019. - № 1. - 288–292
5. Қадірбаев М.Н. Логистикадағы жаңа технологиялар. – Астана, 2011. – 178б.

DIGITAL MARKETING: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ

КАБАКОВА Л. А.

студентка группы МК-22-2

КРАСНОЩЕКОВА Е.А.

Научный руководитель, магистр, старший преподаватель

Карагандинский университет Казпотребсоюза

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрена роль и значение digital marketing. В современном мире продвижение и продажа товаров через цифровые каналы становится неотъемлемой частью товарооборота. Каждая компания на сегодняшний день должна иметь страницу в соц сети, личный сайт или даже собственный интернет магазин, но часто

возникают проблемы с обратной связью, качеством товара или услуг и т. д. Целью данной статьи является рассмотрение основных инструментов digital marketing и актуальность данного направления в бизнесе.

Ключевые слова: Digital marketing, информационные технологии, цифровые каналы, продвижение товара, оптимизация рекламы.

Сегодня digital-маркетинг не только собирает точную и объективную информацию о целевой аудитории, но и прослеживает результаты продвижения бренда или продукта.

В последнее время часто можно услышать о цифровизации всего и вся и о digital-технологии в маркетинге, в частности. Что такое диджитал-маркетинг простыми словами? Чтобы ответить на этот вопрос, стоит посмотреть на окружение человека в больших городах. Сегодня люди пользуются большим количеством гаджетов, каждый из которых обеспечивает взаимодействие со своим владельцем при помощи подключения к интернету. Конечно, это в первую очередь смартфоны, но и также прочие носимые и не очень устройства. Например, планшеты, смарт-часы, браслеты, умные колонки, смарт-ТВ и т.д.

Гаджеты сегодня выполняют роль отправной точки для совершения покупок и получения услуг. В любом смартфоне пользователя можно обнаружить множество полезных приложений, которые помогают перемещаться по городу, стране и миру, совершать финансовые операции, делать заказы в кафе и ресторанах и оплачивать их, не дожидаясь счёта от официантов, и т.д.

Одним словом, digital- или цифровой маркетинг - это способ для бизнеса поддерживать взаимодействие со своими клиентами с помощью их персональных устройств. Конечно, основной целью диджитал-коммуникаций являются траты потребителей на предоставляемые компанией товары и услуги. Занимается привлечением и удержанием клиентов в цифровой среде digital-маркетолог.

Итак, через какие каналы digital-маркетинга компания взаимодействует с пользователями сети?

1. E-mail-маркетинг.

Трудно назначать свидания потребителям, если компания не знает, как с ними связаться. Можно сказать, что электронные рассылки - это первый шаг к внедрению цифрового маркетинга, так как использовать данный канал невозможно без применения инструментов сбора и обработки контактной информации и системы рассылки сообщений.

Одним из плюсов маркетинга электронных рассылок является то, что в базу попадают контакты людей, которые имели уже знакомство с брендами и предложениями компании, а значит выше вероятность их отклика.

2. Маркетинг в социальных сетях (SMM).

Во многом благодаря появлению социальных сетей возникла и тема данной статьи, поскольку данная разновидность медиа-платформ является магнитом для большинства людей. Соцсети ежедневно удерживают внимание пользователей на протяжении значительного количества времени. К тому же подобные медиа-платформы создали условия для получения более развернутой информации об интересах аудитории, которая сама охотно делится подобными данными.

Создаваемые и разрабатываемые владельцами соцсетей сервисы дают широкий выбор возможностей для взаимодействия с аудиторией и применения адресных контактов для продвижения товаров и услуг. Это привлекает различные компании - от малых до транснациональных. По этой причине они включают социальные сети в первоочередной набор каналов вслед за электронными рассылками.

3. Поисковая оптимизация (SEO).

Практически весь опыт знакомства пользователей с онлайн-миром связан с поисковыми сайтами такими, как Google и Яндекс. Поиск любого товара или услуги, отзывов, рекомендаций и т.п. начинается с них. На сегодня SEO, как канал привлечения

трафика, включает исследование ключевых слов, которые важны для поиска, обеспечение необходимой их плотности в контенте сайта, а также использование платного поискового продвижения в случае, если не удастся достичь высокого результата для получения органического трафика.

4. Контент-маркетинг.

Данный канал цифрового продвижения является ответом на усталость людей к прямой рекламе в сети и не только в ней, а в том числе в традиционных медиа, например, на радио и телевидении. При этом современный пользователь испытывает потребность в полезном образовательном контенте. Через знакомство с определённой темой, изучение разных аспектов лежит путь к открытию новых потребностей и покупке соответствующих продуктов. Контент имеет различные форматы, что включает текст, графику, фото, аудио и видео, а также их всевозможные сочетания.

5. Платное продвижение (реклама).

Онлайн среда предоставляет множество вариантов для размещения рекламы с разными подходами к аудитории и, соответственно, целями. Платный канал даёт возможность увеличивать узнаваемость, привлекать новых пользователей с применением параметров контекста или таргета, а также персонализировать рекламное предложение на основе проявленного интереса пользователем на сайте или в приложении компании.

6. Онлайн-PR. Управление репутацией также сместилось в сетевую среду.

То, что раньше пиарщики проделывали, строя отношения с редакциями СМИ, теперь можно реализовывать в интернете. В чём-то есть пересечение с задачами контент-маркетинга. Однако на этом возможности PR в сети не заканчиваются. Отличие заключается в применении других инструментов.

После того, как весь мир пережил пандемию, можно с уверенностью сказать, что онлайн-мероприятия стали частью продвижения бренда и останутся таковыми и в будущем. Не последнюю роль в данном цифровом канале играют инструменты управления отзывами и решения конфликтов с недовольными клиентами. Не секрет, что интернет является большой книгой жалоб и предложений.

Социальные сети, тематические форумы, специализированные ресурсы и приложения аккумулируют большой массив мнений пользователей, к которым активно прислушиваются те, кто еще только собирается сделать свой выбор. Известно, что манера компаний справляться с возникающим негативом, сильно влияет на возврат «обиженного» клиента, а также на выбор тех, на глазах которых этот конфликт был решен. Задача онлайн-PR как раз и заключается в том, чтобы отслеживать появляющиеся отзывы и грамотно включаться в диалог для устранения недопонимания.

7. Мобильное приложение.

Это иной уровень взаимодействия со своими клиентами, поскольку контакт становится практически постоянным. Для компании это возможность не только уверенно коммуницировать с пользователями, но и обогащать данные, а также строить новый потребительский опыт. Причем последнее даже важнее, так как на вряд ли пользователь захочет иметь приложение на телефоне только ради получения рекламных сообщений. Для него важна иная ценность взаимодействия, которую он не может получить без дополнительной иконки на своем телефоне.

8. Оптимизация скорости конверсий (CRO).

Появление этого термина связано с пониманием, что привлекаемый трафик на сайт ещё не гарантирует его конверсию в покупки. Особенность данного канала цифрового маркетинга заключается в том, что он направлен на улучшение пользовательского опыта на онлайн-площадке компании.

Совокупность всех особенностей раскрутки товаров и услуг на современном рынке заставляет компании прибегать к технологическим решениям в цифровом маркетинге, которые улучшает качество кампаний. К ним относятся:

- Чат-боты.
- Голосовой поиск.
- Прогнозная аналитика.
- Дополненная и виртуальная реальности.
- Автоматизация.

При большом количестве клиентов с разными интересами трудно вручную настраивать персональные рекламные кампании. Средства автоматизации выполняют это без вмешательства человека.

Не каждая компания может позволить себе использование сразу всех инструментов цифрового маркетинга, но оно им и не нужно т. к. у каждой компании своя цель и стратегия развития.

Объектом исследования и изучения применения цифровых технологий выступила компания ТОО «Крокус-М». Кратко о предприятии: эта компания занимается оптовым закупом резинотехнических и асботехнических изделий и их оптовой или розничной перепродажей, на рынке она более 20 лет. Данная компания пользуется услугами специализированного диджитал агентства.

Чем занимаются диджитал-агентства?

Если говорить обобщенно, то диджитал-агентства обеспечивают присутствие и продвижение бренда в цифровой среде. В состав команды могут входить: маркетолог, специалист по SEO, аналитик, менеджер проекта, дизайнер, верстальщик, программист, контент-менеджер и копирайтер. Для нерегулярных работ такое агентство может нанимать фрилансеров, например, видеооператоров или фотографов.

Диджитал-агентства оказывают такие услуги:

- разработка комплексной стратегии продвижения продукта;
- создание и раскрутка сайтов, дизайн, медийное и контекстное продвижение;
- работа с онлайн-сообществами;
- организация офлайн-мероприятий;
- создание рекламы для цифрового ТВ или онлайн-радио и т. д.

Главная цель компании Крокус-М-это получение максимальной маржи(прибыли) от перепродаж товара оптом и в розницу. Диджитал агентство, услугами которого пользуется компания расположено в г. Караганда, название: Mediocre.

В г. Караганда находятся 19 действующих диджитал агентств от тех которые на рынке более 15 лет до самых молодых. Каждое агентство позиционирует себя как компанию, в которая поможет достичь определенных целей.

Предприятие Крокус-М выбрало компанию Mediocre потому, что именно они занимаются брендингом, работают над узнаваемостью на рынке и имеют определенный опыт работы на рынке. За 6 лет сотрудничества данная компания увеличила свои доходы по сравнению с началом сотрудничества в 12.5 раз, а узнаваемость марки изделий возросла и это не предел. Немаловажно то, что диджитал агентство работает на протяжении этого времени не только над привлечением новых клиентов, но и удержанием старых(постоянных) покупателей, которые когда-то доверились зарекомендовавшему себя бренду и теперь остаются с ним на долгое время.

Из вышеперечисленных инструментов агентство Mediocre использовало SMS рассылки местным предпринимателям, которые работают в той же сфере что и компания Крокус-М, тем предпринимателям, которые были заинтересованы агентство предоставляло полную информацию о предприятии и его товарах, также на некоторое время запускали мини программу лояльности «приведи друга и получи скидку» т. е. некоторые мелкие и средние компании могли сделать единый закуп от минимального порога, который был заранее объявлен в акционном предложении и получить скидку в размере 5-10% в зависимости от объема закупа. Также благодаря работе агентства информацию о предприятии и его контакты можно без труда найти в различных «поисковиках» на подобие

Google, Opera, Яндекс и т. д.

Medioscore использовали еще парочку инструментов привычных нам – это реклама в приложениях, мессенджерах, играх, на ТВ и онлайн-радио.

Очень важным аспектом работы диджитал агентств является не только внедрение систем продвижения товара, но и постоянное ведение веб-аналитики. Аналитический отдел агентства должен следить за тем насколько эффективно действует тот или иной инструмент диджитал маркетинга. По некоторым данным эффективность у каждого инструмента разная, на это влияет то насколько часто люди пользуются цифровыми каналами и где они чаще обращают внимание на рекламу.

Виды и направления digital-маркетинга. Сбор информации о потребителях и использование полученных данных на каждом этапе пути клиента к покупке для улучшения показателей конверсии и эффективности продвижения - основная идея диджитал-маркетинга. Это дает возможность реализовывать маркетинговые кампании следующих видов:

- Коммуникации. В этом случае компания извлекает максимальную выгоду из знаний о потребителях, чтобы делать выбор в пользу лучших маркетинговых решений и персонализированных сообщений;

- Пользовательский опыт. Этот вариант направлен на создание такого взаимодействия бренда с потребителем, которое поднимает на новый уровень получаемые им эмоции от покупки или пользования продуктом.

- Мультиканальность. Подразумевает управление сложными отношениями с клиентами по различным каналам: цифровым и традиционным.

- Омниканальность. Для данного вида характерно бесшовное взаимодействие с потребителями независимо от среды - онлайн или оффлайн.

При работе с Крокус М агентство Medioscore использовало направление пользовательского опыта, они тщательно изучали поведение покупателей на отведенный интервал времени, а также при желании покупатель могли отсканировать QR-код, пройти мини-опрос, оставить свой отзыв, за что получали прямо на месте фирменную футболку, кепку, ручку или блокнот, посредством розыгрыша на колесе удачи после опросника. Таким образом у покупателей оставались не только подарки, но и большой спектр положительных эмоций.

Конечно же подобные акции проводятся не на постоянной основе, а с определенной регулярностью, чтобы покупатель не воспринимал это как обыденность.

Таким образом, мы рассмотрели основные инструменты Digital-маркетинга, их использование в бизнесе как способы снижения затрат, привлечения клиентов и получения прибыли. Digital-маркетинг предоставляет оптимальную возможность для продвижения бренда для более широкой аудитории при сравнительно меньшем бюджете, чем традиционные каналы. Это самый рентабельный маркетинговый канал, который обеспечивает результаты в минимальные сроки. Когда компания использует электронный маркетинг для продвижения своих продуктов, они фактически тратят очень мало, охватывая миллионы пользователей.

Список использованной литературы:

1. А.В.Гавриков, М.И.Фёдоров, В.В.Давыдов: Digital marketing: главная книга интернет маркетолога

2. Маркетинг инноваций. / Т.Л.Короткова. - издательство «Юрайт». - 2022

4. ringostat.com

5. workspace.ru

6. marketing.hse.ru

7. sdvv.ru

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ТЕМІР ЖОЛ КӨЛІГІНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ДАМУ БОЛАШАҒЫ

КАКИМАНОВ А.Б

Лог-21-3ск тобының студенті

ҚОҢЫРТАЕВА Қ.Б

Ғылыми жетекшісі, магистр оқытушы
Қазтұтынуодағы Қарағанды Университеті
Қарағанды қ, Республика Қазақстан

Аңдатпа: Бұл мақалада Қазақстандағы теміржол көлігінің қазіргі жағдайының негізгі сәттері қарастырылады. Мақала Қазақстанның заманауи теміржол желісінің қалыптасу кезеңдерін, сондай-ақ оның қазіргі жай-күйін, конфигурациясын және халықаралық дәліздерге қатысты жағдайын талдауға арналған. Жұмыстың теориялық және әдіснамалық негізін Қазақстанның теміржол көлігі және теміржол инфрақұрылымы мәселелеріне арналған Көлік, көлік тасымалы және экономика саласындағы қазақстандық мамандардың еңбектері, сондай-ақ оның халықаралық көлік дәліздеріне қосылуы құрады. Мақалада тұжырымдалған ғылыми-теориялық ережелер мен тұжырымдар Қазақстан Республикасының теміржол желісін дамытудың перспективалық бағыттарын айқындау кезінде практикалық міндеттерді шешу үшін негіз бола алады. Және негізгі проблемаларды анықтау, сондай-ақ оларды болашақта шешуге арналған ұсыныстар.

Түйінді сөздер: Теміржол, локомотив, техника, масса, станция, вагон, пойыз, "ҚТЖ ҰК" АҚ.

Теміржол көлігінің тұрақты жұмыс істеуі Қазақстанның тұрақты экономикалық өсуінің қажетті шарты болып табылады. Теміржол көлігі жүк пен жолаушылар тасымалының негізгі бөлігін орындай отырып, Қазақстанның көлік жүйесінің негізі болып табылады. Теміржол желісінің инфрақұрылымы Қазақстанның барлық өңірлерін өзара байланыстырады және көрші елдердің Теміржол желілерімен 15 түйісу пункті бар, оның ішінде 11-і Ресей Федерациясының желісімен. Көмір, кен, металл, астық сияқты жаппай жүктерді тасымалдауда ел аумағының кеңдігіне, көліктің басқа түрлерімен салыстырғанда төмен тарифтерге байланысты республикада темір жол көлігінің нақты баламасы жоқ.

Теміржол желілерінің пайдалану ұзындығы 13,6 мың км. электрлендірілген желілердің ұзындығы қазіргі уақытта пайдалану ұзындығының шамамен 27% құрайды, ал автоблоктаумен жабдықталған желілер 75% – дан асады. "Қазақстан темір жолы" ҰК " АҚ темір жолдарының жалпы ұзындығының 97,5% – ы Қазақстан аумағында, ал 2,5% - ы Ресей мен Қырғызстанның шекаралас аудандарының аумағында орналасқан.

Қазақстанның темір жолдары бойынша тасымалдау процесін жол дамуы бар 720 станция мен басқа да бөлек пункттер және жол дамуы жоқ 33 жол бекеті қамтамасыз етеді. 351 станция мен бөлек пункт жүк операцияларын жүргізеді.

Локомотив шаруашылығының техникалық қарулануы Локомотив деполарымен сипатталады, оларды мақсаты мен тарту түрлері бойынша топтастырады, сонымен қатар локомотивтерге техникалық қызмет көрсету және жабдықтау пункттері. Қазіргі уақытта 28 пайдалану локомотив депосы, 40 техникалық қызмет көрсету пункті, 43 жабдықтау пункті жұмыс істейді. Локомотивтердің инвентарлық паркі – 1961 бірлік, оның ішінде 1289 тепловоз (767 магистральдық және 522 маневрлік), 618 электровоз.

Саланы дамытудың жаңа деңгейі Қазақстан темір жолын техникалық жарақтандыруды едәуір жақсартуға, оны 2015 жылы әлемдік стандарттарға жақындатуға, транзиттік әлеуеттің өсуі, жылжымалы құрам паркін жаңа отандық локомотивтермен және вагондармен толықтыру, импортты алмастыру деңгейін арттыру, көлік инфрақұрылымын дамыту арқылы бәсекеге қабілеттіліктің жоғары деңгейіне қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Отандық өнеркәсіптік өнімнің өзіндік құнындағы көліктік құрамдас бөліктің төмендеуі экономикалық өсуге және мемлекеттің экономикалық қауіпсіздігін нығайтуға ықпал ететін болады.

Отандық көлік жүйесінің экономикалық қауіпсіздігі мәселесі республиканың қауіпсіздігі үшін ерекше маңызға ие, сондықтан оны шешу үшін мемлекеттің жан-жақты қолдауы қажет. Кез келген жағдайда экономика мен халықтың тасымалдаудағы өмірлік маңызды қажеттіліктерін қанағаттандыруға және оның ішкі және сыртқы қатерлерге төтеп бере отырып, ықтимал төтенше жағдайларда жұмысқа дайын болуын қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін көлікті дамытудың осындай деңгейін қамтамасыз ету талап етіледі.

Саланы реформалау 1997 жылғы 31 қаңтарда "Қазақстан Республикасының темір жолдары кәсіпорындарын қайта ұйымдастыру туралы" Үкіметтің қаулысына сәйкес Алматы, Тың және Батыс Қазақстан темір жолдары "Қазақстан темір жолы" республикалық мемлекеттік кәсіпорнына бірігу жолымен қайта ұйымдастырылған кезде басталды.

Алғашқы жылдары "Қазақстан темір жолы" РМК ішкі өндірістік және қаржылық қызметті тиісті бақылауды қамтамасыз ететін темір жол көлігін басқарудың тік құрылымын құру жүзеге асырылды. Ұйымдастыру құрылымын өзгертумен, жолдарды аумақтық басқару жүйесін жоюмен және теміржол көлігін басқарудың функционалдық-салалық жүйесін енгізумен қатар, 1997 жылдан бастап әлеуметтік саланы және қамтамасыз етуші өндірістерді тасымалдау қызметінен бөлу саясаты іске асырылуда. "Қазақстан темір жолы" РМК-дан жолды күрделі жөндеу (қуаттылықтың шамамен 40%), құрылыс, жобалау және ғылыми-экономикалық зерттеулер, телефон байланысы қызметтерін ұсыну, кірме жолдарда жүк жөнелтушілерге қызмет көрсету жөніндегі кәсіпорындар бөлінді. Олардың мүлкі негізінде "Ремпуть", "Желдорстрой", "Қазгипрожелдортранс", "Транстелеком", "Көліктік сервис орталығы", "оқу-клиникалық орталығы", "Көліктің медициналық қызметі", "Орталық клиникалық аурухана", "Жусалы рельс дәнекерлеу пойызы" ашық акционерлік қоғамдары құрылды. Сонымен қатар, "Қазақстан темір жолы" РМК құрамында 10 еншілес мемлекеттік кәсіпорын құрылды. Теміржол саласының әлеуметтік саласын қайта құрылымдау жоғарыда аталған акционерлік қоғамдарды бөлумен және құрумен бір мезгілде әлеуметтік сала объектілерін коммуналдық меншікке немесе Мемлекеттік мүлік пен жекешелендірудің аумақтық комитеттеріне жекешелендіруге беру жолымен жүргізілді. Қазіргі уақытта 1000-нан астам тұрғын үй мен қосалқы шаруашылық, 90-ға жуық мектепке дейінгі мекемелер мен мектептегі білім беру, денсаулық сақтау және спорт нысандары, сондай-ақ Жұмыспен қамту бөлімдері иеліктен шығарылды.

Бүгінгі таңда Қазақстанның теміржол саласында негізінен жылжымалы құрамның, жол техникасының моральдық ескірген үлгілері, жол конструкциясы, негізгі өндірістік құралдарды жөндеу және ұстау технологиялары пайдаланылады. Негізгі құралдарды жұмыс күйінде ұстау жоғары операциялық шығындарды талап етеді.

Азия даму банкі сарапшыларының бағалауы бойынша теміржол саласының қолданыстағы активтерін жаңартудың кешігуі елдің экономикалық өсу перспективасына көбірек қауіп төндіруде.

Экономикалық қауіпсіздік талаптарына жауап беретін теміржол көлігінің жай-күйі белгілі бір негізгі ресурстық және нәтижелік көрсеткіштер жиынтығымен сипатталуы керек-теміржол жүйесінің тұрақтылығының индикаторлары, олардың шекті мәндерінен тыс жүйе ұдайы өндіру мүмкіндігін жоғалтады, ал жұмыс жағдайында ұстау шығындары экспоненциалды түрде артады. Үлкен қаржылық шығындарсыз жүйе өзін-өзі сақтауға қабілетсіз болып, экономикалық тиімсіз болып қалады.

Локомотив шаруашылығы жолаушылар мен жүктерді тасымалдау процесінің ажырамас бөлігі болып табылады және бүгінгі күні республикада тартқыш жылжымалы құрамның және ілеспе пайдалану базасының жалғыз иесі болып табылады. Сондықтан, локомотив шаруашылығының техникалық қарулануы "ҚТЖ ҰК" АҚ негізгі қызметінің тиімділігін арттыру үшін шешуші мәнге ие, бүгінгі күні Локомотив беру, күтіп ұстау, депо жөндеуді

және жабдықтарды ұйымдастыру жөніндегі функцияларды орындайды.

Мүліктік активтердің мөлшері бойынша локомотив шаруашылығы "ҚТЖ ҰК" АҚ-дағы ірі құрылымдық бөлімше болып табылады. 1999-2003 жылдар ішінде локомотив шаруашылығын оңтайландыру бойынша іс-шаралар өткізілді, атап айтқанда:

- бүгінде 38 жөндеу базасынан тұратын жөндеу өндірісі локомотив шаруашылығы құрамынан "Ремлокомотив" АҚ-ға бөлінді.

Қазақстан Республикасының теміржол көлігін қайта құрылымдау бағдарламасына сәйкес меншік нысанына қарамастан барлық тасымалдаушыларға бәсекелестік-нарықтық қатынастарда теміржол көлігімен жүктерді және жолаушыларды тасымалдауды ұйымдастыру үшін локомотивтік тартуды ұсыну жөніндегі қызметтерді көрсететін "Локомотив" АҚ локомотив шаруашылығы базасында локомотивтік тартуды ұсыну қызметтерін дамыту.

Бұл саладағы қарым – қатынас жүйесінің өзгеруіне әкеледі, бұл жұмыс технологиясын, баға белгілеу және есеп айырысу жүйесін өзгерту қажеттілігін тудырады, сонымен қатар арнайы нарықтың-локомотивтік тарту қызметтерін ұсыну нарығының қалыптасуына әкеледі.

"Локомотив" АҚ клиенттері өз Вагон паркі бар, бірақ өз локомотивтері жоқ тасымалдаушылар, оның ішінде ұлттық тасымалдаушы және магистральдық теміржол желісінің операторы болады. Тәуелсіз құрылымға бөлу экономикаға локомотивтерді Қызметтерді ең аз шығындармен іске асыру және максималды пайда алу үшін оңтайлы пайдалануды анықтайтын икемді баға саясатын жүргізуге мүмкіндік береді. Локомотивтік тартымды пайдаланғаны үшін төлемді айқындау әдістемесі әзірленетін болады, бұл өз кезегінде қажетті нормативтерді айқындауды және бекітуді талап етеді.

Локомотив шаруашылығы 27 негізгі локомотив депосымен, 21 айналым депосымен, 11 локомотив бригадаларын ауыстыру пункттерімен ұсынылған. Локомотивтердің инвентарлық паркі 1800 бірлікті құрайды, оның ішінде пайдаланылатын парк мыналарды құрайды: магистральдық тепловоздар – шамамен 450 бірлік, электровоздар – 400 бірлік, маневрлік тепловоздар -500 бірлік. Оның ішінде пайдаланылатын парк мыналарды құрайды: магистральдық тепловоздар – шамамен 400 бірлік.

Локомотив шаруашылығында барлығы 382 ғимарат, 181 ғимарат және 89 беру құрылғысы пайдаланылады.

Локомотивтің өнімділігін пойыз массасының өсуіне, қозғалыс жылдамдығына, локомотивтердің тоқтап қалуын азайтуға бағытталған реконструктивті және ұйымдастырушылық – техникалық іс-шаралар арқылы арттыруға болады.

Пойыз массасын ұлғайту арқылы локомотивтің өнімділігін арттыру локомотивтің орташа тәуліктік жүгірісін арттыруға қарағанда тасымалдауға жұмсалатын ақшалай қаражатты айтарлықтай үнемдеуге мүмкіндік береді, өйткені бірінші жағдайда Локомотив өнімділігінің артуы локомотивтердің белгілі бір санын босатуға ғана емес, сонымен қатар жүк тасымалының берілген мөлшерін игеру үшін пойыздар санының азаюына, меншікті шығынның азаюына әкеледі Отын және электр энергиясы.

Пойыз массасының артуы. Пойыздың массасын, біріншіден, қолданыстағы техникалық жабдықтау кезінде ішкі резервтерді барынша пайдалану арқылы көбейтуге болады, бұл бірнеше тартуды немесе итеруді пайдалануды жақсарту, толық емес және толық емес пойыздар санын азайту, ауыр салмақты және ұзын пойыздарды қалыптастыру нәтижесінде.

Екіншіден, пайдаланылатын локомотивтерді неғұрлым қуатты локомотивтерге ауыстыру және оларды көптеген бірліктер жүйесі бойынша пайдалану, сондай-ақ ұзартылған құрамдардың қалыптасуы мен ілгерілеуін қамтамасыз ету үшін сұрыптау, учаскелік, аралық станциялардың қабылдау-жөнелту жолдарын ұзарту арқылы.

Пойыз массасының өсуіне вагонның жүк көтергіштігін, станцияның қабылдау-жөнелту жолдарының пайдалы ұзындығын және локомотивтің тарту күшін толық пайдалану арқылы қол жеткізуге болады. Бірақ іс жүзінде бір уақытта оң нәтиже алу қиын болуы мүмкін. Сонымен, егер жүк ағыны "жеңіл" болса, вагонның жүк көтергіштігін толығымен пайдалану

мүмкін емес. Мұндай жағдайларда пойыздың орташа салмағының өсуіне қол жеткізуге болады, мысалы: орман жүктерін Өлшемнің жоғарғы тарылған бөлігін пайдаланып тиеу. Бұл жағдайда пойыздың массасы артып қана қоймай, қозғалыс мөлшері де азаяды.

Локомотивтердің бос бағытында салмағы 500-1500 тоннаға, қозғалыс кестесінде белгіленген нормадан төмен пойыздар жүргізеді. Бұл пойыздардың массасы пайдаланылатын локомотивтің қуатын емес, станция жолдарының ұзындығын шектейді. Бұл локомотивті пайдаланудың нашарлауына, пайдалану шығындарының өсуіне әкеледі.

Ауыр салмақтағы қозғалыстың ең үлкен әсерін пойыздарды ұзақ қашықтықтағы полигондарда қайта құрмай жүргізу кезінде алуға болады.

Пойыздың массасы мен қозғалыс жылдамдығы арасында тікелей байланыс бар болғандықтан, сыни массаның ұзын пойыздарын жүргізу кезінде жылдамдықты жоғалтуға жиі жол беріледі. Сондықтан ұзақ құрамды ауыр салмақты поездардың қозғалысын ұйымдастыру үшін көлік конвейерінің барлық қызметтерінің үйлесімді жұмысы қажет: станция қызметкерлері мен диспетчерлер (поездарды қалыптастыру және өткізуді ұйымдастыру), вагоншылар (кепілдік иығында вагондардың жүруін қамтамасыз ету, автотормоздардың нақты жұмысы), жолдар, энергетиктер, байланысшылар (белгіленген қозғалыс жылдамдығын, тиісті тамақтануды және байланыс желісінің желілерін ұстауды қамтамасыз ету(поезды белгіленген уақытта жүргізу және қозғалыс қауіпсіздігін сақтау).

Неғұрлым қуатты локомотивтерді енгізу нәтижесінде пойыз массасын арттыру теміржол шаруашылығының басқа салаларының теңгерімді дамуымен ғана мүмкін болады. Неғұрлым қуатты локомотивтерді пайдалану, егер станциялардың қабылдау-жөнелту жолдары тиісті түрде дамымаса, пойыз массасының ұлғаюын қамтамасыз ете алмайды. Пойыздың салмағын жолдық даму бойынша шектеу локомотивтің қуатын толық пайдаланбауға, демек, отын немесе электр энергиясын тұтынудың 10 мың тонна-километрге артуына әкеледі.

Қозғалыс жылдамдығын арттыру арқылы локомотивтің орташа тәуліктік жүгірісінің артуы вагондардың қозғалыста болу уақытының қысқаруына, демек, олардың паркінің азаюына, пайдалану шығындарын үнемдеуге және тасымалдаудың өзіндік құнын, жұмысшылар контингентін төмендетуге және олардың еңбек өнімділігінің өсуіне, өткізу қабілеттілігінде резервтер құруға (техникалық жылдамдықты арттыру кезінде), тұтынушыларға және тұтынушыларға жүктерді жеткізуді жеделдетуге әкеледі. айналыста жұмыс істейтін халық шаруашылығы кәсіпорындарының айналым қаражатын босату, жылжымалы құрамға күрделі салымдарға қажеттілікті азайту және теміржол учаскелерінің өткізу қабілетін дамыту.

Орташа тәуліктік жүгірістің өсуінен үнемдеуді есептеу кезінде алдымен орташа тәуліктік жүгіріске әсер еткен фактордың сандық сипаттамасын анықтау керек, содан кейін пайдалану шығындарының өзгеруіне баға беру керек.

Орташа тәуліктік жүгірістің 1 км-ге артуы тәулігіне қозғалыс уақытының $1 / V$ -ге тең мөлшерге ұлғаюына әкеледі. Қозғалыс уақытының бұл ұлғаюы локомотивтің тәулік бойы тоқтап қалу уақытын қысқартуға тең.

Орташа тәуліктік жүгіріске локомотивтерді итеру, бірнеше рет тарту және жалғыз жүру кіретіндіктен, көмекші жүгірістің барлық түрлерінің, әсіресе жалғыз жүрудің төмендеуі локомотивтердің өнімділігінің артуына әкеледі.

Локомотивтердің орташа тәуліктік жүгірісін ұлғайту жөніндегі аса маңызды ұйымдастырушылық-техникалық іс-шаралар: локомотивтердің айналыс учаскелерін ұзарту (поездармен ағынсыз жүріс); локомотив бригадаларының жұмыс учаскелерін ұзарту; поездар жұмысын жоспарлауды және поездар қозғалысына жедел басшылықты жақсарту; поездарды қалыптастыру жоспарын және қозғалыс кестесін, вагондарды өңдеудің және оларды рейске дайындаудың технологиялық процестерін жетілдіру, яғни оларды рейске дайындау техникалық қажеттіліктер үшін тұрақ уақыты.

Достастық диспетчерлер мен локомотив бригадаларының пойыздарды ілгерілету және

тоқтап қалуды азайту жөніндегі іс-әрекеттерінде ерекше әсер етеді, ал белгілі бір тоқтап қалуды азайту (учаскенің ұзындығынан 1 км-ге) орташа тәуліктік жүгірісті арттырудың ең тиімді және үнемді шарасы болып табылады, өйткені ол әдетте пойыздардың техникалық жылдамдығын арттырудан гөрі аз инвестицияларды қажет етеді және ұйымдастырушылық - техникалық шаралар.

Пайданылған әдебиеттер тізімі:

1. Қасымбек Ж. м. Қазақстан Республикасының көлік кешенін дамытуды мемлекеттік реттеу, автореферат. - Алматы, 2009. С.
2. Исингарин Н., Амирова А. электрлендіру: теміржол тарихының алтын беттері. Қазақстан, мақала // tlkmedia коммуникациялық компаниясының ресми сайты // <http://transexpress.kz/ru/magazines.php?id=265/> (2019 жылдың 18 мамырында қол жетімді)
3. Балғабеков т. к. Қазақстанның көлік дәліздері: мәселелері мен болашағы // еңбектері БГТУ, ғылыми журнал. – 2012. – № 2 (149). – 103-106 ББ.
4. Балғабеков т. к., Келисбеков А. К., Абетов д. Б. Қазақстанның көлік дәліздері туралы // Көлік әлемі. – 2012. – №4. - 96-101 ББ. Теміржол көлігі // Министрліктің Статистика комитетінің ресми сайты Қазақстан Республикасының Ұлттық экономикасы // <http://stat.gov.kz/getimg?id=ESTAT099950/> (2019 жылдың 15 мамырында қол жетімді болды)

**"КӨЛІК КОМПАНИЯСЫНДАҒЫ МАРКЕТИНГТІ БАСҚАРУ
ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ"**

БАЛТАБЕК А

Мк-21-1к тобының студенті

КАСЫМОВА Б.Т.

Ғылыми жетекшісі, магистр оқытушы
Қазтұтынуодағы Қарағанды Университеті
Қарағанды қ, Республика Қазақстан

Аңдатпа: Мақалада көлік логистикасы саласындағы маркетингтік қызметтің ерекшеліктері қарастырылады. Көлік кәсіпорындары қызметінің негізі материалдық ағындарды қамтамасыз ету болып табылады, оған ең алдымен жүктерді тасымалдау жатады. Көлік логистикасындағы маркетинг белгілі бір дәрежеде өндірістік кәсіпорындар мен сауда фирмаларының маркетингінен ерекшеленеді. Сонымен қатар, көлік қызметтерінің соңғы тұтынушылары В2В және В2С нарығының өкілдері бола алады. Мақалада өнеркәсіптік және тұтыну нарығын, қызмет көрсету нарығын және өнеркәсіптік нарықтарға тән ерекшеліктерді бөлудің негізінде жатқан дәстүрлі критерийлерді зерттеу нәтижелері келтірілген. Жұмыста көлік компаниясындағы маркетингтік қызметтің сипаттамалық ерекшеліктерін анықтауға баса назар аударылды. Зерттеу нәтижелері көлік компаниясындағы маркетингті басқару ерекшеліктері туралы түсінік қалыптастыруға мүмкіндік берді, олардың іске асырылуы компания жұмысының тиімділігін арттыруға, оның бөлімшелерінің синхронды және үйлестірілген жұмысын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: маркетингті басқару, маркетингтің ерекшеліктері, көлік саласындағы маркетингтік қызмет компаниялар, логистика, маркетинг, көлік компаниясы.

Көлік компаниясының маркетингі нарықты жан-жақты зерттеуді, нарық қажеттіліктеріне өндірістік жауап беруді және көлік қызметтерін жарнамалауды қамтиды.

Көлік компаниясының маркетингінің бірнеше мақсаты бар:

- Тікелей жетекші генерация-әлеуетті клиенттерден қызмет сұрауларын алу үшін жүйені орнату.

- Нарық пен бәсекелестерді зерттеу - негізгі бағыттар бойынша: әлеуетті клиенттерді анықтау, сұранысқа ие көрсетілетін қызметтердің тізімін анықтау, сондай-ақ бәсекелестерді анықтау және оларды талдау.

- Жаңа қызметтерді енгізу мүмкіндігін зерттеу, қазірдің өзінде көрсетілетін қызметтерді жақсарту.

- Компанияның мақсатты нарықта оң беделін және танылуын қалыптастыру бойынша PR-іс-шаралар.

Компанияның даму стратегиясын құру кезінде маркетинг жоспарын назардан тыс қалдыруға болмайды. Маркетингтің негізгі міндеті - шешім қабылдаушыларды сіздің компанияңыз ұсынатын қызметтерді сатып алуға сендіру. Ол үшін маркетинг стратегиясында сіз жағдайға, нарыққа назар аударып, дамып келе жатқан жағдайды өз клиенттерінің қажеттіліктеріне барынша бейімдеп, олардың мүдделерін қанағаттандыруыңыз керек.

Экономика дамыған сайын логистикалық қызметтер саласындағы маркетинг өзекті бола түсуде. Ағымдағы, үнемі өзгеріп отыратын нарықтық жағдайда көлік компаниялары өз клиенттерінің сұранысын зерттеуге және қанағаттандыруға ерекше назар аудара отырып, өздерінің коммерциялық қызметінің сипатын уақтылы қайта қарауы керек. Көлік қызметтері нарығын қалыптастырудың жаңа экономикалық шарттары, көлік кәсіпорындары арасындағы бәсекелестіктің пайда болуы мен күшеюі көбею циклінің барлық кезеңдерінде материалдық ағындарды басқару жүйесіндегі олардың рөлі мен орнын анықтай отырып, логистикалық қызметтердің жұмыс істеу тәжірибесін белсенді және жан-жақты зерттеуді талап етеді.

Көлік-логистикалық қызмет көрсету саласы – қажетті және қарқынды дамып келе жатқан делдалдық қызметқызметтерді өндірушілер мен тұтынушылар арасында тарату арналарының болуын қамтамасыз ететін бизнес саласы.

Көлік қызметтерінің маркетингі - бұл клиенттердің көлік қызметтеріне деген қажеттіліктерін тиімді қанағаттандыруға және көлік қызметтерін нарыққа шығаруға бағытталған іс-шаралар жиынтығы.

Қызметтерге тән жалпы қасиеттерді сақтай отырып, көлік қызметтері олар үшін маркетинг кешенін дамытуға әсер ететін бірқатар ерекшеліктерге ие. Оларға мыналар жатады:

- материалдық емес (оларды материалдық объект ретінде сезіне алмау немесе төлем жасамас бұрын оларды көре алмау);

- қызметтің бөлінбейтіндігі, оның өндіріспен ажырамас байланысы (қызметті ұсыну процесінен тыс өмір сүрудің мүмкін еместігі, оны жинақтаудың мүмкін еместігі);

- қызмет сапасының тұрақсыздығы, бұл көбінесе қызметкерлердің біліктілік деңгейіне, ішкі және сыртқы жағдайларға байланысты;

- қысқа мерзімділік, сақталмаушылық (көлік қызметтеріне сұранысты кейінге қалдыру мүмкін емес, өйткені олар тек белгілі бір жерде немесе бағытта белгілі бір тұтыну құнына ие, бұл оларды қызметтер нарығында ауыстыру мүмкіндігін айтарлықтай шектейді);

- кеңістік пен уақыттағы біркелкі емес (көлік қызметтері материалдық өндіріс процесіне көбінесе оның жағдайына байланысты);

Көлік қызметтеріне ең алдымен мыналар жатады: жүктер мен жолаушыларды тасымалдау, тиеу, түсіру, орау, сақтау, көлік құралдарын жалға беру, экспедициялау, сақтандыру қызметтері.

Көлік фирмасының әлеуетті клиенттері жеке тұлғалар, жеке кәсіпкерлер де, заңды тұлғалар да бола алады. Сонымен қатар, тұтынушылардың барлық топтары көлік компаниясын таңдай отырып, белгілі бір критерийлерге сүйенеді, олар негізінен: тасымалдаушының жұмыс тәжірибесі, оның нарықта болу ұзақтығы, нарықтағы атақ пен бедел; жүк тасымалдаушының қаржылық тұрақтылығы; өзінің флотының болуы.

Көлік компаниясының жұмыс істеуінің сенімділігі маркетингтік қызметті сауатты басқаруға, маркетингтік іс-шараларды талдауға, жоспарлауға және жүзеге асыруға қабілетті білікті мамандардың болуына байланысты.

Қызметтерді, соның ішінде көлік қызметін ілгерілету үшін компаниялар маркетинг кешенін пайдаланады – компания сұранысқа әсер ете алатын және тұтынушылардың қажеттіліктерін барынша толық қанағаттандыруға қол жеткізе алатын құралдар жиынтығы. Көлік компаниясы үшін "4Р" стандартты маркетинг кешені келесідей тұжырым жасауға болады:

- product-көлік қызметі (тұтынушыларға қажетті көлік қызметтерінің әртүрлі түрлері, сипаттамалары);

- price-көлік тарифі (баға қызметтерге оңтайлы бағаны қалыптастыру процесі ретінде компания үшін де, оның клиенттері үшін де белгілі бір тұтынушылар топтары үшін жеңілдіктер жүйесін әзірлеу);

- place-қызметті іске асыру тәсілі (өңірлік желіні кеңейту, басқа көлік кәсіпорындарымен ынтымақтастық);

- promotion-қызметтерді ілгерілету (жарнамалық іс-шараларды өткізу, пайдалану арқылы ілгерілету жеке сату және қоғаммен байланыс жүйелері);

Көлік компаниясының маркетингтік стратегиясын іске асыру кезінде адами және ұйымдастырушылық әлеует элементтерінің тиімді өзара әрекеттесуіне негізделген және компанияның тиімді жұмыс істеуін және компанияның нарықтағы танымалдылығын арттыруды қамтамасыз ететін бәсекелестер қол жеткізе алмайтын негізгі құзыреттерді – компанияның сипаттамаларын әзірлеу қажет.

Компанияның нарықтағы өзгермелі жағдайларға тез бейімделу қабілетімен үйлесетін ішкі және сыртқы негізгі құзыреттер бәсекелестік артықшылыққа қол жеткізуге мүмкіндік береді және ұзақ мерзімді табыстың анықтаушы көрсеткіштері болып табылады.

Көлік компаниясының ішкі құзыреттеріне мыналар жатады:

- бірегей технологиялық шешімдердің болуы;

- көлік қызметін көрсетуге ілеспе процестерді жетілдіру;

- бизнес-процестерді тиімді басқара білу, олардың барысының айқындығын қамтамасыз ету;

- стратегиялық жоспарлау, маркетингі, қаржыны және қызмет көрсету сапасын басқару;

- өндірістік ресурстарды, зияткерлік және шығармашылық әлеуетті, ақпараттық қорды тиімді пайдалану, үнемді технологияларды қолдану;

- ұйымдастыру процестерін жаңғырту, заманауи ақпараттық технологияларды енгізу,

- нақты тапсырмаларды шешуге мүмкіндік беретін арнайы бағдарламалық жасақтаманы пайдалану;

- коммуникацияларды жеңілдету және жеделдету үшін ақпараттық жүйелердің, дерекқорлардың, аналитикалық жүйелердің және басқа құралдардың болуы;

- жоғары білікті және дайындалған персонал;

- қызметкерлердің компания құндылықтарын бөлуі және оларды алға қойған мақсаттарға жетуге ынталандыруы.

Сыртқы құзыреттерге мыналар жатады:

- жеткізушілермен, серіктестермен және клиенттермен тұрақты байланыстардың болуы;

- әзірленген жобаларды қажетті көлемде, қысқа мерзімде және қолайлы бағамен қаржыландыруды қамтамасыз ету мүмкіндігі (инвесторлармен, қаржы-кредит институттарымен тұрақты байланыстардың болуы);

- мемлекеттік билік органдарында өз мүдделерін қорғау мүмкіндігі.

Көлік кәсіпорындарының заманауи тәжірибесі компанияларға маркетингтік стратегияларды жүзеге асырудың жеке құралдарын, әдістерін маркетингі басқаруда кешенді қолданудың маңыздылығын түсінетіндігін көрсетеді.

Фирмаларда маркетингтік қызметтер құрылады, жоспарлар мен басқару тұжырымдамаларын көліктің әр түрі үшін оның жұмыс істеу ерекшеліктерін ескере отырып және көлік кәсіпорнының қызмет саласы мен бәсекелестік жағдайына байланысты тиісті мамандар әзірлейді.

Көлік қызметінің ерекшелігін ескере отырып, кәсіпорын қабылдайтын маркетингтік шешімдер келесідей болуы мүмкін: қызметтің қол жетімділігін арттыру, қызметтің маңыздылығын атап өту, клиенттердің назарын қызметтердің пайдасына аудару, орындаушылардың жоғары кәсіби деңгейіне қол жеткізу, қызметкерлердің біліктілігін арттыру, қызмет көрсету сапасының жоғары деңгейін ұстап тұру, сараланған тарифтер мен жеңілдіктер белгілеу, ұйымдастыру процестерін жаңғырту, жаңа серіктестер мен инвесторларды іздеумен айналысу, -ңірлік желіні кеңейтуге ұмтылу.

Осылайша, маркетингті басқарудың ерекшеліктерін түсіну компанияға әр түрлі сұраныстарды қанағаттандыруға қол жеткізе отырып, көлік қызметін көрсету процесін жақсы ұйымдастыруға мүмкіндік береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Тультаев Т. А. тауарлар мен қызметтердің маркетингі: оқу-практикалық құрал.
2. Фурсов В. А. көлік қызметтері маркетингінің ерекшеліктері.
3. Жилцова О. Н. нарықта басталатын көлік компаниясы үшін маркетинг кешенін әзірлеу логистикалық қызметтер // Маркетинг және логистика.
7. Легович Н. В. көлік қызметтері маркетингінің ерекшеліктері.
8. Якутин Ю. В., Курбатов о. н. маркетингтің ерекшеліктері.

**СЕКЦИЯ. «ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ УЧЕТА И АУДИТА: НОВЫЕ
ВЫЗОВЫ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА, НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ»**

**ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДА ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІ
ҚАЛЫПТАСТЫРУДА КЕЗДЕСЕТІН МӘСЕЛЕЛЕР**

СЕРІКБАЙ А.М.

Уа-21-1к тобының студенті

МУСИПОВА Л.К.

Ғылыми жетекші, магистр, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті,

Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.

Аңдатпа): Бұл мақалада кәсіпорынның немесе ұйымның қаржылық есептілікті қалыптастыруы және кездесетін мәселелері қарастырылған.

Кілт сөздер: Қаржы, кәсіпорын, инвестор, қаржылық есептілік, капитал.

1 (IAS) «Қаржы есептілігін ұсыну» Халықаралық қаржылық есептілік стандартында қаржылық есептілікке мынадай анықтама берген: жалпы мақсаттағы қаржы есептілігі - бұл өздерінің нақты ақпараттық қажеттіліктеріне сай келетін есептіліктің ұсынылуын талап етуге мүмкіндігі жоқ пайдаланушылардың қажеттіліктерін қамтамасыз етуге арналған есептілік. Жалпы мақсаттағы қаржы есептілігі жеке өзі немесе жылдық есеп немесе бағалы қағаздар проспекті сияқты басқа ресми жарияланатын құжаттың құрамында ұсынылатын құжаттарды қамтиды.

Қаржылық есептіліктің мақсаты болып аталмыш пайдаланушылар қатарына заңды тұлғаның қаржылық жағдайы туралы сенімді, шынайы және пайдалы ақпараттарды табыстау болып табылады. Қаржылық есептіліктің пайдаланушыларының қатарына потенциалды инвесторлар, кредиторлар, жабдықтаушылар, сатып алушылар, қызметкерлер, сондай – ақ мемлекеттік органдар, т.б. кіреді.

Кәсіпорынның өткен кезеңдегі қаржылық-шаруашылық қызметінің ағымдағы бухгалтерлік есебін жүргізу Қазақстан Республикасының 2022 жылдың 12 қыркүйегінде өзгерістер мен толықтырулар енгізілген 2007 жылғы 28 ақпандағы № 234-ІІІ «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» Заңының және 1(IAS) «Қаржылық есептілікті ұсыну» Халықаралық қаржылық есептілік стандартының (әрі қарай ХҚЕС) талаптарына сәйкес қаржылық есептілікті тиісті көлемде, нысандарды және белгіленген мерзімде жасаумен аяқталады.

Қаржылық есептілікті жасау тәртібі және оған қойылатын қосымша талаптар қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарына, шағын және орта бизнес үшін халықаралық стандартқа және Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы заңнамасының талаптарына сәйкес белгіленеді.

Жеке кәсіпкерлер мен заңды тұлғалар қаржылық есептілікті мыналарға сәйкес жүзеге асырады:

1. Қазақстан Республикасының Қаржы Министрінің 2013 жылғы 31 қаңтардағы №50 «Ұлттық қаржылық есептілікті бекіту туралы» бұйрығымен бекітілген Ұлттық стандарттар:

- Шағын кәсіпкерлік субъектілері
- Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің қолма-қол шетел валютасымен айырбастау операцияларына лицензиясы негізінде қызметті тек қана айырбастау пункттері арқылы жүзеге асыратын заңды тұлғаға

2. Шағын және орта бизнеске арналған халықаралық стандарттар:

- Орта кәсіпкерлік субъектілері

- Жедел басқару құқығындағы мемлекеттік кәсіпорындар (қазыналық кәсіпорындар)
- Микроқаржы қызметін жүзеге асыратын ұйымдар болып табылатын шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері

3. Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттары:

- Ірі кәсіпкерлік субъектілері
- Қоғамдық қызығушылық ұйымдары
- Қаржы ұйымдары (шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері болып табылатын микроқаржы қызметін жүзеге асыратын ұйымдарды қоспағанда)
- Арнайы қаржы компаниялары және исламдық арнайы қаржы компаниялары
- Қазақстан Республикасының резиденті емес кейбір ұйымдардың, атап айтқанда банктердің, сақтандыру(қайта сақтандыру) ұйымдарының, Сақтандыру брокерлерінің филиалдары.

Қаржылық есептіліктің толық жиынтығына мыналар кіреді:

- кезең аяқталған күнгі жағдай бойынша қаржылық жағдай туралы есеп; кезеңдегі пайда немесе залал және басқа жиынтық кіріс туралы есеп; кезеңдегі меншікті капиталдағы өзгерістер туралы есеп;

- кезеңдегі ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп;

- есеп саясатының маңызды ережелеріне қысқаша шолудан тұратын ескертпелер және алдыңғы кезеңдегі салыстырмалы ақпарат;

- егер ұйым есеп саясатының қандай да бір ережесін ретроспективті түрде қолданған немесе өзінің қаржылық есептілігіндегі баптарды ретроспективті қайта есептеуді жүзеге асырған жағдайда, алдыңғы кезеңнің басындағы қаржылық жағдай туралы есеп

Қаржылық есептіліктен басқа, компаниялар басшылық үшін қаржылық шолулар жасай алады, онда компанияның нәтижелері, оның қаржылық жағдайы, ол жұмыс істейтін негізгі қиындықтар мен белгісіздіктер келтірілген. Қаржылық шолуда жұмыстың қаржылық нәтижелерін анықтайтын факторларды талдау нәтижелері, жұмысты жақсарту және кірісті арттыру үшін қабылданған әрекеттер мен іс-шаралар, компанияның инвестициялық саясаты, дивидендтік саясат ұсынылуы мүмкін. Құжатта белгілі бір орын қаржыландыру көздерін талдауға, қарыз қаражаттарына қатысты саясатқа, тәуекелдерді басқару саласында қабылданған іс-шараларға бөлінуі мүмкін.

Қаржылық есептілік кәсіпорындардың өндірістік және қаржылық қызметін бастапқы құжаттармен және есепке алу жазбаларымен расталып жинақталған деректерден жасалады. Қандай кезең үшін берілгендігіне қарай есеп шұғыл және пошта арқылы берілетін есептер болып бөлінеді. Балансты және басқа да берілетін есептерді уақытында әрі сапалы жасау үшін бухгалтерия өндірістік бөлімшелеріндегі барлық ақпараттардың құжатталуын, белгіленген материалдық және басқа да есептерін толық көлемде берілуін қамтамасыз етуі керек. Қаржылық есептің ақпараттары балансқа дейін қажет өңдеулерден өтеді. Бұл өңдеу процесі төрт кезеңнен тұрады:

Бірінші кезең. Әр түрлі шаруашылық фактілері құжатталады;

Екінші кезең. Есеп мәліметтері есеп талабына байланысты жіктеледі, содан соң бухгалтерлік есеп шоттарында көрсетіледі: есеп тізімдемелерінде, журнал-ордерде, тізілімдерде, Бас кітапта;

Үшінші кезең. Есеп жиынтығы есептілік нысандарына көшіріледі: баланс, пайда мен зияндар туралы есеп, ақша қаражатының қозғалысы туралы есеп, меншікті капиталдағы өзгерістер туралы есеп;

Төртінші кезең. Кәсіпорынның қаржылық-шаруашылық қызметі талданады.

Есептілік жөніндегі жұмыстарды мүлтіксіз ұйымдастыру ісінде бухгалтер қызметкерлердің міндеттерін өзара дұрыс бөлудің және есеп жұмыстарының кестесін белгілеудің маңызы зор. Берілетін есептілік тиісті жиынтық құжаттарында, саралау парақтарында және белгіленген көлемдерде есептік тізімдемесінде жасалынады. Аталған деректердің негізінде талдау жасалынады. Жасалған баланстық және басқа берілетін

есептердің көрсеткіштерінің дәлдігін қамтамасыз ету үшін арифметикалық және логикалық тұрғыдан мұқият тексеру керек. Баланстық сабақтастығын есепті кезеңнің басындағы баланс баптарының деректерін ағымдағы кезеңнің осы баптағы деректерімен салыстырып, жыл соңындағы көрсеткіштердің әрбір жолы анықталады.

Көрсетілген құжаттардан басқа, қаржылық есептіліктің құрамында қоршаған ортаны қорғау туралы есептер болуы мүмкін, әсіресе егер компания қоршаған ортаны қорғау саласында жұмыс жасаса, онда жұртшылық ерекше білім береді, қосылған құн туралы есептер және пайдаланушылардың экономикалық шешімдер қабылдау жұмысын жеңілдетуге мүмкіндік беретін басқа да қосымша есептер.

Неліктен көптеген компанияларда есеп жүргізу әдеттегідей емес?

Көптеген себептер болуы мүмкін, бірақ ең бастысы — ресурстардың, білікті қызметкерлер және шығындар есебін жүргізуге уақыттың болмауы. Көбінесе меншік иелері барлық процестерді өздері бастайды және уақытты есепке алмайды. Көптеген кәсіпкерлер қаржылық есеп жүргізу керек екенін білмейді және бухгалтерлік есеп жеткілікті деп санайды. Басқаларға өзін-өзі басқару үшін білім мен тәжірибе жетіспейді.

Есепке алу қалай көмектесе алады? Қаржылық есеп сапалы басқару шешімдерін қабылдау үшін қажет. Бухгалтерлік есеп құралдары компанияда не болып жатқанын және қаржылық нәтижені қалай жақсартуға болатындығын көрсетеді. Сапалы ақпараттық жүйенің көмегімен сіз компанияны басқарылатын және болжамды ете аласыз.

Есептер компанияның қандай күйде екенін, оның қанша ақшасы бар екенін, компанияның қанша ақша табатынын және бизнесте ақшаның қаншалықты тиімді жұмыс істейтінін түсінуге көмектеседі. Жоспарлау құралдары нәтижені және оған жету жолдарын болжауға көмектеседі.

Неліктен компания қаржылық есепті жүргізуде қиындықтарға тап болады?

Бірінші себеп-компания шығынға ұшырауы мүмкін. Бұл жағдайда мәселелер сөзсіз, шығын жинақталады, қарыздар мен меншікті капиталдағы залал артады.

Екінші себеп-сапалы есепке алудың болмауы. Бұл жағдайда меншік иесі немесе басшы өзгерістерге жедел жауап бере алмайды, нәтижені болжай алмайды. Кейде басшы компанияда мәселелер бар екенін мүлдем көрмейді.

Үшінші себеп-дұрыс құрылмаған бизнес-үрдістер. Мысалы, компания пайдамен жұмыс істейді, бірақ клиенттерге тым көп кідірістер береді. Бұл жағдайда кассалық үзілістердің пайда болу қаупі бар.

Қаржылық қиындықтардың төртінші себебі-пайданың дұрыс бөлінбеуі. Мысалы, меншік иесі дивиденд ретінде тапқаннан көп ақша алады. Бұл меншікті капиталдағы залалға қауіп төндіреді. Кейде бұл себептердің барлығы бірге кездеседі. Бұған жол бермеу үшін есеп жүргізу міндеттерін қаржы директорына беруге болады.

Қаржылық есептің негізгі міндеті-кәсіпорынның қаржылық нәтижелерін, оның мүліктік және қаржылық жағдайын есепке алудың сенімділігі. Қаржылық есепке алудың көп бөлігі кәсіпорынның сыртқы есептілігін жасауға арналған өткен қызмет мәселелерін қамтиды. Қаржылық есеп шаруашылық ішкілік басқару үшін пайдаланылады, бірақ онда халықаралық немесе ұлттық есепке алу және есеп беру стандарттарының талаптары шеңберінде қалыптастырылатын ақпарат шегінде ғана қолданылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1 (IAS) 1 «Қаржылық есептілікті ұсыну» ХҚЕС. <http://www.minfin.gov.kz>
- 2 «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» Қазақстан Республикасының 28.02.2007 № 234-III Заңы (12.09.2022ж. өзгерістер мен толықтырулар)
- 3 «Ұлттық қаржылық есеп беру стандартын бекіту туралы» Қазақстан Республикасының Қаржы Министрінің 31.01.2013 № 50 бұйрығы.
- 4 Толпаков Ж.С. Бухгалтерлік есеп: Оқулық. - Қарағанды, «Қарағанды полиграфиясы», 2009.

ОТРАЖЕНИЕ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИИ В СООТВЕТСТВИИ МСФО 21

ИВАНОВА А.В.

студентка группы УА21-2

ХАСЕНОВА Г.Т

Старший преподаватель,

магистр экономических наук

Карагандинский университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В данной статье рассматривается Учет валютных операций в соответствии с Законом РК и утвержденный Постановлением правления Национального банка РК. В статье будет отражено видение хозяйственных операций в иностранной валюте в компании. Рассмотрен учет операций, связанных с иностранной валютой в соответствии с МСФО.

Ключевые слова: валютные операции, организации, денежные средства, курсовая разница, суммовая разница, МСФО (IAS) 21.

Организации, производящие внешнеэкономические сделки с иностранными поставщиками и покупателями, производят перевод иностранной валюты на банковские счета, за поступившие и реализованные товары и материалы.

Все валютные операции в стране осуществляются в соответствии с Законом РК «О валютном регулировании и валютном контроле» и Правилами проведения валютных операций в РК, утвержденными Постановлением правления Национального банка РК.

Валютные операции можно осуществлять только через уполномоченные банки и организации, которые предоставляют отдельные виды операций, за исключением случаев предусмотренные нормативно правовыми актами Национального банка Казахстана.

Для проведения операций в иностранной валюте данная организация открывает валютные счета в уполномоченных банках, где был ранее открыт текущий счет.

Учет валютных операций в организации ведутся ниже перечисленными счетами:

- 1 «Денежные средства на текущих банковских счетах»
- 030 «Денежные средства на текущих банковских счетах в национальной
1 валюте»
- 031
- 1 «Денежные средства на текущих банковских счетах в иностранной
032 валюте»

Фиксация в бухгалтерском учете по валютным операциям, осуществляется в иностранной валюте, вначале отражается на счетах бухгалтерского учета в национальной валюте (казахстанский тенге), переведенный по рыночному курсу обмена валют на дату совершения сделки. Датой совершения сделки является, тогда когда денежные средства поступают на валютный счет организации в банки или их списание.

Иностранная валюта, зачисленная на валютные счета данной организации- резидента, происходит зачисление без ограничений при соблюдений требований действующего законодательства. Поступившая иностранная валюта от иностранных учредителей в качестве инвестирования, займа подлежит зачислению на их счета в уполномоченных банках.

При видении хозяйственных операций в иностранной валюте в компании возникает: 1) суммовая разница; 2) курсовая разница.

Суммовая разница- возникает при продаже или покупке иностранной валюты при использование двух разных курсов на одну дату. Суммовая разница может быть положительной и отрицательной. Данная разница возникает между рыночным курсом и курсом покупки/продажи иностранной валюты. Суммовая разница учитывается в составе

прочих доходов, либо прочих расходов.

Курсовая разница- это разница, которая происходит при переводе определенного количества единиц одной валюты в другую. Используются разные обменные курсы. Определяется курсовая разница в соответствии с МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений валютных курсов» и требованиями законодательствами РК « О бухгалтерском учете и финансовой отчетности».

Настоящий стандарт применяется:

(а) для учета операций и остатков, выраженных в иностранных валютах, за исключением тех операций с производными инструментами и их остатков, которые входят в сферу применения МСФО (IAS) 39 «*Финансовые инструменты: признание и оценка*»;

(б) для пересчета результатов и финансового положения иностранных подразделений, включенных в финансовую отчетность организации посредством консолидации или методом долевого участия; и

(с) при пересчете результатов организации и ее финансового положения в валюту представления отчетности.

Отличие суммовой разницы от курсовой в том, что курсовая разница определяется на дату совершения операции и на отчетную дату, а суммовая разница только на дату совершения операции (оплату).

Пример:

10 февраля в ТОО «Топ Стиль» поступили материалы от АО «Лотос» на сумму 326 000 руб(6,22 тг). Приобретена у вторичного банка иностранная валюта в сумме 326 000 руб(6,1 тг). 15 февраля пречислено иностранной фирме за товары по курсу 6,11 тг за рубль.

Дата	Дебет	Кредит	Сумма в тг.	Сумма в руб
10.02	1310	3310	2 027 720	326 000(6,22 тг.)
15.02	1032	1031	1 988 600	326 000(6,1 тг.)
15.02	1032	6280	3260	Суммовая разница
15.02	3310	1032	1 991 860	326 000(6,11 тг.)
10.02-15.02	3310	6250	35860	Курсовая разница

Таблица 1. Журнал регистрации хозяйственных операций.

Вывод: Важно отражать все передвижения денежных средств в бухгалтерском учете, чтобы потом не было недостачи или излишек. Внимательно изучить все законы РК «О валютном регулировании и валютном контроле» и Правилами проведения валютных операций в РК, утвержденными Постановлением правления Национального банка РК, МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений валютных курсов» и требованиями законодательствами РК « О бухгалтерском учете и финансовой отчетности».

Список используемой литературы:

1. Ж.С.Толпаков Финансовый учет-1/Учет денежных средств на валютном счете.- 2013.-С.70-80
2. МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений валютных курсов»
3. Закон Республики Казахстан от 2 июля 2018 года № 167-VI ЗРК. «О валютном регулировании и валютном контроле».
4. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 23 мая 2007 года N 185. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 29 июня 2007 года N 4771. «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета»
5. <https://iaudit.kz/voprosy-i-otvety/kakoe-otlichie-kursovoj-raznitsy-ot-summovo-raznitsy.html>

REFORM OF ACCOUNTING IN ACCORDANCE WITH IFRS AND THE CURRENT STATE OF ACCOUNTING IN KAZAKHSTAN

AKANOVA A. T.

Student group UA-21-2

AUBAKIROVA G. T.

Scientific adviser

PhD in Philology, Associate Professor,

Department of Foreign and Russian Languages

Karaganda University of Kazpotrebsoyuz,

Karaganda, Republic of Kazakhstan

Annotation: This article discusses the role and significance of accounting reform in Kazakhstan. The main advantages of IFRS for the accounting of the Republic of Kazakhstan are revealed. The main objectives of IFRS are explained. The main reasons for changing the methods of accounting and financial reporting are analyzed. The main reasons for the transition to IFRS are considered. It also explains how to use IFRS based on the law of the Republic of Kazakhstan and accounting.

Keywords: reform, IFRS, accounting, finance, financial statements.

Earlier in our country, accounting was conducted in a completely different way. While all developed countries were switching to IFRS, in Kazakhstan the principles and methods of accounting remained the same. There might have been no accounting reform, but since all accounting and all reporting in developed countries was carried out in accordance with IFRS, Kazakhstan also had to switch to it. The main reason for the transition was precisely the unwillingness of foreign investors to work with our entrepreneurs due to the enormous differences in accounting.

1. Structure of IFRS and scope

The role of the International Financial Reporting Standard increases every year around the world. This is resulted from the fact that IFRS — are the standard principles of accounting and the reporting. These are the rules establishing requirements to recognition, an assessment and disclosure of financial and economic activities for drawing up of financial reports of the companies around the world.

As IFRS define only the main reference points, fundamental principles of conducting accounting without specification of single questions and problems, they give the chance to the specialized organizations of the separate countries to develop the standards of accounting on their basis, and to the concrete organizations — to form the accounting policies, choosing concrete rules of conducting accounting and an order of drawing up of the reporting.

–The purpose IFRS consists in coordination of registration standards to minimize national distinctions of the reporting and to provide on this basis of comparability and reliability of information for decision-making by its users

–The special organization — Committee on the international standards of the accounting created according to the agreement of accounting bodies of Australia, Canada, Germany, Japan, Mexico, the Netherlands, the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, and also the USA is engaged on June 29, 1973 in development and improvement of the international standards of the account.

–The concept of IFRS is formulated in the form of the separate document preceding the arch of IFRS — «Preparations of conceptual bases and submissions of financial statements».

2. Problems of transition to IFRS

In recent years the majority of the countries with the developed market economy considerably sped up work on the international standardization of financial statements of firms. Advantages of IFRS:

- IFRS generalize the best knowledge and the experience which has been saved up by

accountants of the different countries;

- during development of IFRS pass stages of public discussion and "pilot" application;
- IFRS aren't adhered" to features of regulation of the account in the separate countries;
- IFRS provide comparability of accounting documentation between the companies in universal scale, and also are a condition of availability of reporting information for external users;
- IFRS allow to cut down considerably expenses of the companies on preparation of the consolidated (summary) reporting;

- IFRS differ simplicity of perception for users of financial information;
- IFRS are constantly improved.

3. The main directions of development of the account according to IFRS

• No doubt, in transition to IFRS value of accounting policies of the organization – as the tool creating conditions for transition to IFRS and providing methodological support on each specific aspect of application of IFRS sharply increased.

• The organizations which have planned transition to IFRS, developing the accounting policies, should accept IFRS as base for formation of accounting policies, carry out a choice of one of the ways offered in IFRS.

1. Preparation of employees of accounting services of the organizations for practical application of IFRS.

During training the main accent should be directed:

A) on profound studying of those concepts, provisions and requirements of IFRS which have differences from the Kazakhstan standards of accounting, or at all don't find the reflection in the Kazakhstan standards of accounting;

B) on consideration of alternative options and ways of reflection of operations and events in accounting and financial statements, a technique of a choice of the options most suitable for this subject and ways;

C) on consideration of an order of conducting accounting, reflection in the account and financial statements of operations and events with observance of provisions

2. Development (or processing) accounting policies of the organization on the basis of ISFR. This work can be executed as employees of the organization, had training the corresponding preparation and training concerning application of ISFR, and by the request for services of the specialized accounting, auditor and consulting organizations. In the course of development (or processings) accounting policies of the organization also it is necessary to concentrate the main attention to consideration of questions.

Today the Ministry of Finance of RK work on effective introduction of IFRS proceeds.

The Law RK «is passed About accounting and financial statements» which differences consist in the following in the new edition:

1. System introduction at which according to IFRS subjects of large business and the organization of public interest are obliged to make financial statements. Subjects of small and average business make financial statements on national standards of financial statements. Thus the voluntary choice of application of IFRS for them isn't forbidden.

The work done by the Ministry on transition to IFRS

- The law «About accounting and financial statements» (further - the Law) in Kazakhstan recognized IFRS and the list of the organizations obliged to make financial statements according to IFRS is defined;

- forms of financial statements, a form of primary registration documents and accounting registers are developed and approved in implementation of the Law of 12 regulatory legal acts, including national standards of financial statements, Standard book of accounts;

- IFRS of the version of 2006 are translated and officially published in the state and Russian languages;

- official transfer of IFRS of version 2006 in Russian in the magazine «Bulletin of regulatory legal acts» is published provided by Fund of Committee of the International Financial Reporting

Standard;

- the plans of measures on transition to the IFRS approved by the Government are realized:
- for 2003-2005 (The order of the Prime minister of RK from 15.05.2003 of No. of 88-R);
- for 2006 (The order of the Prime minister of RK from 09.08.2006 of No. of 223-R).

Are carried out on problems of transition to IFRS:

- five-day seminars on IFRS at the expense of means of the republican budget in 8 cities of Kazakhstan;

- explanatory work together with akymats of areas and the cities of Astana and Almaty on transition to IFRS.

For the purpose of information support at the expense of allocated funds from the republican budget, a section on IFRS has been created on the website of the Ministry of Finance, which allows you to publish the most relevant issues on accounting and audit on an ongoing basis, practical aspects are being switched to IFRS and MSA. Any interested person can go to this section and find the answer to their question. In conclusion, I want to say that IFRS has only made our accounting system better, any methods that can make our life easier must be applied in our life.

Bibliography:

1. Tolpakov Zh.S. Financial accounting-1. Textbook. Karaganda. LLP "Karaganda Polygraphy" 2013.

2. Alisenov A.S. Accounting financial accounting: Textbook and workshop for universities / 3rd ed., Revised. and additional - Moscow: Yurayt Publishing House, 2023. - 471 p. - (Higher education).

3. "On approval of the forms of primary accounting documents" Order of the Minister of Finance No. 562 dated December 20, 2012

4. Proskurina V.P. Accounting. Almaty, LEM 2017. 320p.

5. International Financial Reporting Standard (IAS) 7 "Cash Flow Statement".

6. Aubakirova G. T. History of Accounting: a manual - Karaganda: Karaganda Economics University by Kazpotrebsoyuz, 2019.- 125 p.

7. Berdybayeva A.M. History of accounting in ancient greece

8. Bokacheva A.I. Fixed assets accounting

9. Bondarenko K.V. Primary accounting and the reporting in ancient Egypt

ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДА КӘСПОРЫННЫҢ ДЕБИТОРЛЫҚ БЕРЕШЕГІН БАСҚАРУ ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДА КӘСПОРЫННЫҢ ДЕБИТОРЛЫҚ БЕРЕШЕГІН БАСҚАРУ

КОЗИЕВ С.

Уа-21-1к тобының студенті

МУСИПОВА Л.К.

Ғылыми жетекші, магистр, аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті,

Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.

Аңдатпа): Дебиторлық берешектің кәсіпорын жұмысына жеткілікті пайдасыда және зияныда бар. Бүгінгі таңда несие мен бөліп төлеу арқылы көп ұйымдар, кәсіпорындардың бизнесі жүріп жатыр, демек несие қазіргі таңда табыс табу үшін, бизнесті әрі қарай жалғастыру үшін негізгі себептердің бірі болып тұр.

Кілт сөздер: Қаржы, кәсіпорын, инвестор, қаржылық есептілік, берешек.

Дебиторлық берешек – бұл ұйымның немесе белгілі кәсіпорынның шаруашылық операцияларды жүзеге асыру барысында белгілі жеке тұлға немесе заңды тұлғаның

кәсіпорынға қайтаруға тиісті болған борышы. Бұл кәсіпорынның меншігіндегі қаржысын, қызметтерін екінші жеке тұлға немесе бас ұйым пайдаланғанын білдіреді.

Дебиторлық берешек қаржы тәртібін бұзудан, үлкен әрі күрделі құрылысқа байланысты қарыздардан т.б. құралады. Кәсіпорынның дебиторлық берешегі өсуі банкроттыққа алып келеді, сондықтан дебиторлық берешекті уақытында өтелуін қадағалап, әрі оны дер кезінде алынуы тиіс, бұл кәсіпорынның қаржылық жағдайын бір қалыпта ұстап тұрудың негізгі әдістерінің бірі. Егер де берешектің өтелуі уақытынан өтіп кетіп оны шығыстан шығарылған жағдайда, мерзімді өткізіп алған тұлғалар жауапкершілікке тартылады. Көптеген ұйымдар немесе кәсіпорындар тауарлар мен қызметтерді сатып алу және пайдалану барысында қолма-қол ақша мен есеп айырыспайды, яғни тауарлар мен қызметтерді қарызға алады. Дебиторлық берешек – бұл басқа тұлғалардың белгілі компания алдындағы қарызы, ол есепте компания мүлкі ретінде көрсетілген яғни қарызгерден белгілі ақшалай соманы алу құқығы. Дебиторлық берешекті кәсіпорынның балансы негізінде көрсету қағидасын 1 «Қаржылық есептілікті ұсыну» ХҚЕС белгілейді. 1 «Қаржылық есептілікті ұсыну» ХҚЕС негізінде дебиторлық берешек айналымды актив ретінде сыныпталады, егерде он екі ай ішінде өтелуі керек болса, бұл қысқа мерзімді актив. Қорлар, әрбір сатылатын тауарлар дебиторлық берешек операциялық цикл бөлшегі ретінде сатылуын, тұтынылуын, өткізілген компания бас бухгалтері білуі қажет. Дебиторлық берешек төлеу мерзіміне қарай екі түрге бөлінеді:

1. Қысқа мерзімді дебиторлық берешек – бұл бір жылдан азырақ уақыт аралығында өтелуге тиісті болған қарыздар.

2. Ұзақ мерзімді дебиторлық берешек – бұл бір жылдан көбірек уақытта қайтарылуы тиіс болған қарыздар.

Сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің қарыздарын есепке алуды ұйымдастырудың негізгі талабы – орындалған операция яғни өткізілген, сатылған тауарлар мен көрсетілген қызметтердің орындалғаны туралы құжаттарды дұрыс рәсімдеуін, сол құжаттарға шоттарды беру үшін компания бухгалтеріне уақытында тапсырылуын талап етеді. Сатып алушылардан және тапсырыс берушілерден төлемдерді қайтарып алу үшін керекті құжаттар – төлем-талап тапсырмалары, чектер, вексельдер болып есептеледі. Сатып алушылар мен тапсырыс берушілерден қысқа мерзімді дебиторлық берешегін есепке алу үшін 1210 – «Сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің қысқа мерзімді дебиторлық берешегі» шоты қолданылады. Мысалы, тиіп жіберілген тауарға, өнімге, көрсетілген қызметке есептелінген қосылған құн салық сомасына «Жігер» ЖШС-де келесідей бухгалтерлік жазу берілген:

Дебет 1210 «Сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің қысқа мерзімді дебиторлық берешегі»,

Кредит 6010 «Өнімді сатудан және қызметтер көрсетуден түсетін кіріс»;

Дебет 1210 «Сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің қысқа мерзімді дебиторлық берешегі»,

Кредит 3130 «Қосылған құн салығы».

Дебиторлық берешек табыс мойындалған кезде ғана мойындалады. Дебиторлық берешек әдетте активтер қатарына жатқызылады, 39 «Қаржы құралдары: тану және бағалау» ХҚЕС регламенттеледі және ол қаржылық актив инструменттің келісімшарттық талаптардың бөлшегі болғанда мойындалады, ал алғашқы бағалау қаржылық актив берілген қаражаттардың адал құнына тең құны бойынша мойындалады және критерийлерін орналастырады.

Кәсіпорындағы субъектілердің ойынша тауарлар мен қызметтерді сатып, операцияларды жүргізуіне байланысты, олар салған ақшасын қайтарып аламыз оған қоса табысты да табамыз деп ойлайды. Алайда тәжірибеде дебиторлық берешек бір неше айларға тіпті жылдарға да уақытында өтелмей созылып кетеді, мұндай ұзарып кетулер кәсіпорынның алдымен қаржылық жағдайын нашарлатады, кейін банкроттыққа әкеп соқтыруы мүмкін. Сол

үшін кәсіпорын және субъектілердің қаржылық жағдайын бір қалыпта ұстап тіпті жоғарылату үшін келесі мәселелерді қарастырған жөн:

- ХҚЕС-ке сәйкес дебиторлық берешекті есепке алу операциясын дұрыс ұйымдастыру керек;

- дебиторлық берешектің өсуіне себеп болатын факторларды анықтауға және есептен қарыздарды шығаруға арналған резервтерді белгілеу тиіс.

Дебиторлық берешекті басқару аса зор маңызға ие. Өйткені, кәсіпорын өз қарыздарының мөлшерін біле отыра, олардың орын толтыруына қатаң бақылау жүргізіп отырса, болашаққа үлкен сеніммен қарай алады. Ол үшін алдын келесі міндеттерді қояды:

- дебиторлық берешектің құрамын бақылау;
- төлемдердің уақытылы түсуіне шаралар қолдану;
- әрдайым түгендеу жүргізіп, дебиторлық берешектің жағдайы туралы ақпарат алып отыру.

Ай сайын дебиторлық берешекті салыстырып отыру үшін бухгалтер дебиторларға ұйымның мөрімен және бас бухгалтердің қолымен бекітілген салыстыру актілерін жібереді. Ол екі данада жасалады, біреуі картотекада журналда тіркеледі, екіншісі сатып алушыға жіберіледі.

Қандай да болмасын алдын алу шараларының қолданылуының өзінде уақытында жабылмайтын қарыздар пайда болады. Мұндай қайтармаушылықтардың мөлшері өткен күн тәжірибесінен немесе орташа статистикалық көрсеткіштерден белгілі болуы мүмкін. Мысалы, американдық қаржыгерлер үмітсіз қарыздардың рұқсат етілген деңгейін 2-10% деп алады. Бірақ бұл қарыздардың қайтарылмауына көңіл бөлмеу керек дегенді білдірмейді.

Бұл бағыттағы бірінші қадам дебитордың төлемеу себептерін анықтау. Борыштарды қайтармау себептерін анықтайтын негізгі факторларды келесі топтар түрінде көруге болады:

- экономикалық сипаттағы себептер – сатып алушы уақытша айналым құралдарының жетіспеушілігін сезінуде. Ол оның баға саясатының тиімсіз болуына, мүмкін оны оның сатып алушылары алдап кеткен болар, т.б. себептерге байланысты.

- тактикалық сипаттағы себептер – борышкердің қаражаты бар, ол қарызын қайтарудан бас тартпайды, бірақ уақытында қайтармайды. Ол компания, мүмкін, әрдайым қарызға өз бизнесін ұлғайтуды көздейтін шығар, сондықтан қарызды қайтаруды кейінге қалдырады.

- форс-мажорлық себептер – табиғи катаклизмдер, авариялар, техногендік апаттар себебінен дебитордың банкрот болуы.

Сонымен қорыта келе, дебиторлық берешектің кәсіпорын жұмысына жеткілікті пайдасыда және зияныда бар. Қазіргі уақытта барлық сатып алушылар тауарлар мен қызметтерді нақты қолма қол ақшаға сатып ала бермейді, қазір несиеге алушы жеке тұлғалар көбірек. Бүгінгі таңда несие мен бөліп төлеу арқылы көп ұйымдар, кәсіпорындардың бизнесі жүріп жатыр, демек несие қазіргі таңда табыс табу үшін, бизнесті әрі қарай жалғастыру үшін негізгі себептердің бірі болып тұр. Әрине, егер дебиторлық берешектерді кәсіпорын уақытымен қайтарып ала алса кәсіпорын шаруашылығы да өз жалғасын таба береді деген ойдамыз.

Әдебиеттер:

1 Қазақстан Республикасының «Бухгалтерлік есепке алу және қаржылық есептілік туралы» Заңы, 28.02.2007. № 234-III (өзгерістер мен толықтырулар енгізілген);

2 Толпаков Ж.С. Бухгалтерлік есеп: Оқулық. - Карағанды, «Қарағанды полиграфиясы», 2009.

3 1 «Қаржылық есептілікті ұсыну» ХҚЕС
https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30015328

4 Финансовый учет на предприятии: Учебник под редакцией Рахимбековой Р.М., - Алматы: «Экономика», 2013

5 Каренова Г. С., Попова Л. А. Бухгалтерский учет. Караганда, КЭУК, 2016, 311 с.

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ ЗАПАСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Мусабекова Д. А

Студент группы УА-21-2

Ныйканбаева А. И.

Научный руководитель

магистр, старший преподаватель

Карагандинский университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В данной статье было рассмотрено понятие инвентаризация. Были указаны основные причины проведения инвентаризации в организации. Также приведён пример на случай обнаружения недостачи.

Ключевые слова: Инвентаризация, МСФО, политика компании, учёт, запасы, организация, фактическое наличие.

Важным моментом в ведении бухгалтерского учета является инвентаризация запасов компании. Инвентаризация запасов – это проверка их наличия в натуре путем подсчета, взвешивания, обмера и т. д. Основными задачами инвентаризации запасов является: выявление фактического наличия запасов; сравнение фактического наличия запасов с данными бухгалтерского учета; проверка полноты учета и достоверности данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Периодическая инвентаризация необходима, поскольку между фактическими остатками и учетными данными могут возникнуть разногласия по разным причинам, например:

- Естественная убыль запасов;
- Недостачи или излишки запасов;
- Неисправность измерительных и весовых приборов;
- Допущение арифметических ошибок в подсчётах при оформлении первичных документов.

Периодичность проведения инвентаризации запасов указывается в учетной политике организации. В обязательном порядке инвентаризация проводится в следующих случаях:

- перед составлением годовой финансовой отчетности;
- при передаче запасов одним материально ответственным лицом другому;
- при переоценке запасов;
- при установлении фактов хищений и других злоупотреблений, а также порче запасов;
- в случае стихийных бедствий (пожара, наводнения, землетрясения и др.), ограблений, аварий и других чрезвычайных ситуаций, вызванных форс-мажорными обстоятельствами;
- по требованию судебно-следственных органов, а также по указанию руководителей вышестоящих организаций или руководителя предприятия;

Основными задачами инвентаризации запасов являются:

- контроль за полным и точным отражением фактического наличия и состояния запасов путем сопоставления с учетными данными в целях обеспечения их сохранности;
- проверка правильности учетных данных по запасам, их реальное отражение в балансе организации.
- проверка соблюдения правил и условий хранения товарно-материальных запасов;
- проверка соблюдения правил организации материальной ответственности за вверенные лицам ценности.

Инвентаризация запасов по назначению и в зависимости от сроков проведения бывает

плановая, внеплановая и внезапная. Плановые инвентаризации проводятся периодически, в соответствии с заранее разработанным и утвержденным руководителем в начале отчетного года графиком (планом) их проведения.

В зависимости от полноты охвата проверкой запасов на предприятии различают полные и частичные инвентаризации. Полная инвентаризация – контроль всех запасов, имеющихся на данном предприятии. Она проводится обязательно перед составлением годовой финансовой отчетности, при изменении материально ответственных лиц, при переоценке более трети всех запасов. Частичная инвентаризация является проверкой только части или отдельных видов запасов.

По степени охвата инвентарными проверками различают инвентаризации сплошные и выборочные. Сплошная инвентаризация – это контроль запасов одновременно по всему предприятию, в его структурных подразделениях, отделах, участках, филиалах. Выборочная инвентаризация – это контроль отдельных позиций товаров, имеющихся на предприятии, это разновидность частичной инвентаризации. В первую очередь частичной проверке подвергаются наиболее ценные и пользующиеся повышенным спросом (дефицитные) запасы, а также запасы, по которым образовались избыточные запасы или долгое время не было движения (поступление, выбытие). Если при выборочных проверках будут установлены расхождения с информацией бухгалтерского учета, то должна быть проведена внеочередная сплошная инвентаризация запасов. Для повышения производительности инвентаризационной работы и обеспечения реальности и объективности результатов инвентаризации в организациях создают всегда действующие инвентаризационные комиссии. Комиссию возглавляет руководитель организации или его заместитель. В состав комиссии вступают главный бухгалтер, руководители и специалисты структурных подразделений (отделов, служб). В ТОО «Лидер» на 31.12.2022 г. проведена плановая инвентаризация запасов на складе строительных материалов (подотчетное лицо Бармина Т.). Перед самой инвентаризацией руководителем ТОО «Лидер» была назначена комиссия, которая вместе с заведующим складом, так как он является материально – ответственным лицом, осуществила проверку фактического наличия запасов на складе №1. А также были распечатаны инвентаризационные описи запасов. В результате инвентаризации определено, что физически отсутствовали запасы кирпича на сумму 100 000 тенге. После инвентаризации оформленные описи передали в бухгалтерию предприятия. По ним были обнаружены расхождения между фактическими остатками запасов с остатками по данным бухгалтерского учета. Суммы отклонений занесли в инвентаризационные описи.

У ТОО «Лидер» имелись доказательства виновности подотчетного лица в недостатке кирпича. Подотчетное лицо не отрицало свою вину, так как при выдаче кирпича со склада могла произойти ошибка в подсчете. Была написана объяснительная.

На основании данной объяснительной руководство ТОО «Лидер» приняло решение о возмещении подотчетным лицом недостающих запасов в размере 100 000 тенге и издало Приказ о взыскании суммы недостающих запасов с подотчетного лица на 31.12.2022г. Виновным лицом была внесена недостающая сумма в размере 100 000 тенге в кассу предприятия наличными деньгами. Анализируя всю ситуацию в ТОО «Лидер» мы пришли к выводу, что проведение инвентаризации просто необходимо на любом предприятии, так как всегда есть вероятность обнаружения недостачи, либо излишка, что в случае каких – либо проверок может плохо сказаться на предприятии.

Список литературы

1. Толпаков Ж. С. Финансовый учёт - 1: учебное пособие Караганда, 2013. 507 с.
2. Гартвич А. В. Бухгалтерский учёт с нуля: Учебник, 2013. 400 с.
3. Гетьман В.Г. Финансовый учет: Учебник, 2005. 818с.
4. Бычкова С. М. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник, 2008. 456 с.
5. Короткова Ю. Е. Краткий курс по бухгалтерскому финансовому учету: Учебник, 2012. 224с.

LEGAL THEORY OF ACCOUNTING AND ITS REPRESENTATIVES.

TOLEGENOVA ZH. D.

Student group UA-21-2

AUBAKIROVA G. T.

*PhD in Philology, Associate Professor,
Department of Foreign and Russian Languages
Karaganda University of Kazpotrebsoyuz,
Karaganda, Republic of Kazakhstan*

Annotation: This article discusses the role and study of the legal accounting policy of accounting, explaining the subject as control of the rights and obligations of persons involved in economic processes. Determining the balance sheet from a legal point of view. The rules for writing the theory of accounts of one type, the theory of accounts of two ranks are studied. Consideration of ideas in the development of legal accounting theories: E. Desgrange, I. Vanier, A. Shibe and K. Oderman, A. Gilbo, L. Dixie, J. Ullman, A.P. Rudanovsky.

Keywords: Legal, balance, accounting, theory, debit-credit, theories of accounts of the same kind, theories of two ranks of accounts.

A theory is a collection of ideas in a particular field of knowledge. In accounting, as in other sciences, there are different views on the categories under study (in this case, on the nature and nature of accounts, balance sheets, etc.). On the basis of this, various scientific schools, trends, directions are formed. Depending on the interpretation of the rules for reflecting business transactions on accounting accounts, the theoretical constructions of various authors are divided into legal, economic and balance theories.

Legal theory connects accounting science with civil law, explaining the subject of accounting as the control of the rights and obligations of persons involved in business processes. From a legal point of view, the purpose of accounting is to control the activities of economic entities: the owner, administrator, agents (persons working in the company), correspondents (persons with whom the company makes settlements). Since rights and obligations can only be controlled by documents, the object of accounting is not the values themselves, but information about them. Since the responsible persons had to be responsible for the values entrusted to them in sales prices, such an assessment is recognized as correct. The essence of double entry came from the continuous creation of rights (obligations) for some persons and redemption for others. Therefore, the balance sheet is defined as a table in which the owners of material assets (financially responsible persons) are indicated in assets, and the owners (creditors and the owner of the enterprise) are indicated in liabilities.

The legal direction for the most part determined the need for the existence of accounting, accounting by the presence of relations between all participants in the process of movement of inventory items.

A huge contribution to the development of legal theories of accounting was made by E. Degrange, I. Vanier, A. Shibe and K. Oderman, L. Dixie, J. Ullman, E. Leote and A. Gilbo, A.P. Rudanovsky, D. Cherboni and others.

The balance sheet is constructed of two ranks of accounts which are opposed to each other. Record rules on accounts depend on specific features of each group of accounts. Small brushes also divides this group of theories on subjective (accounts are kept on behalf of the owner) and economic (accounts are kept on behalf of the legal entity). To subjective theories it is possible to carry the theories to Leota and Gilbo, Cherboni, to economic theories — the theory Rudanovsky.

The authors of the theories of one series of accounts (Degrange, Vanier, Shibe and Oderman, Dixie, Ulman) recognize that all accounts are the same in nature and are subject to general registration rules: who receives - is debited, who gives - is credited. But some authors, such as Degrange, proceed from the fact that all accounts are in fact the accounts of the owner (owner).

Such theories are named by N.S. Pomazkov are subjective. Other authors say that the accounts are maintained on behalf of the firm as a legal entity, and the owner is considered the creditor of this firm. The legal theories of two rows of accounts are based on the presentation of the economic activity of an enterprise as a set of relations between economic entities. The balance sheet is built from two rows of accounts that are opposed to each other. The rules for recording accounts depend on the specific features of each group of accounts. Pomazkov also divides this group of theories into subjective (accounts are maintained on behalf of the owner) and economic (accounts are maintained on behalf of a legal entity). The subjective theories include the theories of Leote and Guilbo, Cerboni, and the economic theories - the theory of Rudanovsky.

Desgrange's theory ("La tenue des livres rendue facile", 1795). Edmond Desgrange pointed out that bookkeeping has a twofold task: firstly, to give information about the state of the account of each correspondent, and secondly, to cover the state of affairs at any moment, i.e. give information about the movement of values, profits and losses, etc. To solve the tasks, the accountant uses the accounts of two groups: accounts for persons with whom they have economic relations (special accounts), and accounts of values (general accounts). Desgrange noted that two persons participate in each operation without exception: one of them receives some value, the other person gives the same value. The first person is the debtor, or debtor, the second person is the trustee, or creditor. This circumstance is subject to registration by drawing up special articles in which two persons would be indicated simultaneously: the debtor and the creditor. Thus, business transactions are reflected in the accounts in accordance with the rule: debit the one who receives, credit the one who gives.

The considered theory has a number of vulnerabilities: the lack of a complete classification of accounts, an unconvincing interpretation of the rules for recording profit and loss accounts, a naive explanation of closing and opening accounts, etc. At the same time, the positive aspects of Degrange's theory should also be emphasized, and above all, the desire to derive the double entry method on the basis of that basic proposition, which, with a certain assumption, can be called the law of duality. In Degrange's representation, each operation is dual in nature, since it consists of two main elements: receiving and issuing. For Degrange, receiving something is associated with the idea of the emergence of a debtor, and giving something with the idea of a creditor. Each account, both special and general, can receive and issue the received object, accordingly, it necessarily breaks up into two parts: debit - for registering receipts and credit - for recording issuances. But each business transaction always consists of two directly opposite elements in nature - receiving and issuing, hence each operation requires simultaneous recording of the debit of one and the credit of the other account. For its time (the end of the 18th - the beginning of the 19th century), Desgrange's theory was, of course, a major achievement in the field of substantiating the most important counting positions.

Vannier's theory (1840). Hippolyte Vanier developed the idea that the accounts are kept not on behalf of the owner, but on behalf of the economy as a legal entity. All these accounts are grouped into three groups: merchant's accounts (this group includes the capital account and profit and loss account), accounts of valuables in the economy and being objects of operations, correspondent accounts. The accounts of the first and third groups of the Vanier classification are obviously personal accounts. The accounts of the second group are just as personal, since the values, according to Vanier, are the accounts of agents who are entrusted with receiving and issuing valuables. For example, a cashier's account should be understood as a cashier's account. The uniformity of the signs of accounts (all personal) leads to the establishment of a common rule for account records for all of them: an account is a debtor if it receives goods, cash, bills, any valuables or assumes interests, expenses, expenses and other losses of various kinds ; an account is a creditor if it issues or delivers goods, cash, bills of exchange, any value or brings interests, income and other profits of various kinds.

Theory of Shibe and Oderman (1891). A. Shibe and K. Oderman settled on clarifying some concepts. By an asset, they understand the totality of what they own by right of ownership; under

the liability - the rights of third parties or creditors, and under the net capital, or net property - the difference from subtracting the amount of the liability from the amount of the asset. Under the influence of operations in the asset, liability and net capital, changes occur, for which accounts are opened.

The Dixie Theory (1921). Lawrence Dixie proves that the law of duality is based on the concept of transfer, i.e. transferring something from one person or place to another person or place. In addition, it is necessary to distinguish the firm from its owner. The economy includes, on the one hand, values and rights of claim against third parties, i.e. what is known collectively as an asset, and on the other hand, liabilities towards third parties, or a liability. The difference between an asset and a liability, or capital, should also be classified as a liability, since the amount of liabilities also characterizes the amount of the firm's obligations to its owner. The changes in assets, liabilities and capital that occur under the influence of business operations are taken into account by the economy using accounts.

Ullmann's theory (1904). Joseph von Ullmann, taking as the starting point of his constructions the universal rule of accounting registration - the giver is credited, the recipient is debited - first of all establishes that the basis for debiting and crediting is not the facts of receiving or issuing something, but the legal relationships arising from these facts, i.e. the right to claim upon issuance and the obligation upon receipt. This reasoning leads to the formulation of the following rule: if a claim arises for an account, it is credited; if a liability arises for an account, it is debited. Such a wording can only be given on the basis of preliminary personalization of accounts, i.e. as a result of the preliminary endowment with the properties of subjects - carriers of the rights of claims and obligations.

Theory of Leauté and Guilbaud. Eugene Pierre Leauté and Adolphe Guillebaud believed that a person conducting business transactions with third parties at his own expense is obliged to keep records of all his transactions in order to establish the impact of the latter on the property that he owns and disposes of. The obligation to keep records arises from the fact that the activity of such a person has not only legal, but also social significance. The person who is obliged to keep records of his property and its changes was called the initial accountant. The initial accountant is at the same time a capitalist, and an owner, and a merchant, and an administrator. The business transactions of the enterprise are recorded using two opposing accounts: a number of accounts of the initial accountant and a number of accounts of third parties.

Rudanovsky's theory. According to Alexander Pavlovich Rudanovsky (1863-1934), the task of accounting is accounting and calculation of the volume, properties and state of the economic masses of an enterprise, measured in money. This totality of all calculable is the balance sheet of the enterprise as an object of accounting. In accordance with the principle of duality, which consists in the "connected opposition", the balance is divided into two areas: an internal area and an external area. These areas are connected or delimited by certain relationships, the totality of which forms a third area: intermediate or borderline. Thus, the entire economic mass of a given enterprise, the state, volume and properties of which are calculated in money, are distributed between the two indicated areas - internal and external, and the mass that forms the internal area is called active, or asset, and the mass entering into the outer region, - passive or passive. The totality of relations between the active and passive masses constitutes the budgetary mass, or the turnover of a given economy.

Summarizing, the legal theory of accounting interprets profit not as funds received, but as the right to receive them. It is also worth noting the undoubted merits of the authors of these theories to accounting science. Firstly, because it was they who made the first attempts to identify and fundamentally substantiate the law of duality of business transactions and the double entry method. Secondly, behind the legal theories of one series of accounts, the advantages of the pedagogical method still remain, which makes it possible to most easily and simply acquaint novice accountants with the technique of registration on accounts.

Bibliography:

1. Glukhova I.M. Theory of accounting: textbook. allowance of I. M. Glukhov. - 2nd ed., revised. - Khabarovsk 2013. - 178 p.
2. Aubakirova G.T. History of Accounting: a manual - Karaganda: Karaganda Economics University by Kazpotrebsoyuz, 2019.- 125 p.
3. Tolpakov Zh.S. Financial accounting-1. Textbook. Karaganda. LLP "Karaganda Polygraphy" 2013.
4. Polkovsky, A.L. Theory of accounting / A.L. Polkovsky; ed. L.M. Polkovsky. - Moscow : Publishing and Trade Corporation "Dashkov and Co", 2018. - 272 p.
5. Berdybayeva A.M. HISTORY OF ACCOUNTING IN ANCIENT GREECE.
6. Bondarenko K.V. PRIMARY ACCONTING AND THE REPORTING IN ANCIENT EGYPT.
7. Bokacheva A.I. FIXED ASSETS ACCOUNTING.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ ТОО «SAT STEEL» В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

АКАНОВ А. Т.

Студент группы УА-21-2

Мусипова Л. К.

Научный руководитель

магистр, старший преподаватель

Карагандинский университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: Целью данной статьи было рассказать о понятии денежных средств, показать то, как ведётся учёт денежных средств на предприятии ТОО «SAT Steel». В статье рассмотрены различные случаи учёта денежных средств в организации, а также порядок работы с денежными средствами.

Ключевые слова: денежные средства, приходный кассовый ордер, расходный кассовый ордер, отчет о движении денежных средств, отчет о финансовом положении, отчет о финансовых результатах.

Денежные средства предприятий представляют собой совокупность денег, находящихся в кассе, на текущих банковских счетах, валютных счетах, специальных и депозитных счетах.

Денежные средства компании – это предмет основного внимания и контроля со стороны руководства. Объемом имеющихся у предприятия денежных средств, как важнейшего платежного средства, определяется платежеспособность предприятия – одна из самых главных характеристик его финансового положения.

В связи с этим, важен контроль над порядком ведения учета денежных средств и их целевого и эффективного использования.

В ТОО «SAT Steel» основным видом деятельности, согласно Уставу, является добыча песчано-гравийной смеси и её переработка, из которой получают основные продукты – песок, щебень, клинец и их реализация для строительства дорог, зданий, ремонтно-строительных работ, а также изготовление тротуарной плитки.

Ежедневный оперативный учет кассовых операций ведет бухгалтер, находящийся в офисе в городской черте. Ему подотчетен кассир, работающий на карьере.

Безналичный оборот составляет значительную часть денежных потоков на предприятии и предполагает разрыв во времени между движением товаров и движением денежных средств.

Расчеты безналичными денежными средствами проходят через банковские счета

согласно следующим принципам, соблюдение которых позволяет обеспечить своевременность расчетов, их надежность и эффективность:

- безналичные расчеты проводятся по счетам, которые предприятие открывает в банке для хранения и перевода средств;

- расчеты через банк должны сочетаться с экономической самостоятельностью предприятия и его материальной ответственностью за свои действия;

- средства по счетам предприятия перечисляются по поручению плательщика или с его согласия (акцепт). Это дает возможность предприятию-покупателю контролировать выполнение поставщиком основных условий договора, нарушение которых может вызвать полный или частичный отказ от оплаты (акцепта).

Движение денежных средств на текущем банковском счете подтверждается документально и банк отчитывается перед ТОО выписками из текущего банковского счета и валютного счета. Товарищество производит расчеты по своим обязательствам, используя безналичную и наличную формы расчетов.

Прием наличных денежных средств в кассу субъекта производится по приходному кассовому ордеру, утвержденный Приказом Министра Финансов Республики Казахстан от 20.12.2012 года № 562 «Об утверждении форм первичных учетных документов».

При приеме наличных денежных средств выдается квитанция за подписями главного бухгалтера или лица, на то уполномоченного руководством субъекта, и кассира, заверенная печатью. Индивидуальными предпринимателями заверение печатью производится при ее наличии.

При выдаче денежных средств отдельному лицу по осуществляется по расходному кассовому ордеру, утвержденный Приказом Министра Финансов Республики Казахстан от 20.12.2012 года № 562 «Об утверждении форм первичных учетных документов». Все приходные и расходные ордера до передачи их в кассу регистрируются бухгалтерской службой.

Внутренний аудит денежных средств ТОО «SAT Steel» показал, что было выявлено слабое звено в учете средств на данном предприятии. Этим звеном является возможность хищения денежных средств на карьере при отпуске дробленого камня и песка, когда потребитель оплачивает заявленную машину, а сумма не проходит через кассовый аппарат, но выявить это бухгалтеру практически невозможно. Также одной из причин наличия данной уязвимости является тот факт, что инвентаризация кассы в организации поводится только один раз в году перед составлением годовой отчетности.

ТОО «SAT Steel» из трех видов деятельности за 2021 и 2022 гг. согласно форме финансовой отчетности «Отчет о движении денежных средств» осуществлял только одну операционную деятельность. Отчет сформирован согласно требованиям МСФО 7 (IAS) «Отчет о движении денежных средств». Поскольку операционная деятельность включает поступление и использование денежных средств, обеспечивающих выполнение производственно-коммерческих функций предприятия, то она генерирует основной их поток.

Несмотря на то, что ТОО «SAT Steel» были взяты и оплачивались кредиты в иностранной валюте, это не нашло отражения в разделе о финансовой деятельности Отчета о движении денежных средств, который составлен по прямому методу.

Осуществлялись капитальные вложения в новое оборудование. Данная операция тоже не отражена в разделе движение денежных средств от инвестиционной деятельности отчета о движении денежных средств. Только данные бухгалтерского баланса свидетельствуют о том, что долг по займам на конец 2021 года составлял 4.773.831 тенге, а на конец 2022 года – 35.473.757 тенге и их доля в валюте баланса увеличилась с 32,8 % до 76,7 %.

Для ТОО «SAT Steel» главным источником поступления денежных средств является доход от реализации, добытой и обработанной, песчано-гравийной смеси.

Основной причиной возникновения финансовых затруднений является тенденция сокращения доли денежных средств в составе текущих активов предприятия при возрастном

объёме его текущих обязательств.

Поступление и выбытие денежных средств ТОО «SAT Steel» приведены ниже (Таблица 1). Исходные данные поступления и выбытия денежных потоков от операционной деятельности в период за 2021-2022 гг. взяты из отчета о финансовом положении, отчета о движении денежных средств и отчета о финансовых результатах за 2021-2022 годы.

Таблица 1

Поступление и выбытие денежных средств в ТОО «SAT Steel» за 2021-2022 гг.

Статьи баланса	2021 г.	2022 г.	Изменение
	тыс. тенге	тыс. тенге	тыс. тенге
Машины и оборудование	0	5.539.130	5.539.130
Прочие основные средства	8.258.977	26.310.065	18.051.088
Накопленная амортизация	1.661.933	3.785.857	2.123.924
Балансовая стоимость	6.597.044	28.063.338	21.466.294
Готовая продукция	3.886.014	1.394.607	-2.491.407
Дебиторская задолженность	3.974.547	6.505.853	2.531.306
Денежные средства	77.793	10.292.832	10.215.039
Уставный капитал	10.596.000	12.000.000	1.404.000
Нераспределённый доход	-906.933	-1.669.721	-762.788
Краткосрочные кредиты	4.773.831	35.473.757	30.699.926
Доход от продукции	27.523.653	41.221.088	13.697.435

Таким образом проанализировав то, как ведется учет денежных средств в ТОО «SAT Steel», мы пришли к выводу, что правильное ведение учёта денежных средств в бухгалтерском учёте необходимо для нормального функционирования организации. При правильном ведении учёта у предприятия минимизируются риски, связанные с хищением и нецелевым использованием денежных средств.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Толпаков Ж.С. Финансовый учет-1. Учебник. Караганда. ТОО «Карагандинская полиграфия» 2013.
2. Алисенов А.С. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник и практикум для вузов/ 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 471 с. — (Высшее образование).
3. «Об утверждении форм первичных учетных документов» Приказ Министерства Финансов № 562 от 20 декабря 2012
4. Проскурина В.П. Бухгалтерский учет. Алматы, ЛЕМ 2017. 320с.
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств».

КАЙДЗЕН ЖҮЙЕСІ БОЙЫНША КАЛЬКУЛЯЦИЯЛАУ ӘДІСІН ҚОЛДАНУДЫҢ ЗАМАНАУИ ТАЛАБЫ

ТҮРСЫНХАНОВА М.С.
УА-20-1К тобының студенті
ҚҰТЖАН І.Д.
э.ғ.м., оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті,
Қарағанды қаласы, Қазақстан Республикасы

Аннотация: Шығындарды азайту және шығындарды басқару механизмі ретінде жапон ұйымдарында мақсатты калькуляциядан басқа кайзен-костинг кеңінен қолданылады.

Кайдзен - негізгі инновациялар арқылы емес, алдымен шағын қадамдармен процесті жақсартуды білдіретін жапон термині. Таргетті калькуляциялаудың кайзен типті калькуляциядан негізгі айырмашылығы олардың өнімнің өмірлік циклінің әртүрлі кезеңдерінде қолданылуында: мақсатты-костингтік калькуляция негізінен жобалау кезеңінде, кайзен-костинг өндіріс сатысында қолданылады.

Түйін сөздер: Кайдзен жүйесі, шығындар, калькуляция.

Қатаң бәсекелестік жағдайы кәсіпорындардың шығындарды басқару процесіне, оларды есептеу мен мониторинг жүргізудің жетілдіру жолдарын іздеуге үлкен қызығушылық тудыруна әкеледі. Кәсіпорында шығындарды басқару процесін ұйымдастыру шығындардың жалпы деңгейін төмендетуге көмектеседі. Шығындарды тиімді басқару арқылы кәсіпорын үлкен нәтижеге қол жеткізеді, пайданы ұлғайтады және өндірістің тиімділігін арттырады. Осындай шығындарды басқаруда озық нәтижелерге қол жеткізуде қазіргі таңда таптырмас жүйе жапондық кайдзен жүйесі болып табылады.

Жапонияда өндірістік процесті үздіксіз жетілдіру процесі кайдзен (жапон тілінде: «тоқтаусыз жетілдіру») деген атқа ие болды.

Кайдзеннің тарихы Екінші Дүниежүзілік соғыстан кейін, «Toyota Motor Corporation» алғаш рет өндірістік үрдіске сапа циклін енгізген соң басталды. Бұған сол кездері Жапонияда кеңес беріп, жұмыс істеп жүрген америкалық бизнес және менеджмент басшысының да біраз әсері болды. Сол уақыттарда күншығыс елінде жағдай қиын болатын, оның тауарларының сапасы да, оған деген сұраныс та өте төмен еді. Бірақ бірнеше он жылдан кейін жағдай түбегейлі өзгерді. Көптеген адамдар мұның себебін кайдзенді енгізу деп есептейді. [1; 10 б].

Кайдзен мақсаты: стандартталған әрекеттер мен процестерді жақсартып отырып, шығынсыз (ұқыпты өндіріс) өндірісті іске асыру. Ең алғаш ұқыптылық құралдардың KFIZEN – нің тұтас жүйесіне Масааки Имаи өзінің «Кайдзен: жапон компанияларының жетістік көзі» атты кітабында жазған. Бұнда құндылықты арттырмайтын кез – келген әрекет «муда» (цикл) ретінде қарастырылады.

Кайдзен – бірінші кезекте көп емес сыбағамен, ірі иновация арқылы емес процесті жетілдіруді көрсететін жапондық термин.

Бизнеске Кайдзен – өндірістен бастап жоғары басшылыққа дейін, басшыдан қатардағы жұмысшыға дейін үздіксіз жақсарту болуы керек деп тұжырымдайды. Стандартталған әрекет пен процестерді жақсартумен бірге, Кайдзен мақсаты – ысырапсыз өндіріс.

Сметалық және мақсатты құн арасындағы айырмашылықты азайту инженерлерден бастап менеджерлерге дейін ұйымның барлық персоналына қатысты және персоналды басқару жүйесі арқылы орындалуы тиісті түрде ынталандырылатын кайдзен тапсырмасы деп аталады.

Кайдзен мақсаты келесі қаржы жылына арналған жоспарлау кезеңінде, өндіріс жоспарлары әзірленетін кезде анықталады. Кайдзен тапсырмасы әр өнім деңгейінде де, жалпы кәсіпорын деңгейінде де ауыспалы шығындардың жеке баптары бойынша қойылады. Тұрақты шығындар жеке бөлімдер бойынша есептеледі және арнайы бюджеттерге топтастырылады.

Кайдзен тапсырмасының және тұрақты шығындар бюджеттерінің деректерін пайдалана отырып, мамандар кәсіпорынның жылдық бюджетін құрайды.

Дәстүрлі салаларға шартты түрде жатқызуға болатын компанияларда кайдзен қызметі үш деңгейде жүзеге асырылады:

1. Кайдзен философиясын қолдау функционалдық жауапкершілік болып табылатын менеджерлер мен инженерлік қызметкерлер;
2. Сапа шеңберіне біріктірілген қызметкерлердің бастамашыл топтары;
3. Ұсыныстар жүйесі арқылы жаңа идеяларды енгізуге мүмкіндігі бар жеке жұмысшылар.

Кайдзен іс-әрекетіне белсенді қатысатын адамдарды мадақтау материалдық ынталандырудың көмегімен де, материалдық емес ынталандырулар мен ықпалдарды қолдану арқылы да жүзеге асырылады. Соңғысына жұмысшылар мен мамандардың санасында компания қалыптастыратын құндылықтарды және әрқайсысының табысы оның кәсіпорнының жетістігімен тікелей байланысты екенін санасын нығайтатын іс-шаралар кіреді.

Кайдзен калькуляциясының маңызды артықшылықтарына мыналар жатады:

1. Өнімнің және тұтастай алғанда кәсіпорынның рентабельділігінің қолайлы деңгейін қамтамасыз ету;
2. Қазіргі заманғы әдістер мен басқару жүйелерінің елеулі тізбесі жүйесінде пайдалану;
3. Өндіріс, қызмет көрсету және маркетинг кезеңдерінде шығындарды азайту.

Бұл жүйенің кемшіліктері қызметкерлерді ынталандыру қажеттілігін және ұйымның қызметіне персоналды тартуды қолдайтын корпоративтік мәдениетті қамтиды.

Осындай мәліметтерге сүйене отырып Қазақстандық кәсіпорындарға Кайдзен жүйесін енгізуді келесідей негізгі қадамдарымен жүзеге асырылуға болады. [2;676].

Білім. Команда мүшелерін таңдау кезінде басты қайраткерлері болатындар, дайындауға арналған куратор ретінде көп емес тұлғалардың топтарын таңдау болып табылады. Оқыту мынадай 7 үздіксіз жетілдіру құралдарынан, сапаны бақылау, ақталмаған жоғалтулардың барлық түрлерін түсіну, құндылықты жасау мен процесс карталарын құрастыру техникаларын игеруден тұруы мүмкін.Әрбір оқытылған ұйымның өмірге қабілеттілігін жақсаруын жүзеге асыру үшін, өзара әрекеттесуші команда өзгерістерді бақылау дағыларын меңгеруі қажет.

Жобаны таңдау. Егер олар өзінің білімдерін бар жобаға тарта алса Кайдзен оқуынан өткендер, тыңдаушылар оқудан кейін максималды пайдасын тарта алады.Сондықтан өкіл алынған біліммен жүзеге асырылатын, мәселелі аймақты анықтай алуы маңызды. Мұндай аймақтар қамтуы мүмкін: аяқталмаған өндірістік учаскелерді; өндірістік процессті, тар немесе кешігу орнын, шатысқан учаскелер мен сапа немесе орындалуы тұтынушының күтуіне жауап бермейтін.Одан кейін, сәйкесінше процесс анықталады, өте ерекше мәселе «қажетсіз шығындарды жою» бұл аймақта Кайдзен іс-шараларын жүзеге асыру үшін таңдау жасалады.

Команданы таңдау. Команда процесі - мақсатты облысын сараптаудан бастауы керек. Бірақ ол сондай-ақ шекараны өшіру және басқару процесі, қаржылық және әкімшілік қызметкерлер, IT мамандарды, сондай-ақ жобаны іске асыру барысы туралы тиісті білімі барларды тарту керек.

Құндылық ағымын жасау картасы. Бұл әдіс тауар немесе қызметті тұтынушыларға дейін жеткізу үшін қажетті, материалдар қозғалысын жобалау мен талдауға қажетті өндірісті жан-жақты рационализациялауға қолданылады.Мақсат қосылған құн операциялар немесе негізсіз шығындарға құруға қатысуға қарсы, үздіксіз өндіріс пен ақпарат ағымының кезектілігін түсіну үшін және операцияның қосымша құнын анықтау (тұтынушы төлейтін төлем, еңбек нәтижесі ретінде анықталады) болып табылады.

Процесс картасын жасау. Процесс картасын жасау бірыңғай процестің бір бөлігімен көбірек жинақталған, ағымдағы құндылықты жасау картасынан айырмашылығы жоғарыда көрсетілген, және буындарымен айтылған.Өнім мен қызмет жасау үшін орындалатын процесс картасын командалық жасау әрқайсына нақты операция туралы келісуге мүмкіндік береді.Бұл қосымша құн жасамайтын және күрделіліке әкелмейтін, операцияны анықтау үшін керемет құрал.

Негізгі көрсеткіштерді әзірлеу. Процесс үшін көрсеткіштер жүйесін анықтау маңызды. Көрсеткіштермен мәліметтер көздері анықталғаннан кейін, қажет болып отырған көрсеткіштер жүйесіне арналған ақпараттарды жинақтауы қажет. Осыдан кейін команда жаңа процесс маңызды ма, ескіден екенін шешеді, содан кейін қызмет етудің жаңа ағымдағы көрсеткіштері бекітіледі. [2; 806].

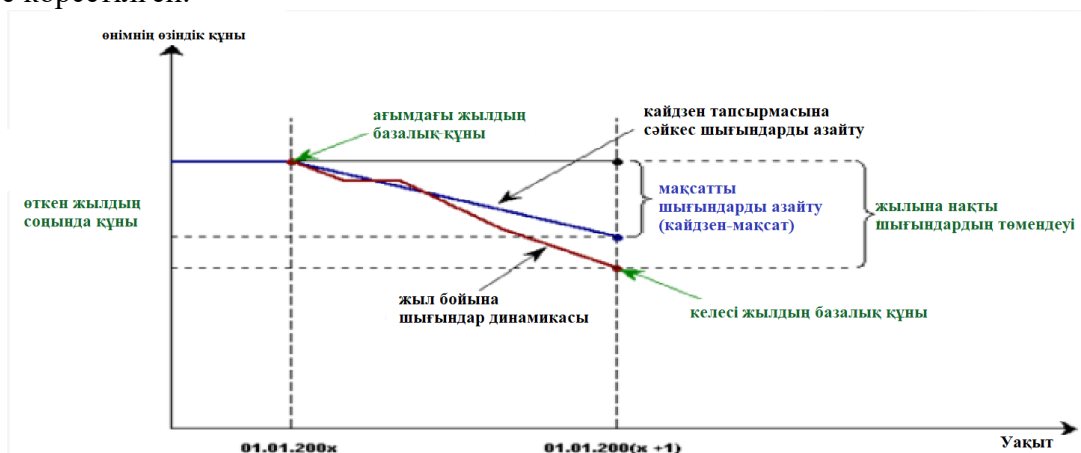
Уақытша шығындарға талдау жүргізу. Бұл инструмент операция немесе процестерге қатысты мәліметтердің жинақтау мен циклының ұзақтығын тексеру үшін қолданылады. Бұл процестің әрбір аспектілерін тиянақты меңгеру мен үлесін еңгізудегі негізгі себептерді талдауды қамтамасыз етеді.

Үздіксіз жетілдіруді әзірлеу және жүзеге асыру. Одан кейін жинақталған мәліметтерді талдау және миға шабуыл нәтижесі мен өзгерістерді тіркейді. Тәртібін бақылау және анықталған барлық араласуды анықтау нәтижеге жеткізеді.

Басқару фазасы. Процесстің өзгеріске әсерін бағалауға болатындай 30 – 60 күндер аралығында еңгізуден кейін жүзеге асырумен қатар команда басқару жоспарын жасауы тиіс. Кайдзен әдісінің ең бір маңызды элементі кезекті қызметтің уақытша емес, үздіксіз жақсаруды қамтамасыз етуге бағытталуы болып табылады. Көрсеткіштер жүйесі мақсатты процесс басқару процесі болып табылып, жиі артықшылықтар мен уақыт циклын қамтиды, қалыптасқан кемшіліктердің интенсивтілігі, көрсеткіштер өзгерседе, талап етілетін әрекеттерді қамтиды.

Жақсы идеяларды ынталандыру, материалдық ынталандыру жүйесі еңгізіледі, олар бөлек тұлғаларды өз командаларына тиімділігіне, сондай-ақ жалпы компания өнімділігіне өзі үлестерін қосуға мотивациялайды.

Кайдзен калькуляциясының мақсаты, жазылған шамадағы деталдармен өнімдерге шығындарды қысқарту болып табылады. Құны азайған кезде кайдзен тапсырмасы бөлектеледі. Кайдзен міндеті – болжамды және мақсатты шығындар арасындағы айырмашылықты азайту. Кайдзен тапсырмасына сәйкес шығындарды азайту механизмі 1-суретте көрсетілген.



(1-сурет) Кайдзен тапсырмасына сәйкес шығындарды азайту механизмі

"Кайдзен-костинг" тұжырымдамасын дамытуда мақсатты өзіндік құн жүйесі ("таргет-костинг") — өндірілетін өнімнің (жұмыстардың, көрсетілетін қызметтердің) шығындарын төмендетуге бағытталған басқару жүйесі, сондай-ақ тұтынушылардың нақты сұранысын және тұтастай алғанда әзірлеу сәтінде және оған дейінгі нарықтық жағдайды ескере отырып, өнімнің өзіндік құнын бақылау және калькуляциялау жүйесі қалыптасты нарыққа өнім шығарудың басталуы. [3]

"Кайдзен-костинг" тұжырымдамасының отаны Жапония болып саналады, оның негізінде өнімді өндіруге кететін шығындарды жоспарлау және азайту жатыр. "Таргет-костинг" жүйесінің ерекшелігі, баға белгілеудің дәстүрлі тәсілдерінен (өзіндік құн + пайда = баға) айырмашылығы, сатудың алдын ала белгіленген бағасына сүйене отырып, өнімнің өзіндік құнын есептеуді көздейді. Бұл баға маркетингтік зерттеулер арқылы өнімнің немесе қызметтің күтілетін нарықтық бағасы ретінде анықталады. Жүйенің әдістемесі теңдеуге негізделген: баға-пайда = өзіндік құн[4]

Жалпы шығындарды калькуляциялаудың кайдзен жүйесін жоғарыда айтылған қадамдармен Қазақстандық кәсіпорындарға енгізу арқылы ол кәсіпорынның қызметінің

экономикалық тиімділігінің өсуіне, бәсекеге қабілеттілік деңгейін арттыруға көмектеседі. Өнім бірлігін шығаруға шығындарды төмендету кәсіпорынға айтарлықтай төмен және икемді баға орнауға көмектеседі, ол бәсекелестер алдында маңызды артықшылық береді. Сол себепті әрбір кәсіпорын үлкен экономикалық нәтижеге қол жеткізу үшін шығындарды қайдан жүйесі арқылы талдау мен оларды тиімді басқарудың маңызы зор.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Масааки Имай Кайдзен ключ к успеху японских компаний, 2006 ж
2. Мадиева Қ. С., Разливаева Л.В., Умирбекова С.У. Басқару есебі –2: Қарағанды: ҚҚЭУ, 2017 ж. – 200 бет.
3. Исхаков А.Т. Ауыл шаруашылығында мақсатты құн («таргет-костинг») және «кайзен-костинг» жүйесін практикалық қолдану [Электрондық ресурс] / Исхаков А.Т.// Кіру режимі: <http://vestnik.ksfei.ru>
4. Шалаева Л.В. Шығындарды басқарудың заманауи жүйелері стратегиялық басқару есебінің ең маңызды құралы ретінде [электрондық ресурс] / Л.В.Шалаева // Гарант: [информат.-заңды компанияның веб-сайты]. - Халықаралық бухгалтерлік есеп. — 2012.- N 21.- Қол жеткізу режимі: <http://www.garant.ru>

УЧЁТ РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ТРЕБОВАНИЯМ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Калмыкова Ю.Н.

ст. группы УА-21-2

Ныйканбаева А. И.

М. э. н., старший преподаватель

Карагандинский университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В данной статье рассмотрены роль и значение резерва по сомнительным требованиям в организации. Проанализированы основные причины создания резерва и приведены примеры учёта резервов на предприятии.

Ключевые слова: Резерв, МСФО, политика компании, учёт, обязательства, отпускные, юридические претензии, сомнительные требования.

В условиях применения МСФО и МСФО для предприятий малого и среднего бизнеса в бухгалтерском балансе, в отчёте о финансовом положении, отражаются различные виды резервов, относящиеся как к активным, так и к пассивным статьям баланса (капитал и обязательства) [6].

Такие резервы представляются в бухгалтерском балансе либо в качестве отдельных элементов, либо регулирующих балансовую стоимость определённых элементов, статей баланса.

Также важным аспектом при расчётах оценочных резервов является то, что необходимо обосновывать и аргументировать их, при необходимости нужно обратиться к высококвалифицированным специалистам, а особенно независимых специалистов, которые могут сделать профессиональную оценку. Всё это необходимо в целях предостережения «игры» с показателями финансовой отчётности.

В случае доказательства того, что оценка резервов, признанных в предыдущие отчётные периоды была не обоснована и не аргументирована, тогда оценка будет считаться «ошибочной» исходя от МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» [6].

Во время реализации товаров с последующей оплатой у предприятия может появиться

дебиторская задолженность, которая не погашена покупателями и заказчиками в сроки, оговоренные договором, которая также не имеет соответствующих гарантий на её погашение. Такая дебиторская задолженность называется сомнительным требованием или сомнительной задолженностью [1].

Существует два основных метода, исходя из которых предприятие будет понимать, в каком объёме ему необходимо создавать резерв:

1. Метод учёта счетов по срокам оплаты,
2. Метод от объёма реализации, выполненных работ или оказанных услуг.

Основа метода учёта счетов по срокам оплаты – это правильное определение процента сомнительных требований исходя из сроков оплаты самой задолженности.

Основа метода процента от объёма реализации заключается в том, что, исходя от анализа объёма реализации товаров и сумм неоплаченных счетов за предшествующие года, предприятие вычисляет среднее значение процента, на который необходимо создать резерв по сомнительным требованиям за отчётный период путём деления суммы безнадёжных долгов на объём реализации товаров и умножения всего на 100% [1].

Рассмотрим создание резерва по сомнительным требованиям на предприятии ТОО «Радуга».

В январе 2020 года данная организация дала под реализацию товаров организации ИП «Куплинкина» на сумму 120 тыс. тенге. По истечению 90 дней оплата не была произведена. Был проведен досудебный способ взыскания задолженности, а затем дело было передано в суд. С течением времени ИП «Куплинкина» не смогла выплатить сумму задолженности, так как по решению суда была признана банкротом. Следовательно, данную дебиторскую задолженность ТОО «Радуга» может считать безнадёжной, так как выплат по данной задолженности уже не будет. У ТОО «Радуга», также, как и у любого другого предприятия в данной ситуации, возникла необходимость в создании резерва. Ранее в таких ситуациях организация никогда не создавала резерв по сомнительным требованиям. Обычно в такой ситуации сумма задолженности списывалась на расходы периода следующей бухгалтерской проводкой, а также была включённой в Отчёт о прибылях и убытках:

Дебет 7480 «Прочие расходы»

Кредит 1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»

[4].

Единственным верным вариантом решения проблемы по дебиторской задолженности является создание резерва по сомнительным требованиям, что позволит ТОО «Радуга» списать данную дебиторскую задолженность, так как невозможно держать безнадёжную дебиторскую задолженность в активном состоянии, её необходимо закрыть.

Существует два метода создания резерва:

1. Метод процента от чистой реализации в кредит
2. Метод учета дебиторской задолженности по срокам оплаты

ТОО «Радуга» выбрал метод процента от чистой реализации в кредит.

Для создания резерва по сомнительным требованиям организации необходимо учесть объём реализации, сумму безнадёжных долгов и средний процент списанных безнадёжных долгов за последние три года.

За 2018 год данная организация реализовала товаров на сумму 7 млн. тенге, а за 2019 год объём реализации составил 8 млн. тенге.

За 2020 год ТОО «Радуга» реализовало товаров для дома на сумму в 9 млн. тенге. Также важно учесть, что в ходе продаж предприятие предоставило скидки на сумму в 200 тыс. тенге.

Для того, чтобы определить средний процент безнадёжных долгов в общем объёме реализации товаров за последние три года составим таблицу (Таблица 1) Таблица 1. Расчёт среднего процента безнадёжных долгов в общем объёме реализации товаров.

ППредприятие ТОО «Радуга»			
Годы	Объём реализации	Сумма безнадежных долгов	Процент
2018	7000	120,0	2,4
2019	8000	145,0	2,42
2020	9000	125,0	1,78
Итого:	24000	390,0	2,16

В среднем за три прошедших года процент списанных безнадежных долгов составил 2,16%. Исходя из этого, сумма резерва по сомнительным требованиям за 2020 год определяется следующим образом:

$$[(9 \text{ млн. тенге} - 200 \text{ тыс. тенге}) * 2,16\%] : 100\% = 190 \text{ 080 тенге}$$

На основании данного расчёта в конце отчётного периода на сумму начисленного резерва по сомнительным требованиям производится следующая запись на счетах бухгалтерского учёта:

Дебет 7440 «Расходы по обесценению дебиторской задолженности»

Кредит 1280 «Оценочный резерв под убытки от обесценения краткосрочной дебиторской задолженности» - 190 080 тенге.

Исходя из расчётов и по итогам создания резерва, безнадежная дебиторская задолженность ИП «Куплинкина» будет списана за счёт данного, созданного, резерва.

Таким образом рассмотрев учет резервов по сомнительным требованиям, был создан резерв для списания безнадежного долга.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Толпаков Ж. С. Финансовый учёт - 1: учебное пособие Караганда, 2013. 507 с. 2. Короткова Ю. Е. Краткий курс по бухгалтерскому финансовому учету: Учебник, 2012. 224 с.
3. Гетьман В.Г. Финансовый учет: Учебник, 2005. 818с.
4. <https://adilet.zan.kz/rus>
5. Бычкова С. М. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник, 2008. 456 с.
6. https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31318725

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА АЛГОРИТМ ОПЛАТЫ ТРУДА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОМИКИ

Тусупова Д.А.

Студентка группы УА-22-4с

Березюк В.И.

Научный руководитель:

Д.э.н, профессор

Карагандинский университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В данной статье мы подробно рассмотрим закон «О Республиканском бюджете на 2023-2025 годы». Как был изменен алгоритм расчета заработной платы, налоговые ставки. Итоговая сумма к выплате налогов, а так же получение заработной платы на руки сотрудника предприятия.

Ключевые слова: заработная плата, налоговые ставки, алгоритм расчета, минимальный расчетный показатель, минимальная заработная плата.

Заработная плата (оплата труда работника) - это вознаграждение за труд в

зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а так же, может быть определена как денежная сумма, выплачиваемая по контракту работодателем работнику за оказанные услуги. Заработная плата относится к регулярным выплатам, производимым работодателем работникам для трудоустройства.

На предприятии для корректного начисления заработной платы сотрудников должна быть организована система учета рабочего времени, согласно статье 79 Трудового кодекса РК [1].

1 Декабря 2022 года Президентом Республики Казахстан был утвержден Закон «О республиканском бюджете на 2023 – 2023 годы». О наиболее значимых поправках, внесенных в указанный нормативный правовой акт и налоговый кодекс страны [2].

Пример №1. Сравнение в изменениях налоговых вычетов.

На предприятии ТОО «БухТем» (имеет общеустановленный режим) рассчитаем заработную плату. Оклад работника 100 000 тенге.

2022 год:

ОПВ: $100\,000 * 10\% = 10\,000$ тенге

ВОСМС: $100\,000 * 2\% = 2\,000$ тенге

ИПН: $(100\,000 - 10\,000(\text{ОПВ}) - 2\,000(\text{ВОСМС}) - 42\,882(14\text{МРП})) * 10\% = 4\,512$ тенге

СО: $(100\,000 - 10\,000) * 3,5\% = 3\,150$ тенге

СН: $(100\,000 - 10\,000 - 2\,000) * 9,5\% = 8\,360 - 3\,150(\text{СО}) = 5\,210$ тенге

ООСМС: $100\,000 * 3\% = 3\,000$ тенге

Итого: 83 488

2023 год:

ОПВ: $100\,000 * 10\% = 10\,000$ тенге

ВОСМС: $100\,000 * 2\% = 2\,000$ тенге

ИПН: $(100\,000 - 10\,000(\text{ОПВ}) - 2\,000(\text{ВОСМС}) - 48\,300(14\text{МРП})) * 10\% = 3\,970$ тенге

СО: $(100\,000 - 10\,000) * 3,5\% = 3\,150$ тенге

СН: $(100\,000 - 10\,000 - 2\,000) * 9,5\% = 8\,360 - 3\,150(\text{СО}) = 5\,210$ тенге

ООСМС: $100\,000 * 3\% = 3\,000$ тенге

Итого: 84 030

Пример №2. Расчет минимального размера оплаты труда.

2022 год:

Доход за месяц 60 000 тенге.

ОПВ: $60\,000 * 10\% = 6\,000$ тенге

ВОСМС: $60\,000 * 2\% = 1\,200$ тенге

ИПН: $(60\,000 - 6\,000(\text{ОПВ}) - 1\,200(\text{ВОСМС}) - 42\,882(14\text{МРП})) = 9\,918 * 90\% = 8\,926,2$ тенге (Корректировка дохода менее 25 МРП)

ИПН: $(60\,000 - 6\,000(\text{ОПВ}) - 1\,200(\text{ВОСМС}) - 42\,882(14\text{МРП}) - 8\,926,2) * 10\% = 99,18$ тенге

СО: $(60\,000 - 6\,000) * 3,5\% = 1\,890$ тенге (Меньше установленного min. Предела),

Значит расчет соц.отчислений: $60\,000 * 3,5\% = 2\,100$ тенге

СН: $(60\,000 - 6\,000 - 1\,200) * 9,5\% = 5\,016 - 2\,100(\text{СО}) = 2\,916$ тенге

ООСМС: $60\,000 * 3\% = 1\,800$ тенге

Итого: 52 701

2023 год:

Доход за месяц 70 000 тенге.

ОПВ: $70\,000 * 10\% = 7\,000$ тенге

ВОСМС: $70\,000 * 2\% = 1\,400$ тенге

ИПН: $(70\,000 - 7\,000(\text{ОПВ}) - 1\,400(\text{ВОСМС}) - 48\,300(14\text{МРП})) = 13\,300 * 90\% = 11\,970$ тенге (Корректировка дохода менее 25 МРП)

ИПН: $(70\,000 - 7\,000(\text{ОПВ}) - 1\,400(\text{ВОСМС}) - 48\,300(14\text{МРП}) - 11\,970) * 10\% = 133$ тенге

СО: $(70\ 000 - 7\ 000) * 3,5\% = 2\ 205$ тенге (Меньше установленного min. Предела),
Значит расчет соц.отчислений: $70\ 000 * 3,5\% = 2\ 450$ тенге
СН: $(70\ 000 - 7\ 000 - 1\ 400) * 9,5\% = 5\ 852 - 450(СО) = 3\ 402$ тенге
ООСМС: $70\ 000 * 3\% = 2\ 100$ тенге
Итого: 61 467

Вывод: Заработная плата имеет большое значение и для работника, и для работодателя. Для работника зарплата - это основной источник его доходов, средство воспроизводства его рабочей силы и повышения уровня благосостояния. Для работодателя заработная плата работников - это затрачиваемые им средства на привлечение по найму рабочей силы, что составляет одну из основных статей издержек на рабочую силу и себестоимости производимой продукции (услуг) [3, с. 67].

С одной стороны, работодатель заинтересован в снижении удельных затрат рабочей силы на единицу продукции, с другой стороны, - заинтересован в повышении ее качества, а значит, в увеличении расходов на ее содержание, если это позволит увеличить прибыль предприятия за счет поощрения трудовой инициативы работников [4, с. 98].

Уровень оплаты труда влияет на поведение работника и работодателя в условиях неравномерного спроса и предложения на рабочую силу в пространстве и во времени, что предполагает необходимость регулирования этих отношений на основе реализации функций и механизма заработной платы (оплаты труда).

Таким образом, основные изменения в расчете заработной платы 2022 года и 2023 года, связаны с ростом ставок МРП и МЗП. Мы увидели, что работник будет получать на руки заработную плату больше, тем самым и налоги будут больше.

Список литературы:

[1] 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 21.02.2023 г.)

[2] Трудовой кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года № 414-V (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.03.2023 г.)

[3] Проскурина В.П. Бухгалтерский учет. Алматы, ЛЕМ 2017. 320с.

[4] Толпаков Ж.С. Финансовый учет-1. Учебник. Караганда. ТОО «Карагандинская полиграфия» 2013.

[5] Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 19 «Вознаграждения работникам».

БАСҚАРУ ЕСЕПТЕГІ БЮДЖЕТТЕУ: БЮДЖЕТТІҢ ОРЫНДАЛУЫН БАҚЫЛАУ МАЗМҰНЫ ЖӘНЕ ӘДІСТЕРІ

ИГЕМБАЕВА Е.

УА-20-1К тобының студенті

МАДИЕВА Қ.С.

Ғылыми жетекші

э.ғ.к., профессор

Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті,
Қарағанды қаласы, Қазақстан Республикасы

Аннотация: Жоспарлау және бақылау функциялары бюджетке немесе қаржы жүйесіне бағытталған. Өз кезегінде, бюджет қысқа және орта мерзімді жоспарларға бөлінген кәсіпорынның ұзақ мерзімді жоспарларына бағытталған. Бұл ретте бюджет кәсіпорынды дамытудың ұзақ мерзімді бағдарламаларының орындалуын мониторингтеу кезінде пайдаланылатын шаруашылық қызметтің нәтижелері туралы жүйелік есептілікті әзірлеуді талап етеді.

Бұл мақаланың мақсаты – басқару есебіндегі бюджеттеу және бюджеттің орындалуын бақылау мен әдістерін қарастыру болып табылады.

Түйін сөздер: бюджеттік цикл, жоспарлау және бақылау функциялары, индекс әдісі, нормативтік әдісі, кейінгі бюджеттеу.

Бюджеттік цикл бірінші кезеңнің басынан үшінші кезеңнің аяқталуына дейінгі уақыт аралығын қамтиды. Бюджет процесі үздіксіз болуы керек, яғни ағымдағы жылдың бюджетінің атқарылуын талдаудың аяқталуы келесі жылдың бюджетін әзірлеумен белгіленген мерзімде сәйкес келуі керек. Осылайша, бюджеттің атқарылуын талдау бюджеттік циклдің бастапқы және соңғы кезеңі болып табылады.

Жоспарлау және бақылау функциялары бюджетке немесе қаржы жүйесіне бағытталған. Өз кезегінде бюджет қысқа және орта мерзімді жоспарларға бөлінген кәсіпорынның ұзақ мерзімді жоспарларына бағытталған.

Бұл ретте бюджет кәсіпорынды дамытудың ұзақ мерзімді бағдарламаларының орындалуын бақылауда қолданылатын шаруашылық қызмет нәтижелері туралы жүйелі есептілікті әзірлеуді талап етеді.

Осылайша, бухгалтерлік есепте бюджеттеу кезінде жоспарлау процесі болжанады. Демек, бюджет іс-әрекет немесе практикалық қызмет жоспары болып табылады.

Бюджет процесі жиынтық бюджетті құру кезеңімен ғана шектелмейді. Тұтастай алғанда, бюджетті құру процесі үш дәйекті кезеңді қамтитын қаржылық менеджменттің тұйық циклі болып табылады: жиынтық бюджеттің әзірлену кезеңі мен жобасы; бюджет жобасын келісу және оны ұйымның ғылыми негізделген бизнес-жоспарының құрылымына енгізу; ағымдағы жылғы бюджеттің атқарылуын талдау.

Қадамдардың мазмұнын толығырақ қарастырайық.

Бірінші кезең (жиынтық бюджет жобасын әзірлеу кезеңі) кезекті жоспарлы жылға арналған бюджеттің алдын ала жобасын жасаудан тұрады. Бұл жағдайда пайда мен рентабельділік жоспарларының орындалуын бағалауға ерекше назар аударылады. Мұндай бағалау өнімнің өзіндік құнына кіретін шығындардың құрамын мұқият әзірлеуге негізделген. Бұл кезеңде өндірістік бағдарлама бағаланады және активтерді пайдаланудың ұтымдылығын талдау, жаңа технологиялар мен өнім түрлерін игеру негізінде коммерциялық ұйымның жаңа өндірістік әлеуеті анықталады. Жасалған бюджеттің алдын ала жобасы сыртқы және ішкі жағдайлардың өзгеруіне байланысты түзетіледі.

Екінші кезең (бекіту кезеңі) бюджеттің түпкілікті жобасын жасауға және оны кәсіпорынның ғылыми негізделген бизнес-жоспарының құрылымына енгізуге дейін азаяды.

Шағын кәсіпорындарда жиынтық бюджетті, әдетте, бухгалтерия әзірлейді және ұйымның директоры бекітеді. Бекітілген бюджет іс-әрекетке басшылық ретінде қарастырылады.

Үшінші кезең-өткен жылдың қорытындысы бойынша бюджеттің атқарылуын талдау. Бұл кезеңде кәсіпорынның қаржылық жағдайына талдау жасалады, оның негізінде ұйымның экономикалық даму тактикасы мен стратегиясына қажетті түзетулер енгізіледі. Бюджеттеу жүйесінің тиімді болуы үшін бірқатар міндетті шарттар қажет, онсыз бұл жүйе жұмыс істей алмайды.

Біріншіден, кәсіпорында жиынтық бюджеттің орындалуын әзірлеу, бақылау және талдаудың тиісті әдіснамалық және әдістемелік базасы болуы керек, ал басқару қызметтерінің қызметкерлері осы әдіснаманы іс жүзінде қолдана алатындай білікті болуы керек.

Екіншіден, бюджетті әзірлеу, оның орындалуын бақылау және талдау үшін кәсіпорынның қызметі туралы оның нақты қаржылық жағдайын, тауарлық-материалдық және қаржылық ағындардың қозғалысын, негізгі экономикалық операцияларды елестету үшін жеткілікті сандық ақпарат қажет. Демек, кәсіпорында жиынтық бюджетті құру, бақылау және талдау процесін қамтамасыз ету үшін қажетті экономикалық қызмет фактілерін тіркейтін басқару есебі жүйесі болуы керек. Кәсіпорындағы басқару есебі жүйесі

бюджеттік процестің есеп блогының (компонентінің) негізін құрайды.

Үшіншіден, бюджеттік процесс әрдайым кәсіпорында бар тиісті ұйымдық құрылым мен басқару жүйесі арқылы жүзеге асырылады.

Ұйымның қызметін жоспарлау кезінде бюджетте қамтылған ақпарат пайдаланушыға бюджеттің негізгі мақсаттарын түсінуді қиындататын қажетсіз мәліметтерсіз қолжетімді нысанда ұсынылуы тиіс екенін есте ұстаған жөн.

Бюджеттік жоспарлау жоспарлаудың ең егжей-тегжейлі деңгейі болып табылады және жоғары басшылық бекіткен бағдарламалар негізінде әзірленген ұйымның құрылымдық бөлімшелері немесе функционалдық салалары бойынша жекелеген бюджеттерді дайындау процесін білдіреді. Кейде бұл термин қабылданған стратегия шеңберінде кәсіпорын деңгейінде жоспарлаудың тактикалық мақсаттарын таңдаудың тұтас жүйесі, Компанияның болашақ операцияларының жоспарларын әзірлеу және осы жоспарлардың орындалуын бақылау, яғни ішкі қаржылық басқару жүйесі ретінде кеңінен түсіндіріледі. Осылайша, бюджеттеу кәсіпорын қызметін жоспарлаудың күрделі мәселесіндегі маңызды қадам болып табылады.

Бюджеттік жоспарлау мен болжаудың кең таралған әдістеріне мыналар жатады:

-Индекс әдісі. Баға динамикасын, халықтың өмір сүру деңгейін, кірістер мен шығыстарды, дефлятор индексін және т. б. көрсететін әртүрлі индекстерді қолдануға негізделген.;

-Нормативтік әдіс. Бюджеттік жоспарлау мен болжаудың дәстүрлі әдісі бекітілген бюджеттік сыныптамаға сәйкес шығыстардың баптары егжей-тегжейлі негізделетін баппен (нормативтік) бюджеттеу болып табылады. Бұл әдісті қолданған кезде шығындарды талдауға және қаражатты мақсатты пайдалануға баса назар аударылады. Жоспарланған шығыстардың сметалары жасалады, олар талданады және түзетіледі, содан кейін келісуге беріледі. Егер жалпы сома жеткілікті үлкен болса, онда басым шығындар анықталады, ал қалғандары бойынша шығындарды қысқарту жүргізіледі;

-Баланс әдісі. Баланс әдісінің көмегімен тепе-теңдік пен пропорционалдылық принципі жүзеге асырылады. Ол болжамдарды, жоспарларды және бағдарламаларды әзірлеуде қолданылады. Оның мәні елдің әр түрлі өнімдерге, материалдық, еңбек және қаржы ресурстарына деген қажеттіліктерін өнім өндіру мүмкіндіктерімен және ресурстар көздерімен байланыстыру болып табылады. Болжамды және жоспарлы баланстар жүйесінде орталық орындардың бірін материалдық баланстар алады. Олардың көмегімен өнімнің нақты түрлерін өндіру мен тұтыну байланыстырылады, кәсіпорындардың өндірістік бағдарламасы негізделеді. Олар салааралық пропорцияларды белгілеу үшін кеңінен қолданылады. Баланстық әдісті жетілдіру мынадай бағыттар бойынша жүзеге асырылады: баланстарды, әсіресе салааралық баланстарды әзірлеу әдістемесін жетілдіру; баланстық есептеулерді жүзеге асыру үшін компьютерлерді пайдалану; болжамды және жоспарлы баланстарды әзірлеу кезінде прогрессивті нормалар мен нормативтерді қолдану [1, 205 б].

-Нәтижеге бағдарланған бюджеттеу . Нәтижеге бағытталған бюджеттеу-бюджеттік процесті және мемлекеттік (муниципалды) басқаруды ұйымдастыру жүйесі, онда шығындарды жоспарлау қол жеткізілген нәтижелерге тікелей байланысты жүзеге асырылады. Мақсаттар мен нәтижелер бойынша басқару теориясында бор мақсаттар мен нәтижелер туралы ақпаратты пайдаланудың ең қиын әдісі болып саналады, өйткені ол басқарушылық шешімдер қабылдау үшін осы ақпаратты пайдаланудың барлық тәсілдерін қамтиды.

Сұхбат әдісі болжаушының сұрақ - жауап схемасы бойынша сарапшымен сөйлесуін қамтиды, оның барысында болжаушы алдын-ала жасалған бағдарламаға сәйкес сарапшыға болжамды объектінің даму перспективаларына қатысты сұрақтар қояды.

Аналитикалық әдіс сарапшының тенденцияларды талдау, болжамды объектінің жай-күйі мен даму жолдарын бағалау бойынша мұқият өзіндік жұмысын қарастырады. Сарапшы болжам объектісі туралы барлық қажетті ақпаратты пайдалана алады. Ол өз

қорытындыларын баяндама түрінде ресімдейді.

Ең сенімдісі-ұжымдық сараптамалық бағалау. Ұжымдық сараптамалық бағалау әдістері жекелеген мамандар тұжырымдаған болжау объектісін дамытудың перспективалық бағыттары бойынша сарапшылардың пікірлерінің келісілу дәрежесін айқындауды көздейді. Қазіргі жағдайда сарапшылардың сауалнамасының нәтижелерін өңдеу үшін математикалық-статистикалық құралдар қолданылады.

Сараптамалық бағалауды жүргізуді ұйымдастыру үшін жұмыс топтары құрылады, олардың функцияларына сауалнама жүргізу, Материалдарды өңдеу және ұжымдық сараптамалық бағалау нәтижелерін талдау кіреді. Қорытынды бағалауды орташа пайымдау немесе барлық сарапшылардың бағаларының орташа арифметикалық мәні ретінде анықтауға болады [2, 212 б].

- экстраполяция әдісі. Әдістемелік тұрғыдан кез-келген болжамның негізгі құралы экстраполяция схемасы болып табылады. Экстраполяцияның мәні-болжам объектісінің өткен және қазіргі дамуының тұрақты тенденцияларын зерттеу және оларды болашаққа көшіру.

Ресми және болжамды экстраполяцияны ажыратыңыз. Ресми экстраполяция болашақта болжам объектісінің өткен және қазіргі даму тенденцияларын сақтау туралы болжамға негізделген; болжамды экстраполяция кезінде нақты даму перспективадағы әртүрлі факторлардың әсерінің өзгеруін ескере отырып, зерттелетін процестің динамикасы туралы гипотезалармен байланысты.

Экстраполяция әдістері ең кең таралған және пысықталған. Экстраполяциялық әдістердің негізі эмпирикалық қатарларды зерттеу болып табылады. Эмпирикалық қатар-бұл уақыт бойынша дәйекті түрде алынған көптеген бақылаулар.

Экономикалық болжауда математикалық экстраполяция әдісі кеңінен қолданылады, математикалық мағынада функцияның өзгеру Заңының бақылау аймағынан бақылау сегментінен тыс жатқан аймаққа таралуын білдіреді.

- Тарихи аналогтар әдісі. Ретроспективті ақпарат жоқ жаңа объектілер мен процестердің дамуын болжауда тарихи аналогия әдістерін қолдану керек. Әдістің мәні өзінің дамуында болжау объектісінен алда болатын болжау объектісі үшін аналогты объектіні таңдауда жатыр. Болжам аналогтық объекті бойынша қолда бар ақпаратты болжам объектісінің спецификалық белгілерімен салыстырудан тұрады, осының негізінде болашақта болжау объектісін дамыту туралы қорытынды жасалады. Дегенмен, барлық тартымдылыққа қарамастан, бұл әдіс қолдану процесінде бірқатар шектеулер мен қиындықтарға ие.

- Экономикалық талдау әдісі. Экономикалық талдау болжау мен жоспарлау логикасының құрамдас бөлігі және негізгі элементтерінің бірі болып табылады. Экономикалық талдау әдісінің мәні экономикалық процестің немесе құбылыстың оның құрамдас бөліктеріне бөлінуінде және бұл бөліктердің бір-біріне және бүкіл процестің даму барысына өзара байланысы мен ықпалының ашылуында жатыр. Талдау мұндай процестің мәнін ашуға, оның болжамдық (жоспарлы) кезеңде өзгеру заңдылықтарын анықтауға, алға қойылған мақсаттарға жету мүмкіндіктері мен жолдарын жан-жақты бағалауға мүмкіндік береді.

Экономикалық талдау экономикалық даму қарқынын, қалыптасқан экономикалық пропорцияларды және қоғамдық өндіріс құрылымын жан-жақты зерттеуді қамтиды. Экономикалық өсу сапасын сипаттайтын өндіріс тиімділігінің маңызды көрсеткіштерінің тенденцияларын анықтаудың ерекше маңызы бар: материалды және энергия сыйымдылығын, капитал өнімділігін, еңбек өнімділігін [3, 203 б.].

Кәсіпорындағы жалпы бақылау жүйесі деп кәсіпорында қабылданған шешімдердің олардың практикада орындалуына сәйкестігін және келешекте дұрыс әрекеттердің негізін қамтамасыз ететін басқарушылық есептің коммуникациялық желісі түсініледі.

Тәжірибеде бюджеттің атқарылуын бақылау жүйесі қызметтің нақты көрсеткіштерін есепке алуды және осы мәліметтерді жоғары басшылыққа нәтижелер туралы есеп түрінде

ұсынуды қамтиды. Адекватты шешім қабылдау үшін ішкі аналитикалық есептің оңтайлы нысаны тәжірибеде қол жеткізілген нәтижелерді ғана емес, сонымен бірге сәйкес жоспарланған көрсеткіштерді де қамтуы керек.

Бюджеттеу алдын ала, ағымдағы және кейінгі бақылаумен байланысты.

Алдын ала бақылау бюджетті құру процесінде жүзеге асырылады. Алдын ала бақылау нәтижесінде барлық бюджеттердің сандық және сапалық көрсеткіштері бір-бірімен байланыстырылып, шектеулер бар-жоғын тексеріп, оңтайландыру керек.

Ағымдағы бюджеттік бақылау тікелей бюджетті атқару барысында жүзеге асырылады. Ол нақты және бюджеттік көрсеткіштерді салыстырудан, ауытқуларды анықтаудан тұрады.

Кейінгі бюджеттік бақылау бюджет белгіленетін қызмет аяқталғаннан кейін немесе алдын ала белгіленген мерзімнен кейін дереу жүзеге асырылады. [4, 220 б].

Өкінішке орай, бухгалтерлік есеп пен бақылаудың дәстүрлі әдістерін қолдану қазіргі заманғы менеджмент талаптарын толық жүзеге асыруға әрқашан мүмкіндік бермейді, соның салдарынан өндірістік қызмет үшін басқарушылық есептің ақпараттық-аналитикалық базасын жетілдіру қажеттілігі туындайды. бақылау және басқару шешімдерін қабылдау үшін уақтылы мәліметтер алу мақсатында кәсіпорынның.

Бюджеттің атқарылуын бақылау бюджеттік процестің құрамдас бөлігі бола отырып, кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық қызметінің мониторингі болып табылады және төрт негізгі қағидатқа негізделеді:

- уақыт принципі
- объективтілік принципі
- салыстырмалылық принципі
- жауапкершілік принципі.

Есепті кезеңнің соңындағы бақылау бухгалтерлік есеп деректері негізінде жүзеге асырылады. Бухгалтерлік есепте шаруашылық қызметтің нақты көрінісі жоспарлардың орындалуын бақылаудың бастапқы ақпараттық базасы болатын бухгалтерлік есептің бастапқы құжаттарын өңдеумен және бухгалтерлік ақпараттың одан әрі қалыптасуымен байланысты.

Бюджеттер пайдаланушылар өткен кезеңдегі нақты нәтижелерді жоспарланған нәтижелермен салыстыра алатындай нақты кезеңдерге дайындалады. Нақты нәтижелер мен бюджеттік көрсеткіштер арасындағы айырмашылықтар ауытқулар деп аталады. Жоспардың орындалмау немесе артық орындалу себептерін анықтау кезінде бюджеттің ауытқулары олардың құрамдас бөліктері бойынша талданады, сонымен қатар бұл үшін басшылардың қайсысы жауапты болуы керектігі анықталады. Ауытқулар кәсіпорында бақылаудың қаншалықты тиімді екенін көрсетеді.

Бюджеттердің түрлері мен нысандары ерікті болуы мүмкін. Бюджеттің құрылымы кәсіпорынның көлемі мен құрылымына, менеджменттің даму деңгейіне және әзірлеушілердің біліктілігіне байланысты. Барлық жауапты тұлғалардың бюджетті әзірлеуге қатысуы бюджеттер функцияларының орындалуын қамтамасыз етеді [5, 221 б].

Қорытындылай келе, бюджеттеу басқару шешімдерін бағалауға, бөлімшелер арасында ресурстарды оңтайлы бөлуге, кәсіпорынның одан әрі даму жолдарын анықтауға көмектеседі. Бюджеттеу жүйесі бүгін қабылдануы қажет шешімдердің болашақ нәтижелерін алдын ала бағалауға мүмкіндік береді. Көбінесе тәжірибеде тиімді шешім қабылдау өте қиын болатын жағдайлар болады, бірақ мұны істеу мүмкін болса да, бұл шешім әлі де орындалуы керек. Осы мақсатта бюджеттеу жүйесі әзірленуде.

Осылайша, бюджеттеу көмегімен кәсіпорынның әртүрлі қызметін үйлестіруге, сонымен қатар кәсіпорындағы бақылау әдістері тиімді болған жағдайда ықтимал проблемалардың туындауын болдырмауға болады.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Финансы: Учеб. пособие / Под ред. проф. А.М. Ковалевой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, - 2008. – 385 с.
2. Поспелов, Г.С. Программно-целевое планирование и управление: Учебное пособие / Г.С.Поспелов, В.А.Ириков. - М:Экспо, - 2008. - 440 с.
3. Романовский, М.В. Финансы и кредит: Учебник / М. В. Романовский, Н. Н. Назаров, М. И. Попова и др.; Под ред. М. В. Романовского, Г. Н. Белоглазовой. – М.: Юрайт-издат, - 2012. – 314 с.
4. Иванов, В.В. Управленческий учет для эффективного менеджмента / В.В. Иванов, О.К. Хан. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 288 с.
5. Карпова Т.П. Управленческий учет: учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. -351 с. – (Серия «Профессиональный учебник: Бухгалтерский учет»)

КӘСІПОРЫНДА БЮДЖЕТТЕУДІ ҰЙЫМДАСТЫРУ – УАҚЫТ ТАЛАБЫ

КУТЖАНОВА Д.Т.

УА-20-1к тобының студенті МАДИЕВА К.С.

Ғылыми жетекші

*к.э.н., профессор Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті
Қарағанды, Қазақстан Республикасы*

Аннотация: Бұл ғылыми мақала қаржылық жоспарлаудың ажырамас бөлігі болып табылатын кәсіпорындарда бюджеттеуді енгізу қажеттілігін зерттейді. Бюджеттеу арқылы компаниялардың ресурстары мен активтері уақыт бойынша бөлінеді. Бюджеттеу кәсіпорындардың ресурстарын басқарудың тиімді жүйесін қалыптастыруға мүмкіндік береді. Бұл мақаланың ғылыми жаңалығы: кәсіпорын ресурстарын басқарудың біртұтас және тиімді жүйесін құруға көмектесетін бюджеттеу қажеттілігін негіздеуде жатыр.

Түйінді сөздер: іске асыру бюджеті, өткізу бағдарламасы, сату бюджеті, өндірістік бағдарлама, дайын өнімнің өндірістік құны.

Қазақстандағы қазіргі шаруашылық жүргізудің жағдайлары көбінесе өндірістік қатынастарға қатысушыларды қаржылық тұрақтылыққа жиі сынайды. Осыған байланысты кәсіпорындарды дамытудың перспективалары мен нақты жолдарын анықтау басқарудың инновациялық тәсілдерін қолдануды және қазіргі заманға сай келетін басқару нысандары мен әдістерін жетілдіруді көздейді.

Бақылаумен қатар басқарудың ең маңызды функциясына жоспарлау жатады. Жоспарлау – бұл барлық кәсіпорынның қызметін тұтастай қамтитын шешім қабылдау процессінің ерекше тұрпаты. [1, 147 б]

Жоспарлаудың нақтыланған деңгейі – бюджеттік жоспарлау. Ақша түріндегі жоспарды бюджет деп ұғуға болады. Бюджет жауапты орталықтардың жоспарды қалай орындғанын бағалаудың негізі болып табылады. Бюджеттеу арқылы компаниялардың ресурстары мен активтері уақыт бойынша бөлінеді. Бюджеттеу кәсіпорындардың ресурстарын басқарудың тиімді жүйесін қалыптастыруға мүмкіндік береді.

Бюджеттеудің бірыңғай моделі жоқ - әр кәсіпорын үшін компанияның ерекшелігі мен оның қаржылық мүмкіндіктерін ескеретін жеке схемалар жасалады. Жоғарыда айтылғандар, бюджеттеуді енгізу қажеттілігін дәлелдейді.

Кәсіпорында бюджеттеуді ұйымдастыруды Қазақстан Республикасының аумағында әйелдер мен ерлерге арналған аяқ киім шығарумен айналысатын «Shoes Production» жауапкершілігі шектеулі серіктестігі мысалында қарастыратын боламыз. «Shoes Production» ЖШС 2016 жылы Алматы қаласында құрылған.

Кәсіпорын әйелдер мен ерлердің қажеттіліктеріне сәйкес жазғы, жарты маусымдық

және қысқы былғары аяқ киімдерді тігеді. Шығарылатын аяқ киім Еуропадан импортталатын сапалы былғарыдан тігіледі. Аяқ киімнің үстінгі жағына бұзау терісін, астына қой терісін пайдаланылады.[2, 56]

«Shoes Production» ЖШС-тің маңызды принципі күрделі мәселелерді шешудің қарапайым және қол жетімді әдістерін іздеу болып табылады, бұл кейіннен дұрыс басқару шешімдеріне әкеледі.

Кәсіпорында 1 жылға қысқа мерзімді жоспарлаудың жеңілдетілген жүйесі бар. Қабылданған жоспар кәсіпорынның стратегиясы болып табылады.

Біз өндірілетін өнімнің екі түрі бойынша жылдық бюджетті жасадық: ерлерге арналған жазғы аяқ киім, өлшемі 40-42 және әйелдерге арналған жазғы аяқ киім, өлшемі 36-38.

Көптеген кәсіпорындарда ұйымдық ағындардың нұсқаулары мен схемаларын қамтитын белгілі бір бюджеттеу стандарттары бар. Кәсіпорынның жұмыс жоспарын құру және өнімді сату үшін іске асыру бюджетін құрудан бастайды, өйткені өнімді өткізудің мүмкін көлемдерін бағаламай және жоспарламай өндірістік бюджетті, қажеттілің бюджетін және шикізат пен материалдарды пайдалану, еңбекақы шығындарын құру мүмкін емес.[3, 10216]

Іске асыру бюджеті өнімнің барлық ассортименті бойынша сату көлемін, бағасын және кірістерін көрсететін құжатқа ұқсайды. Зерттелетін кәсіпорында сатудың жоспарланған көлемі өнімнің әлеуетті сатып алушыларын іздеп, олармен алдын ала шарттар жасасқаннан кейін анықталады.

1-кесте «Shoes Production» ЖШС-нің 2022 ж. дайындалған іске асыру бюджеті.

Дайын өнімнің атауы	Саны (бірлік.)	Бір бірліктің бағасы (теңге)	Өткізу сомасы (теңге)
1. Ерлерге арналған жазғы аяқ киім	250	25000	7000000
2. Әйелдерге арналған жазғы аяқ киім	300	28000	7500000
Барлығы			14500000

Іске асыру бюджеті бекітілгеннен кейін өндіріс бюджеті әзірленеді және нақтыланады. Алынған 14500000 теңге сомасы өндіріс бюджетін әзірлеуде пайдаланылады. Компания іске асыру бюджетінде көрсетілген болжамды сұранысты және жоспарланған кезеңнің соңында дайын өнім қорларының қажетті көлемін (ағымдағы кезеңдегі өнімнің түпкілікті қорын ескере отырып) ескере отырып, өнім өндірісінің құрылымы туралы шешімді негіздейді. Өндіріс бюджеті тұтынушылық сұранысты қанағаттандыру және тауарлық-материалдық құндылықтар көлемін экономикалық тұрғыдан тиімді деңгейде ұстап тұру үшін жеткілікті өндіріс көлемін қамтамасыз етуі керек. Ол сандық көрсеткіштерде қалыптасады.

2-кесте. «Shoes Production» ЖШС-нің 2022 ж. дайындалған өндіріс бюджеті

№	Көрсеткіштер	Дайын өнімнің атауы	
		Ерлерге арналған жазғы аяқ киім	Әйелдерге арналған жазғы аяқ киім
1.	Жоспарланған сату көлемі	250	300
2.	Кезең соңындағы дайын өнімнің мақсатты қалдықтары	50	100
3.	Жалпы қажеттіліктер (1+2)	300	400
4.	Кезең басындағы қалдықтар	30	70
5.	Өндірістік бағдарлама (3-4)	270	330

Өндіріс бюджетінің негізінде өндірістік бағдарламаны орындау үшін материалдарға қажеттілік, жұмыс күшіне қажеттілік және басқа да өндірістік көрсеткіштер есептеледі. Ең

алдымен өндірістік бағдарламаны орындау үшін негізгі материалдарға қажеттілік анықталады. Ол үшін төменгі кестедегі мәліметтерді пайдалану қажет[2, 66]:

3-кесте. Бірлік құнының мөлшерлемелері.

Шығындар баптары	Өнім бірлігіне арналған шығындар нормалары		Бағасы
	Ерлер	Әйелдер	
1. Бұзау терісі	0,8м	0,5 м	10000 теңге 1 м үшін.
2. Қой терісі	0,5гр	0,5 гр	8000 теңге 1 м үшін.
3. Негізгі жалақы	30 мин	30 мин	1 сағатқа 500 тг

Ескерту : « Shoes Production » ЖШС бухгалтерлік есеп регистрлері бойынша құрастырған

Жоғарыда келтірілген мәліметтерге сүйене отырып қажеттілік бюджеті жасалынады.

4-кесте. « Shoes Production» ЖШС-нің 2022 ж. дайындалған қажеттілік бюджеті

№	Көрсеткіштер	Дайын өнім		Сома
		Бұзау терісі	Қой терісі	
1.	Ерлерге арналған жазғы аяқ киім (270× 0,8 =216м) (270 × 0,5= 135м)	216	135	
2.	Әйелдерге арналған жазғы аяқ киім (330 × 0,5 = 165 м) (330 × 0,5 = 165м)	165	165	
3.	Негізгі материалдарға жалпы қажеттілік (м)	381	300	
4.	1 дананың бағасы (теңге)	10000	8000	
5.	Жалпы сома (теңге)	3810000	2400000	6210000

Берілген кестенің деректері жоспарланған кезеңнің басы мен аяғындағы материалдардың болжамды қорларын ескере отырып, өндірістік бағдарламаны орындау үшін материалдарды сатып алуға жұмсалатын шығындар сомасын есептеу үшін пайдаланылады.

5-кесте. Shoes Production» ЖШС-нің 2022 ж. шығындар бюджеті

№	Көрсеткіштер	Негізгі материалдар		Сома
		Бұзау терісі	Қой терісі	
1.	Өндірістік қажеттілік (кг)	381	300	
2.	Кезеңнің соңына жоспарланған қалдықтар (м)	50	20	
3.	Жалпы қажеттілік (м)	431	320	
4.	Кезең басындағы материалдардың қалдықтары (м)	380	290	
5.	Сатып алу қажет (м)	51	30	
6.	Бағасы 1 м (теңге)	10000	8000	
7.	Сатып алу шығындары	510000	240000	750000

Өндірістік бағдарламаны орындау және материалдар қорын қамтамасыз ету үшін ЖШС қажетті негізгі материалдарды сатып алу үшін 750000 теңге сомасы болуы тиіс. Содан кейін жұмыс уақытының бюджеті құралады.

6-кесте. Shoes Production» ЖШС-нің 2022 ж. еңбек бюджеті.

Дайын өнімнің атауы	Жоспарланған өндіріс көлемі (бірлік.)	Бір бірлікке жұмсалған уақыт (сағат)	Барлық сағат	Еңбек шығындары, теңге	Жалақыдан аударымдар, теңге	Барлығы
Ерлер аяқ киімі	270	30	4200	270 000	27 000	297000
Әйелдер аяқ киімі	330	30	2625	330 000	33000	363000
Барлығы			6825	600000	60000	660000

Еңбек бюджетінің мақсаты – өндіріс қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін қажетті жұмыс уақыты шығындарының сметасын дайындау. Бұл шығындар өндіріс технологиясына, кесімді ставкаларға, тарифтік мөлшерлемелерге байланысты. Өндірістік учаскелердің (цехтардың) басшылары еңбек бюджетін құруға тікелей қатысады, олар әзірленген ставкалар мен штаттық кестені басшылыққа алуы керек. Еңбек ставкалары қолданыстағы тарифтік жүйе негізінде әзірленеді. [7]

Келесі кезең - өндірістік үстеме шығыстарды бюджеттеу болып саналады. Өндірістік үстеме шығыстардың бюджеті үстеме шығыстардың жалпы сомасын дұрыс болжауға және оларды тандалған базаға сәйкес бөлуге арналған. Осы бюджеттің баптарын әзірлеу кезінде тиісті нормативтік құжаттарды басшылыққа алу қажет.

7-кесте. «Shoes Production» ЖШС-нің 2022 ж. үстеме шығындар бюджеті.

№	Шығын баптары	Сом (теңге)
1.	Көмекші материалдар	50000
2.	Жанама еңбекақы	300000
3.	Өзге төлемдер	500000
4.	Энергия (өзгермелі бөлім)	250000
5.	Қызмет көрсету(өзгермелі бөлім)	70000
6.	Амортизация	100000
7.	Салықтар	70000
8.	Мүлікті сақтандыру	30000
9.	Басшылардың еңбекақысы	300000
10.	Энергия (Тұрақты бөлім)	10000
11.	Қызмет көрсету(тұрақты бөлім)	20000
	Барлығы	1 250 000

Бюджеттендірудің соңғы кезеңдерінің бірі өндірістік емес шығындарды(сатуға және әкімшілік шығындарға) бюджеттеу болып табылады.[5, 245б.]

8-кесте. «Shoes Production» ЖШС-нің 2022 ж.сатуға және әкімшілік шығындарға арналған бюджет.

№	Шығын баптары	Сом
1.	Комиссиялық сыйақы	-
2.	Жарнама	10000
3.	Сатушылардың еңбекақысы	100000
4.	Тасымалдау шығыстары	40000
	Барлық сату шығындардың сомасы	150 000
1.	Қызметкердің жалақысы	50000
2.	Көмекші материалдар	20000
3.	Әкімшілік жалақы	70000
	Барлық әкімшілік шығындардың сомасы	140 000
	Барлығы	290 000

Барлық көрсетілген бюджеттерді жасағаннан кейін қаржылық нәтижеге арналған

бюджетті құруға болады.

9-кесте. «Shoes Production» ЖШС-нің 2022 ж. қаржылық нәтижеге арналған бюджеті.

№	Көрсеткіштер	Ерлер аяқ киімі	Әйелдер аяқ киімі	Барлығы
1.	Кіріс	7000000	7500000	14500000
2.	Сатылған өнімнің өзіндік құны	5766125	6258300	12024425
3.	Жалпы пайда	1233875	1241700	2475575
4.	Сату және әкімшілік шығындар	-	-	290000
5.	Операциялық пайда	-	-	2185575

Осылайша, бюджеттеуді енгізу келісілген және жеткілікті тиімді басқару жүйесін құруға көмектеседі. Оның үстіне дұрыс құрылған бюджеттеу жүйесі жедел басқару мәселелерін шешуге ғана емес, сонымен қатар компания басшылығының алға қойған стратегиялық мақсаттарына жетуге де көмектесуі керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Дудка, Е.С., Натарова, Е.В. Бюджеттеу кәсіпорынды тиімді жоспарлау әдісі ретінде // Жас ғалым. - 2019. - № 1. - С. 355.
2. https://forbes.kz/made_in_kz/proekt_sdelano_v_kazahstane_shoes_republic
3. 1. Друри К. Басқару және өндіріс есебі: Пер. ағылшын тілінен. / К.Друри. - 6-шы басылым. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 1423 б. - (Шетел оқулығы)
4. Хорнгрен С. Басқару есебі / С. Хорнгрен. - 10-шы басылым. - Санкт Петербург. : Петр, 2008. - 1008 б. - (Бизнес класс)
5. Астафьева И.В. Басқару есебі. Бірінші деңгей.- Алматы: «ЛЭМ баспасы» ЖШС, 2012.- 514 б.
6. <http://PARAGRAPH/kz.buhgalter>
7. <http://lib.keu.kz/>
8. <http://rmebrk.kz/> Республикалық ЖОО аралық кітапхана (РМБК)
9. <http://openu.kz> Қазақстанның ашық университеті

ЭКОНОМИКАНЫ ЦИФРЛАНДЫРУ: ҮРДІСТЕР, АЛҒЫШАРТТАР, ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

ГАДИЛШИЕВ А. Е.

3 курс «Есеп және аудит»ББ

ИМАНБАЕВА З.О.

Ғылыми жетекші: э.ғ.к.,

қауымдастырылған профессор

Қ.Жұбанов атындағы Ақтөбе

өңірлік университеті, Ақтөбе қ.

Қазақстан Республикасы

Аннотация: Мақалада экономиканы цифрландыру ұғымы зерттелген, экономиканы цифрландырудың негізгі ерекшеліктері, артықшылықтары мен кемшіліктері, экономиканы цифрландырудың 6 негізгі құралы, цифрландырудың алғышарттары, тұжырымдамалық бағыты анықталған және оның мәні қарастырылған. Сондай-ақ, оның дамуының салдары мен ықтимал қауіптерін анықтау.

Кілт сөздер: цифрландыру, қор биржасы, институционалдық трансформациялар

Қазіргі уақытта коммуникация және ақпарат тарату саласында ауқымды өзгерістер орын алуда. Өмірдің барлық салалары белгілі бір дәрежеде цифрлық технологиялармен байланысты. Көптеген елдер өз дамуында саясат, экономика, мәдениет, әлеуметтік процестер және басқа салаларда цифрландыру қажеттілігіне тап болады.

Өзінің қалыптасуының әр кезеңінде экономика белгілі бір мағынада цифрлық кеңістік болды: Экономикалық терминология цифрлармен байланысты, ал бизнес нәтижелерін тек сандар арқылы білдіруге болады. Мысалы, пайда, залал, кіріс, шығыс, салық базасы, инфляцияның өсуі (төмендеуі), ЖІӨ көлемі және басқалары сияқты терминдер қолданылады. Бұл жағдайда біз сандармен жұмыс жасаймыз.

Кез келген цифрлық деректер өңделеді және құжатталады. Алынған нәтижелер елдің әлеуметтік-экономикалық саясатының жоспарын әзірлеу және бекіту үшін қолданылады. Осы жоспарды іске асыру нәтижесінде мемлекет қаржысы дамуда [1, 45 Бет].

Цифрлық коммуникациялық жүйелерді дамытудың қазіргі кезеңінде прогрессивті ақпараттық орта қалыптасуда. Оның негізі келесідей:

- ✓ сандық валюталар қолданылады;
- ✓ экономикалық байланыстар виртуалды негізге көшеді;
- ✓ әсерлі көлік инфрақұрылымына деген қажеттілік төмендейді;
- ✓ бизнес шығындары азаяды;
- ✓ дәстүрлі базарлар және т. б. жоғалады.

Цифрлық экономика теориясын анықтаған ізашар-Николас Негропonte. Бұл АҚШ информатигі 1995 жылы being digital кітабын жазды. Атаудың аудармасы - "сандық болмыс". Кітапта электронды экономика тұжырымдамасы тұжырымдалған. Осы және басқа құжаттар постиндустриалды қоғамның экономикалық, әлеуметтік-саяси, рухани салаларын дамыту принциптерін анықтай бастады.

Бүгінгі таңда цифрлық экономика дегеніміз не деген сұраққа жауап іздейтін болсақ, "цифрландыру" (немесе цифрландыру) ұғымы ақпараттық технологияларға негізделген заманауи модельдер мен іс-қимыл әдістеріне көшуді білдіреді. Мысал ретінде бейне байланыс пен мессенджерлер арқылы байланыс орнатуға, "ақылды қала" идеясын жүзеге асыруға, электрондық құжат айналымына көшуге болады. Азаматтар интернетті мамандармен онлайн-кеңес алу және сатып алу үшін көбірек пайдаланады. Қарапайым сөзбен айтқанда, цифрлық экономиканы анықтау-бұл цифрлық технологияларды, сондай-ақ олармен байланысты өнімдер мен қызметтерді құруға, таратуға және қолдануға негізделген экономикалық қызмет. Сандық экономиканың дамуы бірінші кезекте әсер етеді:

- ✓ компаниялардың жұмыс формасы;
- ✓ адамдардың өмірі, білім алуы және еңбегі;
- ✓ мемлекет пен азаматтардың қарым-қатынас тәсілдері, оның ішінде маңызды қызметтер көрсету.

Инновациялар саны артып келеді, бизнесті басқарудың түбегейлі басқа модельдері және инвестициялық стратегияларды жүзеге асырудың жаңа тәсілдері іске қосылуда. Қаржы индустриясы цифрландырудың көшбасшысы болып табылады, ол пайда болуы мен дамуында көрінеді

- ✓ онлайн-банкинг;
- ✓ электрондық төлемдер;
- ✓ краудфандинг;
- ✓ несиелік тәуекелдерді бағалауға арналған скорингтік модельдер;
- ✓ инвестициялық кеңесші Роботтар;
- ✓ бұлтты ақпаратты сақтау;
- ✓ криптовалюта, блокчейн;
- ✓ P2P несиелеу.

Кәсіпорындар бизнесті басқару, бақылау және талдау, сондай-ақ өз қызметтерін

немесе тауарларын сату үшін цифрлық технологияларды пайдаланады. Қаржылық өнімдердің көпшілігін онлайн режимінде алуға болады, мысалы, несие беру, шот-фактураны төлеу немесе инвестициялау [2].

Қоғам салықтарды төлеуге және смартфонның көмегімен ЖКУ түбіртегі бойынша төлем жасауға дағдыланған. Несие алу үшін Банктің веб-сайтына кіріп, өтінім қалдыру жеткілікті. Акцияларды онлайн сатып алуға болады. Интернеттің болуы қаржыны орны мен уақытына қарамастан басқаруға мүмкіндік береді.

Сандық компаниялардың мысалы - " Яндекс. Такси" немесе Uber . Олар тұтынушылармен өзара әрекеттесудің инновациялық технологияларын қолданады. Бұл компанияларда қызмет көрсетуді ұйымдастыру дәстүрлі жүйемен салыстырғанда әлдеқайда аз шығындарды талап етеді, нәтижесінде клиент үшін таксимен жүру арзандайды.

Кейде дәстүрлі әдістермен жұмыс істеген компаниялар цифрлық экономикаға жүгінеді. Мысал ретінде "Пятерочка" дүкендер желісін келтіруге болады. Қаражаттың 70 % - ы қызмет көрсетуге жұмсалды. Мұны түсінген әкімшілік серіктес-IBS компаниясының көмегімен цифрлық трансформацияны енгізу арқылы жаңа технологияларға көшті. Бұл супермаркеттер желісінің бизнес моделін жақсартты.

Экономиканы цифрландырудың оң және теріс жақтарын қарастыратын болсақ, цифрландыру процесі прогрессивті болып табылады. Бұл қоғамдағы қарым-қатынастардың дамуына оң әсер етеді және барлық қатысушыларға: қарапайым азаматтарға, шағын бизнеске, орта және ірі компанияларға, мемлекеттік құрылымдарға операциялар жасаудың ыңғайлылығын арттырады [3].

Интернет арқылы көптеген тауарлар мен қызметтерді табуға, оларды онлайн төлеуге және ыңғайлы жерде алуға болады. Бұл уақыт пен күш-жігерді үнемдеуге мүмкіндік береді. Цифрландырудың басқа да артықшылықтары бар:

- ✓ Сатып алушының қажеттіліктеріне назар аудару, тауарлар мен қызметтердің ең қолайлы нұсқаларын төмен бағамен таңдау.

- ✓ Жеке және заңды тұлғалар үшін қызметтерді алуға қол жетімділікті жеңілдету. жеткізуші тікелей, делдалдарды тартпай, электронды және ақпараттық технологияларды қолдана отырып, сатып алушымен өзара әрекеттеседі. Интернет арқылы өнімдерді сатып алуға да, құжаттарды рәсімдеуге де болады.

- ✓ Жаңа стартаптардың белсенді құрылуы жүріп жатыр. Цифрлық қызметтерді дамытуға және олардың бағдарламалық қамтамасыз етуіне байланысты жобаларға инвестициялар өсуде. Нәтижесінде жаңа жұмыс орындары пайда болып, еңбек өнімділігі артып келеді..

- ✓ Электрондық форматта жұмысқа ауысқан компанияларда шығындардың төмендеуі байқалады. Бұл маркетинг, сату, логистика және көлік шығындарының азаюына байланысты, сонымен бірге тікелей сатылымның өсуі байқалады.

- ✓ Қызмет ашық бола бастайды, өйткені цифрлық экономикада операциялар онлайн режимінде жүзеге асырылады және салық органдары сатып алу-сату туралы ақпарат алады. Бұл "қара бухгалтерлік есепті" жүргізуге кедергі келтіреді және сыбайлас жемқорлық пен адал емес схемалармен күресуге ықпал етеді.

- ✓ Ел өндірісінің бәсекеге қабілеттілігі артып, бизнесті жүргізудің географиялық шекаралары кеңейеді.

Мүмкіндіктерді кеңейту кезінде тәуекелдің өсуі сөзсіз. Бизнесті цифрландырудың басты проблемасы-ақпараттың таралуы және бірқатар салалардағы құқықтық шектеулер. Егер жаһандық экономиканы цифрландырудың кемшіліктері туралы айтатын болсақ, олар:

- ✓ Алаяқтықтың жаңа мүмкіндіктері. Деректерді құқықтық, техникалық, физикалық және криптографиялық жағынан қорғай отырып, ақпараттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету қажет.

- ✓ Жұмыссыздық пайызын арттыру. Жаңа мамандықтар мен жұмыс орындарының пайда болуына қарамастан, бірқатар кәсіптер мен бүкіл салалар талап

етілмейді және біртіндеп жоғалады.

✓ Технологиялық алшақтық. Кейде қажетті әзірлемелердің болмауына байланысты цифрлық технологияға толық көшуді қамтамасыз ету мүмкін емес.

✓ Сандық алшақтық. Әзірге әрбір адам интернетке тұрақты қол жеткізе бермейді, тіпті мемлекеттік қызметтерді алу үшін есептік жазба жасау қиынға соғады. Жалпыға бірдей цифрландыру туралы айтуға әлі ерте.

✓ Сандық құлдық. Интернетті белсенді пайдалану адамның бостандығын шектейді. Оның жеке деректері қол жетімді болады, желідегі әрекеттер мен мүдделер бақыланады. Адам бизнес объектісіне айналады, оның бір нәрсеге аз көңіл бөлуі қолданылады, жиі теріс пайдалану [4].

Экономиканы цифрландырудың 6 негізгі құралы, қазіргі заманғы ақпараттық-коммуникациялық технологиялар цифрлық экономикаға азды-көпті қатысы бар. Олардың ішіндегі ең маңыздылары төменде келтірілген.

Компьютер желісі

Бұлтты есептеу-бұл ақпараттық-технологиялық тұжырымдамалардың бірі. Бұл модель конфигурацияланатын есептеу ресурстарының қорына қол жеткізуге мүмкіндік береді. Провайдермен келісімшарт жасасу арқылы Пайдаланушы Жеке кабинетке кіре алады және қашықтағы ресурстар мен серверлерге жүгіне алады. Бұл жағдайда тек нақты пайдаланылатын қуаттар төленеді. Бұл ресурстар деректер желілері, оларды сақтау құрылғылары, серверлер, қолданбалар, қызметтер және олардың әртүрлі комбинациялары болуы мүмкін. Яғни, бұлтты деректерді өңдеу технологиялары пайдаланушыға компьютерлік ресурстарды онлайн қызмет ретінде ұсынады.

Классикалық IT архитектурасымен салыстырғанда бұлтты технологиялар келесі позицияларда жеңіске жетеді:

- ✓ есептеу қуатын үнемдеуге мүмкіндік береді;
- ✓ ақауларға төзімді;
- ✓ деректерді өңдеудің жоғары жылдамдығын беріңіз;
- ✓ лицензиялар мен бағдарламалық жасақтаманы үнемдеңіз;
- ✓ арзан сервер кеңістігі;
- ✓ қол жетімді (тек Интернеттің болуымен шектеледі);
- ✓ DDOS шабуылдарына төзімді.

Үлкен деректер

Үлкен деректер-бұл құрылымдалған және құрылымдалмаған деректер массивтерін өңдеуге және адамның қабылдауына қолайлы нәтижелерге қол жеткізуге арналған тәсілдер, механизмдер мен әдістер жүйесі. Деректердің үлкен көлемі, әртүрлілігі және үнемі жаңаруы оларды өңдеу үшін арнайы автоматтандырылған құралдарды қолдануды талап етеді. Мұнда ақпаратпен жұмыс істеудің стандартты әдістері тиімсіз.

Яғни, үлкен деректер технологиясы-бұл үлкен көлемдегі материалға негізделген статистика, талдау, болжау және шешім қабылдау механизмі. Ақпараттық технологиялардың бұл тұжырымдамасы 2010 жылдан бастап қарқынды дами бастады. Қазір IBM, Oracle, Microsoft, Hewlett-Packard, EMC, Apache Software Foundation (HADOOP) және басқа компаниялар әзірлеген үлкен деректерді өңдеуге арналған көптеген әдістер мен бағдарламалық өнімдер бар.

Үлкен деректермен жұмыс істеу әдістері, мысалы, осындай ақпарат көздері үшін қажет:

- ✓ Интернет желісіндегі пайдаланушы әрекеттерінің журналдары;
- ✓ Автокөлік кәсіпорны үшін автомобильдерден GPS сигналдары;
- ✓ банк қызметтерін пайдаланатын Клиенттердің барлық транзакциялары туралы мәліметтер;

- ✓ үлкен бөлшек сауда желісіндегі барлық сатып алулар туралы ақпарат;

Заттар интернеті

Бұл тұжырымдама көптеген технологияларды біріктіреді. Ол сенсорлармен жабдықталуға және нақты уақыт режимінде, соның ішінде автоматты режимде қашықтан бақылау, бақылау және басқару үшін барлық құрылғылар мен заттарды Интернетке қосуға негізделген.

Қазіргі уақытта екі үлкен бағыт бар:

IoT-Internet of Things, бұл орыс тілінде "Заттар интернеті" сияқты естіледі;

IIoT-Industrial Internet of Things, яғни заттардың өнеркәсіптік интернеті.

Бұл бағыттар ұқсас құралдарды пайдаланады, айырмашылық олардың мақсатына байланысты. Заттар интернеті болашақта модельдерді болжау және құру үшін қолданылатын әртүрлі деректерді жинау үшін қолданылады. Өнеркәсіптік Заттар интернеті сенсорлық көрсеткіштерді қолдана отырып, қашықтан басқару арқылы өндірісті автоматтандыруға арналған.

Ovum, Machina Research және Nokia сарапшылары 2025 жылға қарай өнеркәсіптік қосылған құрылғылардың саны 20-дан 200 миллиард бірлікке дейін болады деп болжайды.

Көптеген елдер цифрлық экономиканы дамыту мен қолданудың мемлекеттік бағдарламаларына сәйкес Басқару технологияларын, соның ішінде оларды виртуалды пайдалану мүдделерін дамытуда. Бұл Германиядағы Industrie, АҚШ-тағы Advanced Manufacturing Technology, Қытайдағы өндірісті дамытудың стратегиялық тұжырымдамасы, ол сапаға, инновацияға және озық технологияларды енгізуге баса назар аударады, Ұлыбританиядағы innovate UK, Австралиядағы National Digital Economy.

Ресейде де заттар интернеті платформаларын қалыптастыру және енгізу және осы тұжырымдаманы қолдану үшін қолданбалы қызметтерді әзірлеу бойынша жобалар бар. Интернет-бастамаларды дамыту қоры (ФРИИ) заттар интернетін дамытудың Жол картасын әзірледі және Заттар интернеті қауымдастығын құрды. Росстандарт шеңберінде "кибер-физикалық жүйелер" стандарттау жөніндегі техникалық комитет құрылды. IoT саласындағы стандарттарды әзірлеу және қабылдау басталды.

Виртуалды валюта

Виртуалды немесе цифрлық валюта-бұл материалдық көрінісі жоқ, бірақ толыққанды ақша белгісі ретінде пайдаланылатын ақша қаражаты.

Криптовалюта

Бұл виртуалды валютаның бір түрі. Оның шығарылымы ("тау-кен" деп аталады) криптографиялық алгоритмдерді (шифрларды) нақты түрде қолдануға негізделген.

Блокчейн

Blockchain (таратылған тізілім, транзакция блоктарының тізбегі) бұл жүйе мүшелері жүргізген барлық транзакциялар туралы ақпаратты қамтитын таратылған (яғни орталығы жоқ) мәліметтер базасы. Ақпарат блокчейн түрінде сақталады. Бұл жүйе осылайша сақталған ақпаратты бұрмалауды қиындатады.

Блокчейн виртуалды валюта жүйелерінде ақша бірліктерін шығару, оларды аудару және осы операциялардың тарихын сақтау үшін қолданылады.

Экономиканы цифрландырудың тұжырымдамалық бағыттары

Платформа тұжырымдамасы-тек цифрлық экономикаға ғана тән жаңа бизнес-модель-цифрлық платформа. Оның мазмұны халыққа және компанияларға нарықтың әртүрлі қатысушыларының қызметін реттеу бойынша қызмет көрсетуден тұрады. Платформа қатысушыларға бірқатар ыңғайлылықтарды ұсынады, олардың арасындағы сенімділік рейтингтерін автоматты түрде жасайды және ең бастысы тауар/қызмет сатушысы мен сатып алушысына бір-бірін тез табуға, мәміле жасауға және есептеулер жүргізуге көмектеседі.

Цифрлық платформалардың жұмысы өндіріс пен алмасу процестерін тезірек және арзан етеді, делдалдарды алып тастауға мүмкіндік береді, нарықтардың тиімділігі мен еңбек өнімділігін едәуір арттырады.

Сонымен қатар, көптеген платформалар географиялық тұрғыдан шектелмейді және олардың қызметтерін планетаның кез-келген бұрышында пайдалануға болады. Мұндай

платформалардың мысалдары-Uber, Airbnb, Amazon, Alibaba және басқалары [5].

"Индустрия 4.0 "және" ақылды зауыт"

Платформа тұжырымдамасы негізінен сауда және логистика қажеттіліктеріне бейімделген. "Индустрия 4.0" тұжырымдамасы және оның "ақылды зауыт" технологиялық өзегі өнеркәсіп үшін цифрлық салаға жолдама болды.

"Ақылды зауыттың" ерекшеліктері:

✓ Барлық сегменттер мүмкіндігінше автоматтандырылған. Сериялық өнімді шығару кезінде ҒЗТҚЖ-ның (ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстардың) үлесі мен маңыздылығы жеке тапсырыстар бойынша күрделі техникалық бұйымдар үшін ҒЗТҚЖ-ның маңыздылығынан еш айырмашылығы жоқ.

✓ Өндіріс оңай өзгереді, оның желілері жылдам жаңартуға және қайта құруға бейімделген. Әрбір сілтеме мен ішкі жүйе өнеркәсіптік Заттар интернеті арқылы дербес басқарылады.

✓ Өнімді өндіру циклінің барлық кезеңдерінде " ақылды зауыттың "барлық буындары өзара байланысты жұмыс істейді және онлайн режиміндегі кері байланыс ағындарымен реттеледі.

✓ PLM басқару. Өнімнің өмірлік циклінің барлық кезеңдері басқару объектісі болып табылады, соның ішінде логистикамен, қызмет көрсету орталықтарымен өзара әрекеттесу және кері байланыс алу

"Киберфизикалық жүйе" тұжырымдамасы

Бұл технологиялық тұжырымдама мағынасы бойынша "Ақылды зауытқа" жақындайды. Бұл есептеу ресурстары мен физикалық процестердің бірыңғай жүйесі.

Киберфизикалық жүйелерге датчиктер, жабдықтар және ақпараттық жүйелер кіреді, олар жеке кәсіпорындарды да, олардың кешендерін де қамтуы мүмкін, кешенге енгізілген бірліктер құн тізбектерінде дәйекті қайта бөлуді жүзеге асырады.

Қорытындылай келе айтарымыз, қандай жағдай болса да экономиканы цифрландыру – қоғамды дамытудың,

әлем өркениетіне ілесудің кепілі. Біз дамыған мемлекеттерден қалмай ілесіп цифрландыру бойынша бәсекеге қабілетті мемлекет болуымыз керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Компьютерные технологии в экономической науке и образовании. Гайдук Н.В. Краснодар, 2020.
2. Электронды құрал: [https:// gb.ru/blog/tsifrovizatsiya-ekonomiki/](https://gb.ru/blog/tsifrovizatsiya-ekonomiki/)
3. Электронды құрал: [https:// gb.ru/blog/tsifrovizatsiya-ekonomiki/](https://gb.ru/blog/tsifrovizatsiya-ekonomiki/)
4. Электронды құрал: <https://gb.ru/blog/tsifrovizatsiya-ekonomiki/>
5. Министерство Финансов Республики Казахстан [Электрон.ресурс]. – URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38653326&pos=3;-52#pos=3;-52 - (дата обращения: 13.10.2022)
6. Как растет госдолг в разных странах мира [Электрон.ресурс]. – URL: <https://kz.kursiv.media/2021-06-14/kak-rastet-gosdolgv-raznykh-stranakh-mira/> (дата обращения: 13.10.2022)
7. Электронды құрал: https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%A6%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D0%9A%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%85%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD
8. Электронды құрал: <https://www.gov.kz/memleket/entities/kostanai-sarykol-audany-akimat/documents/details/201926?lang=ru>
9. Электронды құрал: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-tsifrovizatsii-promyshlennosti-kazahstana>

- | | | |
|----------------|--------|---|
| 10. Электронды | құрал: | https://ecogofond.kz/wp-content/uploads/2022/11/Cifrovizacija-APK-Kazahstana.pdf |
| 11. Электронды | құрал: | https://ecogofond.kz/wp-content/uploads/2022/11/Cifrovizacija-APK-Kazahstana.pdf |
| 12. Электронды | құрал: | https://ecogofond.kz/wp-content/uploads/2022/11/Cifrovizacija-APK-Kazahstana.pdf |
| 13. Электронды | құрал: | https://ecogofond.kz/wp-content/uploads/2022/11/Cifrovizacija-APK-Kazahstana.pdf |
| 14. Электронды | құрал: | https://ecogofond.kz/wp-content/uploads/2022/11/Cifrovizacija-APK-Kazahstana.pdf |
| 15. Электронды | құрал: | https://ecogofond.kz/wp-content/uploads/2022/11/Cifrovizacija-APK-Kazahstana.pdf |
| 16. Электронды | құрал: | https://ecogofond.kz/wp-content/uploads/2022/11/Cifrovizacija-APK-Kazahstana.pdf |
| 17. Электронды | құрал: | https://ppt-online.org/1261202 |
| 18. Электронды | құрал: | https://ppt-online.org/1261202 |
| 19. Электронды | құрал: | https://cabar.asia/ru/kak-tsifrovizatsiya-v-kazahstane-stalagrozhat-kiberbezopasnosti |
| 20. Электронды | құрал: | https://cabar.asia/ru/kak-tsifrovizatsiya-v-kazahstane-stalagrozhat-kiberbezopasnosti |

РЫНОК ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В 2023 ГОДУ: КАРТЫ, ТРЕНДЫ, ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЯ

*Агафонова К. С.
студентка 1 курса*

Сташина Ю.С

Научный руководитель

Российский Государственный Социальный Университет
Россия, г.Москва

Аннотация: в данной статье рассматриваются различные должности в системе логистики, а также обязанности и основные задачи сотрудников. Также рассказывается про развитие рынка логистических услуг, были выявлены его тенденции развития. Обосновано, что мировой рынок находится на этапе цифровой трансформации, внедрения интеллектуальных решений и инновационных продуктов. Также перечислены проблемы транспортной логистики пространств и границ для авиационной логистики. Проанализированы основные, актуальные проблемы авиационной логистики в России, связанные с организацией и планированием

Ключевые слова: Логистика, компания, персонал, потребители, отрасль.

Актуальность логистики выражена потенциальной возможностью повышения эффективности функционирования материалопроводящих систем с помощью планирования. Многие разработки в России напрямую включают в себя элементы логистической науки. Все традиционные сферы её применения сливаются воедино, образуя объединённую логистику. Она охватывает и объединяет в целостный процесс такие виды деятельности, как информационный обмен, транспортировку, управление запасами, складским хозяйством, грузопереработку и упаковку. В прикладном значении логистика предприятия все в большей степени рассматривается как объединённый процесс, призванный содействовать созданию потребительной стоимости с наименьшими общими издержками.

Логистическая деятельность объединена и распространяется с момента возникновения спроса на товар или услугу до самого момента удовлетворения потребительского спроса. Логистика определяется как совместная деятельность различных предприятий по объединению всех процессов, которые связаны с достижением их бизнес идей.

Все функции, а также операции должны планироваться, управляться и координироваться во время всего процесса. Все процессы, которые происходят в рамках отдельных функций, координируются друг другом и с помощью этого создаются резервы для снижения общих затрат.

Также интерес к развитию логистики в промышленно развитых странах прежде всего связан с причинами экономического характера. В условиях, когда рост объёмов производства и расширение внутринациональных и мирохозяйственных связей привели к увеличению издержек сферы обращения, внимание предпринимателей сконцентрировалось на поиске новых форм оптимизации рыночной деятельности и сокращении затрат в данной сфере.

Большое значение для актуальности логистики приобретает необходимость государственной поддержки процессов движения товаров. Это применяется и эффективно используется не только на уровне предприятий и организаций-участников процесса движения товаров, но и в масштабах деятельности региональных и федеральных органов управления.

Из всего следует, что внедрение логистических подходов в управление движения товарами приобрело большую актуальность на современном этапе развития российской экономики. Это связано с интенсификацией и расширением товарно-денежных отношений, с динамичным увеличением горизонтальных хозяйственных связей между предпринимателями и организациями сопряжённых отраслей.

Логистика является достаточно обширной областью с очень многочисленными возможностями. Данная профессия открывает возможности для формирования будущего и делает транспортировку грузов по всему миру более доступной. От оказания помощи грузовым компаниям в поиске лучших маршрутов до управления эффективностью складовских запасов, в данной отрасли, которая постоянно расширяется доступно очень много разных ролей.

По прогнозам в 2023 году, ставки по профессиям логистики должны стабилизироваться, они будут колебаться вслед за сезонными изменениями спроса. Но резкого роста ставок быть не должно, поскольку это не соответствует потребностям мировой экономики в состоянии рецессии.

Но с другой стороны, инфляция, рост себестоимости перевозок из-за повышения цен на топливо, ограничение провозных ёмкостей в силу восстановившейся географии прежних маршрутов доставки будут также давить на тарифы. Поэтому резкого снижения ставок тоже не ожидается.

Как и обязанности, заработок представителя зависит от разных факторов:

1. Местность
2. Компания
3. Образование
4. Опыт
5. Обязанности

За январь средняя зарплата логиста составляла 47995 рублей, а за февраль 2023 года 48611 рублей.

В 2023 году лидерами по количеству вакансий является Москва, Санкт-петербург и Екатеринбург.

К преимуществам работы логистом относятся:

1. Востребованность
2. Хорошая заработная плата

3. Карьерный рост - до старшего логиста или менеджера по логистике при наличии высшего образования

4. Возможность трудоустроиться без опыта

5. Возможность удалённой работы

6. На начальных стадиях достаточно среднего образования

К минусам можно отнести:

1. Высокая загруженность и многозадачность

2. Необходимость быть всегда на связи

В обязанности данной профессии входит:

1. Координирование деятельности водителей

2. Координирование и организация грузовых перевозок

3. Фиксирование и анализ трат компании на перевозку

4. Приём транспортных средств и контроль

5. Ведение логистической документации

6. Управление заказами и мониторинг складских запасов

7. Составление планов движения машин по маршрутам.

Это всё является минимальным набором стандартных функций которые требуются от логистов. Данный набор может быть расширен. Расширения зависит от профиля предприятия и опыта в работе у специалиста данной отрасли.

К требованиям которые предъявляются специалистом данной отрасли, для трудоустройства относятся:

1. Наличие высшего образования в рамках данной специальности

2. Знание компьютера и необходимых для работы программ, в частности 1С.

3. Владение основами документооборота

4. Просвещённость в области транспортной законодательства

5. Опыт деятельности в логистике или аналогичных сферах.

Данная профессия является крайне ответственной и требует от соискателя большой отдачи.

События 2022 год простимулировали укрепления бизнес-моделей. В предыдущим году логистам пришлось пересматривать партнерские сети, причём не просто поменялась модель работы текущими странами и компаниями, по сути логистам пришлось входить на новые рынки и изучать их правила.

Началось всё с того что санкции начали запрещать работать российским компаниям с компаниями находящимися на западе. Затем стали появляться ограничения с валютными переводами. Также с рынка начали уходить крупные бренды и в итоге начали падать поставки или организовывался параллельный импорт.

Решения в передовых технологиях затронули уже все отрасли промышленности, в особенности раздел логистики. Отставание от технологических тенденций, является не лучшим вариантом для бизнеса. Компании, которые развиваются с помощью технологий являются единственными, кто выживет в долгосрочной перспективе.

Одним из самых главных трендов 2023 года в транспортной отрасли остаётся цифровизация, это означает то что многие процессы будут переходить в онлайн-формат. В пример можно привести, то что ещё в сентябре 2022 года в Российской Федерации была запущена государственная система электронных перевозочных документов, где оформлялись транспортные накладные, сопроводительные ведомости, а также заказ-наряды. Начиная с марта 2023 года перевозчики, а также грузоотправители смогут регистрировать в системе путевые листы, договора и заявки фрахтования. На сегодняшний день использование электронных логистических документов является для перевозчиков добровольным, пока что их можно оформлять и в бумажном виде, однако уже в 2024 году правительство планирует сделать транспортный электронный документооборот обязательным.

По данным исследования «топ-15 технологий и логистики» Института статистических

исследований и экономики знаний (ИСИЭЗ) Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» НИУ ВШЭ) с каждым годом цифровизация в логистике будет расти на 20%

Также основной из тенденций в российской логистике остаётся смещение вектора импорта и экспорта на рынки Азии, Индии и Турции. Кроме этого, будут упрощать ввоз товаров по параллельному импорту, в данный период времени закупки таким образом происходят достаточно хаотично.

Гибкая логистика была ключевой на протяжении всего 2022 года и останется таковой в этом году. Такие факторы, как консолидация многоканальности, сезонность продукции и управление возвратами, вынудили многие компании внедрять гибкую логистику, чтобы оставаться конкурентоспособными.

Ещё в 2023 году логисты стали понимать, что рынок больше не будет прежним. И в лучшем случае компании сохранили, большинство поставщиков. Перестроили логистические маршруты, а также оптимизировали расходы на склады и транспортировку.

Изменения геополитики координально сказались на международной логистике. Практически все потоки обрушились, сроки транспортировки выросли, а также взлетели цены. Регулярные, но неожиданные изменения, обновление пакетов санкций научили логистов постоянно быть подготовленными, мониторить ситуацию на все возможных маршрутах, а также если что-то происходит оперативно их переложить.

Трудно прогнозируемые события, всё также влияют на события в логистике.

Ограничения со времён пандемии при этом всё также продолжают действовать в виде временного закрытия границ и ограничений на движение транспорта, в том числе между Россией и Китаем, где соблюдаются очень строгие правила и растут очереди на наземных пропускных пунктах.

Главным вызовом для логистической отрасли является закрытие воздушной транспортировкой между Россией, Европой, США и другими странами, которые ввели ограничения против нашей страны.

Закрытие воздушного пространства ЕС, рост цен на авиатопливо, уход перевозчиков со многих направлений, изменение маршрутной сети и резкий спад в пассажиропотоке – это далеко не весь перечень последствий, с которыми столкнулась авиаотрасль в 2022 году. Больше года остаются закрытыми 11 южных аэропортов страны. Авиаперевозчики как никогда ждут поддержки и развития отечественного авиастроения, а эксперты рынка указывают на необходимость развития зарубежной авиатехники.

Изменение внешнеполитической ситуации и отказ международных аэропортов принимать российские самолёты обернулись целым рядом последствий для российской авиаотрасли: запретом на поставки авиатехники, в том числе Boeing и Airbus, составлявших основу российского авиапарка, запретом на страхование и техобслуживание российских воздушных судов, требованием к международным лизинговым компаниям о возврате находящихся в эксплуатации у наших компаний самолётов и т.д.

По данным Росстата, грузооборот воздушного транспорта по итогам 2022 года составил 2,8 млрд, что на 69,3% ниже грузооборота 2021-го. Эта динамика объясняется санкционными ограничениями на множество товаров и запрет на полёты российских самолётов в большинство стран мира, включая страны Юго-Восточной Азии, откуда традиционно шёл большой поток авиаперевозок.

В итоге логисты полностью пересмотрели все транспортные схемы. Из США и Великобритании, они стали перестраивать авиалогистику через Финляндию. Посылки и грузы доставляют в аэропорт Хельсинки зарубежными авиакомпаниями, откуда привозят их в Россию наземным транспортом.

Из Австралии и Сингапура грузы летят в Дубай, а потом в Москву. Из стран Евросоюза доставляют грузы с помощью наземного транспорта. Прямое авиасообщение между Израилем и Россией осуществляется только через аэропорт Домодедово, но здесь

можно оформить только коммерческие грузы. Обычные посылки физических лиц в Домодедово оформить невозможно, поэтому их также отправляют через Финляндию.

По остальным направлениям работает примерно такая же схема: там, где можно использовать наземный транспорт, грузы перемещаются по земле. Если это невозможно, то организуют доставку через третьи страны, которые не закрыли авиасообщение с Россией, либо используется мультимодальная доставка.

Будущее в индустрии логистики выглядит оптимистичным, учитывая феноменальный рост электронной коммерции и растущую тенденцию онлайн-покупок.

Рынок логистики по конечному использованию, по прогнозам, будет прибыльным для большого количества сегментов.

Для того чтобы оставаться конкурентноспособными и эффективными, участниками отрасли необходимо постоянно совершенствоваться с точки зрения процессов и технологий. Принятие тенденций, которые, как ожидается будут доминировать в отрасли в будущем, таких как те, которые приведены в данной работе, станут необходимыми для поддержания и процветания данной отрасли.

Список литературы:

1. Бочкарев, А. А. Логистика городских транспортных систем : учебное пособие для среднего профессионального образования / А. А. Бочкарев, П. А. Бочкарев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 150 с.

2. Григорьев, М. Н. Логистика. Продвинутый курс. В 2 ч. Часть 1 : учебник для вузов / М. Н. Григорьев, А. П. Долгов, С. А. Уваров. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 472 с.

3. Левкин, Г. Г. Контроллинг логистических систем : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, Н. Б. Куршакова. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 167 с.

4. Дзелинга К.А. Оптимизации логистических процессов на предприятии // Современные научные исследования и инновации. 2022. № 1

5. Соколовская Н.В. Вопросы расчёта заработной платы на предприятиях складской логистики // Современные научные исследования и инновации. 2021. № 2

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ТРАНСПОРТЕ

Саркисян К.М.

Студент 2 курса

Парасоцкая Н.Н.

Научный руководитель

К.э.н., доцент

Российский Государственный Социальный Университет

Россия г.Москва

Аннотация: В статье рассказывается об общественных транспортах. Общественный транспорт – это то, с чем сталкиваются жители как мегаполисов, так и мелких населенных пунктов. Пассажиры, которые часто ездят на автобусах, метро, троллейбусах или трамваях, хотят, чтобы такие поездки были максимально комфортными и безопасными. Чтобы достичь этой цели, в сферу городских перевозок внедряют AI-технологии. С их помощью удастся регулировать потоки машин, следить за автобусными маршрутами, обеспечивать комфортное перемещение людей до пунктов назначения.

Подробности о том, как искусственный интеллект модернизирует сферу общественного транспорта в России и других странах мира – читайте в статье [1]

Ключевые слова: транспорт, технологии, искусственный интеллект, метро.

Искусственный интеллект (ИИ) — это обширная область компьютерных наук, которая заставляет машины функционировать как человеческий мозг. Он используется для решения проблем, которые трудно прояснить с помощью традиционных вычислительных методы. ИИ был впервые обнаружен в 1956 году Джоном Маккарти, но не смог достичь своих целей, а отсутствие технологических инноваций сделало его менее перспективным. С 1960 по 1970 год исследователи исследовали Искусственный интеллект с помощью системы, основанной на знаниях (KBS) и систем искусственных нейронных сетей (ANNS). Системы KBS - это компьютеры, которые предоставляют рекомендации, используя заранее определенные правила, в соответствии сознания, предоставленные ит людьми. ANN, с другой стороны, представляют собой системы нейронных связей разработан в различных слоях, по образцу человеческого мозга, которые использовались в медицине, биологии, и языковой перевод, юриспруденция, производство и т.д. В течение этого периода времени, интерес к ИИ уменьшился из-за ограниченного применения ANNS и нехватки данных до 1980 года

С 1980-х годов было проведено множество исследований, направленных на минимизацию ошибки прогнозирования с помощью метода дублированный как градиентный спуск. Этот метод упоминается как алгоритм обратного распространения для обучения ANNS, и он был применен для решения проблем в разных областях с использованием нескольких скрытых слоев. Сегодня доступность данных привела к появлению концепции машинного обучения в качестве подкатегории искусственного интеллекта. Машинное обучение подразумевает кодирование компьютеров, чтобы они вели себя как человеческий мозг, вместо того чтобы обучать их все. Он предоставляет компьютерам доступ к большим данным и извлекает важные функции из их для решения сложных задач.

ANN — это наиболее известный метод искусственного интеллекта, используемый в различных приложениях. Один из первых и наиболее распространённые типы ANNS — это нейронные сети с прямой связью, в которых данные перемещаются в одном направлении от входного слоя к скрытому слою и к выходному слою. Другие типы ANN являются сверочными Нейронная сеть (CNN) и рекуррентная нейронная сеть [4]. CNN работает лучше для задачи обработки изображений, в то время как RNN обрабатывает последовательность входных данных, чтобы стать подходящей для многих приложений, такие как; язык, письмо и распознавание текста. Их часто называют глубокими Обучение Techniques из-за нескольких скрытых слоев структурированного в их архитектурах.

Проблемы с транспортировкой становятся проблемой, когда система и поведение пользователей слишком сложны для моделирования и прогнозирования моделей поездок. Таким образом, ИИ считается подходящим для транспортировки системы для преодоления проблем, связанных с растущим спросом на поездки, CO₂выбросы, проблемы безопасности, и ухудшение состояния окружающей среды. Эти проблемы возникают из-за неуклонного роста сельских и городских движение из-за увеличения численности населения, особенно в развивающихся странах. В Австралии, ожидается, что стоимость заторов достигнет 53,3 миллиарда, поскольку население увеличится до 30 миллионов к203. Только в Мельбурне, Австралия, более 640 км магистралей перегружены во время пиковое время с CO₂выбросы 2,9 тонн в год. Многие исследователи в 21-м веке попытка создать более надежную транспортную систему с меньшим воздействием на людей и окружающую среду использование экономически эффективных и более надежных методов искусственного интеллекта. У него есть потенциальное применение для дорог инфраструктура, водители, участники дорожного движения и транспортные средства [3]

Сегодня технологии искусственного интеллекта помогают автоматизировать и

оптимизировать различные процессы в транспортной системе. Например, AI используют, чтобы управлять светофорами и уменьшать заторы на дорогах. Анализируя данные о загруженности автомагистралей, ИИ рекомендует изменить маршрут. Искусственный интеллект внедряют, чтобы изучать пассажиропоток и следить за исправностью транспорта.

Различные компании разрабатывают умные автобусы с ИИ-системами. И обеспечением, которые обеспечивают повышенный комфорт и безопасность пассажиров.

ИИ в сфере транспорта и инфраструктуры могут собирать данные трафика для уменьшения заторов и повышения расписание общественного транспорта, транспорт влияет на транспортный поток, ИИ позволит упорядочить трафик, умнее светофора алгоритмы и слежение в реальном времени может контролировать высшие и низшие движения эффективно, может применяться в общественном транспорте для оптимального планирования и маршрутизации. Транспорт может использовать искусственный интеллект (ИИ) в критически важных задачах, таких как самостоятельное вождение транспортных средств, перевозящих пассажиров, ИИ используется для прогнозирования путей движения пешеходов и велосипедистов, это уменьшит количество дорожно-транспортных происшествий и травм, позволит более разнообразно использовать транспорт и в целом снизить выбросы.

Транспортные проблемы возникают, когда система поведения слишком сложно, чтобы модель в соответствии с определенным шаблоном, пострадавших от таких вещей, как движения, человеческие ошибки или аварии, в таких случаях, непредсказуемость может быть дополнен ай, ай можете использовать наблюдаемые данные для изготовления или предсказать их решения должным образом, ННС и газа идеально подходят ИИ методы, чтобы справиться с такого рода непредсказуемость [1]

Компании IBM и Local Motors разработали и испытали беспилотный 12-местный электробус Olli. Управляет транспортом компьютер Watson. Средство передвижения может самостоятельно следовать по заданному маршруту. Компьютерная система отвечает на вопросы пассажиров: умный автобус способен рассказать человеку о местных достопримечательностях и порекомендовать ресторан.

В Стокгольме в 2018 году начали тестировать автономные 11-местные шаттл-автобусы. Беспилотную работу транспорта обеспечивает платформа Connected Urban Transport, которую разработала телеком-компания Ericsson. С ее помощью автомобиль взаимодействует с системами умного города – остановками общественного транспорта, светофорами, датчиками [1]

Развитие компьютерных наук сделало сбор данных на местах более надежным и доступно. Данные общественного транспорта плотные и неструктурированные, поэтому их необходимо моделировать как правильно в полной мере использовать эти данные.

Было признано, что ИИ позволяет более эффективно управлять полетом. ИИ может помочь в Технологии (машинное обучение), программное / аппаратное обеспечение и приложения (интеллектуальное обслуживание, Оптимизация маршрута полета). В система под названием (PLADS) была разработана для извлечения информации из авиационных отчетов с высокой плотностью и модифицируйте его для поддержки векторных машин и систем алгоритмов SA. Это показало, что SVM дает хорошие результаты для такого типа классификации. Принимая во внимание, что ссылка показал, что неконтролируемый алгоритм машинного обучения надежен в использовании для повышения безопасности, когда самолётная посадка. Относительно, см.ense оценка безопасности самолета путем проверки бортового двигателя использование вероятностной нейронной сети (PNN). Обучение PNN для сети аналогично MLPно при использовании радиальной базисной функции вместо линейной функции требуется больше нейронов скрытом слое RBN. Кроме того, ссылка разработан автоматизированный контролируемый случайный Система Forest для более точного определения турбулентности в авиации. Эта система может помочь пилоту избежать, отклоняясь от заранее определенного маршрута, минимизируйте расходы

на топливо и улучшить управление воздушным контролем. Последнее, справочное показал, что использование ANN важно для улучшения системы мониторинга газотурбина во время полетов. Автор предполагает, что каждый элемент в системе должен быть назначен диагностика NN для достижения максимальной точности, необходимой для улучшения системы мониторинга. PNN, MLP, SVM и RBN сравниваются для двигателя 3, который предназначен для транспортного самолета для одиночного и множественного нейронного сетевые системы. Результаты были следующими: вычисляется наибольшая вероятность множественного RBN0,7787 в режиме 1 и 0,7643 в режиме 2, в то время как один PNN имеет наименьший показатель 0,7287 для режима 1 и 0,7456 для режима 2. Тем не менее, NNS и SVM были признаны равными по производительности в два режима.

Искусственный интеллект может быть использован для определения оптимальной транзитной сети для данного сообщества, разработки оптимального плана работ по обслуживанию и восстановлению сети дорожного покрытия и разработки оптимального плана синхронизации для группы дорожных сигналов. Искусственный интеллект может использоваться для идентификации конкретных классов водителей на основе поведения водителей, он используется для систем поддержки принятия решений для планирования перевозок.

Искусственный интеллект используется в правоохранительные органы, это может быть проблемой для человека офицеров из-за скорости, на которых транспортные средства, и пассажиры могут вступить и вне поля зрения, с искусственным интеллект, это не такой вопрос, при использовании расширенной аналитики и возможности обработки данных, ИИ может помочь обнаружить и определить, когда водитель пьян или печатает сообщения за рулем и предупреждать кого-либо из сотрудников в локальной области, чтобы перехватить их.

Искусственный интеллект может управлять передачей и обработкой полученных данных, а также оптимизировать подключение для обеспечения наилучшего соединения. Искусственный интеллект может использоваться для нелинейного прогнозирования поведения систем, в которых вводятся и выводятся данные, моделирования спроса на трафик или моделирования состояния транспортной инфраструктуры в зависимости от трафика, строительства и погодных условий.

ИИ может использоваться для автоматического управления движением на перекрестках дорог, измерения пандусов на автострадах, динамического управления маршрутом, положительного управления поездами на железных дорогах, ИИ может использоваться для автоматического обнаружения инцидентов, он используется в обработке изображений для сбора данных о дорожном движении и выявления трещин в дорожных покрытиях или мостовых сооружениях и диагностики транспортного оборудования.

Беспилотные грузовики могут взять на себя много грязных работ, таких как сбора мусора, они могут быть использованы в грузовых, способного перевозить паллеты 2,000,000 в год, неуправляемый автобус — это безопасный способ путешествовать, уже без водителя автобусов были появляться по всей Европе, с помощью датчиков, камер, а также GPS и безопасно пассажиров паромов к месту назначения.

Самоуправляемые грузовики могут снизить количество аварий на автомагистралях и повысить производительность, Искусственный интеллект жизненно важен для этих беспилотных транспортных средств благодаря их возможностям обработки, управления и оптимизации, ИИ поможет сделать автономные транспортные средства более безопасными и более распространенными.

Электромобили становятся все более распространенным, многие страны берут на себя инициативу, чтобы включить смарт-технологии в свои дорог и автомагистралей, Китай уже построил умный шоссе, что позволяет заряжать электромобили, как они двигаются, много умных дорожных конструкций включать солнечные батареи для транспортного средства-зарядки, а также сенсоры и АИ обратной связи для контроля движения и заторов более

эффективно.

Автономный железнодорожный экспресс-транзит — это система поездов, которая работает без рельсов, вместо этого работает на виртуальном расписном пути, который компьютерная система поезда обнаруживает и отслеживает. Полностью автономные поезда, использующие машинное обучение и искусственный интеллект при перевозке грузов и пассажиров, были опробованы в ряде стран.

Машиниста поезда могут перевозить большее число пассажиров, как космос перестал быть зарезервирован для водителя такси, железнодорожный транспорт оборудован датчиками, включая камеры, которые фиксируют след, и спереди и сзади, и в кабине паровоза, данные с датчиков поступает на машину-узнал аналитические приложения, объединяющие данные, включение встроенного в реальном времени принятия решений.

Автономная доставка автотранспортом может изменить то, как мы получим товары, многие недавние и предстоящие автомобили оснащены сложными помощниками водителю программ, которые могут помочь большинству неопытных водителей на дороге, это включает в себя датчики для обнаружения препятствий и других транспортных средств, а также по GPS — маршрутизации, датчиков позволяет водителю знать, если они приближаются к препятствию остановить машину полностью, чтобы избежать аварии.

ИИ в области транспорта не ограничивается сушей, в настоящее время разрабатываются суда, контролируемые Remote, экипажи судов будут полностью базироваться на суше, что означает снижение риска причинения вреда сотрудникам и увеличение места на судах для перевозки грузов, Основной проблемой, с которой сталкиваются разработчики, является риск взлома программного обеспечения и перенаправления судов.

Аэропорт сканирования лица-это будущее летит, аэропортах вскоре можно будет не угробив традиционных паспортов в пользу лица-технологии сканирования, сканеры уже используются в некоторых аэропортах для подтверждения личности пассажира до предоставления ему совет, появлением автономный Самолеты может принести огромную прибыль, однако многие интернет пилотирования опирается на автоматических технологий, но полностью автономные самолет потенциально может представлять некоторые риски безопасности. [1]

ИИ позволит сократить ДТП и повысить безопасность, количество аварий с участием водителей грузовиков в ночное время является большой проблемой и может быть улучшена с использованием «умных» беспилотных транспортных средств, персональных и финансовых затрат на эти несчастные случаи являются довольно существенные, затраты труда в данном секторе будет постоянно уменьшаться с увеличением использования ИИ, обеспечивая более высокую прибыль для игроков отрасли.

Автопилот или полные беспилотные транспортные средства могут позволить водителю вздремнуть, не вызывая серьезных аварий, некоторые грузовики с искусственным интеллектом имеют специальную функцию прогнозирования несчастных случаев, а также проблем со здоровьем окружающих людей, таких как обнаружение сердечного приступа и автоматическое оповещение экстренных служб о местоположении и деталях диагностики.

Искусственный интеллект (ИИ) создаст значительные возможности для автопроизводителей по снижению производственных затрат и внедрению новых источников дохода, включая технологию самостоятельного вождения, прогнозное техническое обслуживание и оптимизацию маршрутов. Долгие часы вождения и остановки на перерыв больше не будут проблемой для полностью автоматизированных автопарков.

Технологии искусственного интеллекта повышают способность обрабатывать и прогнозировать данные и результаты по сравнению с людьми, поэтому операторы путешествий и транспорта будут значительно лучше планировать услуги общественного и частного транспорта.

Искусственный интеллект мог бы сыграть большую роль в разработке новых и

инновационных способов борьбы с загрязнением, а также помочь ученым и инженерам разработать гораздо более экологически чистые методы управления транспортными средствами и механизмами для путешествий и транспортировки.

На сегодняшний день, существует приложение для все, это включает AI-работает в режиме реального времени трафик обновлений через такие сервисы, как Карты Google, используя данные о местоположении, полученную от пользователей смартфонов, эти приложения могут прогнозировать и анализировать Условия дорожного движения в вашем районе с тем, чтобы лучше информировать ваши планы поездок, эти приложения могут в ближайшее время может столкнуться с прямой конкуренцией со автономных транспортных средств сами [1]

В заключение хочу сказать, что технологии искусственного интеллекта способны сделать поездки более комфортными и безопасными. Когда по дорогам всех городов будут ездить только умные автобусы, трамваи и троллейбусы, поездки на городском транспорте смогут стать настоящим удовольствием, а не испытанием на выносливость.

Список литературы:

1. ИИ в общественном транспорте: российский и зарубежный опыт. Часть 1 [статья]. URL: <https://www.spb.blockchainconf.world/ru/article/ii-v-obshchestvennom-transporte-rossiyskiy-i-zarubegniy-opit-chast-1-96331> (2019)
2. Искусственный интеллект в транспортных преимуществах, недостатках и приложениях. [статья]. URL: <https://bystudin.ru/искусственный-интеллект-в-транспорт/> (2021)
3. Применение искусственного интеллекта в транспорте. [научная статья]. URL: https://www.researchgate.net/publication/330110260_Applications_of_Artificial_Intelligence_in_Transport_An_Overview (2019)
4. Чжан, Х.У.; Инь, Ф.; Чжан, Ю.М.; Лю, К.Л.; Бенгио, У. Рисование и распознавание китайских иероглифов с помощью Рекуррентная нейронная сеть. [статья]. URL: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/28436845/> (2019)

ВОЗДУШНЫЙ ТРАНСПОРТ ТУРЦИИ, КАК СПОСОБ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ ТУРИСТОВ

К. Б. Калкан,
студент

Н. Н. Парасоцкая

Научный руководитель:

К.э.н., доцент

Российский государственный социальный университет

Россия г. Москва

АННОТАЦИЯ: В статье рассматривается воздушный транспорт Турции. Исследование транспортной инфраструктуры, выявление стоимости на билеты, какое количество туристов посещают страну. Краткое описание главных аэропортов Турции и какое количество ежедневно обслуживает пассажиров. Каким маршрутом летают самолеты в Турцию на данный момент и безопасно ли летать.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Воздушный транспорт, Турция, пассажиропоток, стоимость билета, аэропорты.

Турецкая республика расположена между Европой и Азией. Единственная в мире страна, расположенная сразу на двух континентах. Столица государства - город Анкара. Турция граничит с Грецией, Болгарией, Грузией, Арменией, Ираном, Ираком и Сирией. Турцию омывают Черное, Средиземное, Эгейское и Мраморное моря. Основные реки:

Евфрат, Тигр, Кызыл-Ирмак, Сакарья. Крупные озера: Ван и Туз. Ландшафт страны разнообразен: пустыни с оазисами, горы, степи, извилистые реки, плодородные сельскохозяйственные земли и скалистое, простирающееся на 8400 км, побережье делают Турцию привлекательной для туристов. Турция воплощает в себе влияние разных культур, множество народов строили здесь свои империи, обусловив необычайное многообразие страны. Сегодня гости Турции могут ощутить современный ритм жизни, соседствующий со свидетельствами далекого прошлого. Для того чтобы принять такой большой поток туристов, нужно иметь развитую транспортную сеть – основу туристской деятельности. Поэтому данная тема очень актуальна и значима [1].

Цель данной работы – анализ транспортной инфраструктуры Турции и рассмотрение возможных способов доставки туристов в туристские центры. Для достижения данной цели были поставлены задачи: дать полную характеристику воздушного транспорта, изучить степень развития транспорта и проанализировать наиболее оптимальные способы доставки туристов в туристские регионы.

Объектом исследования в данной работе является Турция.

Предметом исследования является транспортная инфраструктура страны.

ЧТО ТАКОЕ АВИАПЕРЕВОЗКИ?

Проще говоря, “Что такое авиаперевозки?” Ответ на вопрос заключается в том, что процесс доставки завершается транспортными средствами, доступными в авиакомпании, такими как вертолеты и самолеты. Этот метод, который дает большое преимущество в скорости, особенно на больших расстояниях, помогает сохранить скоропортящиеся грузы и сохранить их рыночную стоимость. В моменты быстрой торговли, которая должна осуществляться между странами, авиаперевозки становятся хорошим вариантом. Авиаперевозки, предлагающие быстрые и экономичные решения, имеют свои преимущества, а также недостатки. Погодные условия также важны для процесса в этом методе, который выбирается в соответствии с выбором потребителей. Направление ветра и погодные условия учитываются в процессе доставки, который должен быть тщательно выполнен при правильном планировании. После серии операций, выполняемых с использованием метеорологических данных, быстро доставляемые грузы достигают своих клиентов.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА

Основными факторами, оказывающими положительное или отрицательное влияние на развитие воздушного транспорта, являются следующие[6];

1. Политические факторы
2. Экономические факторы
3. Социальные факторы
4. Технологические факторы
5. Факторы окружающей среды

ХАРАКТЕРИСТИКА ТРАНСПОРТА

Развитая транспортная система и инфраструктура играет важную роль в экономике и жизни Турции, учитывая ее географическое положение, как государства находящегося на перекрестке Европы, Ближнего Востока и Северной Африки. Также транспортная система играет огромную роль как перевалочный пункт для ЕС в другие страны по морю, воздуху или суше. Турция имеет достаточно развитую транспортную сеть. На территории Турции имеется 102 аэропорта. В данной статье будет рассмотрен воздушный транспорт Турции.

До 1987 г. в Турции существовала одна авиакомпания - государственная, которая осуществляла перевозки пассажиров, как на внутренних, так и на международных авиалиниях - Тюрк Хава Йоллары. Турецкие авиакомпании Turk Hava Yollari (ТНУ — Турецкие авиалинии, символ — ТК) и Turk Hava Tasimaciligi (ТНТ — Турецкий Авиатранспорт, символ — ЗН) выполняют рейсы внутри страны. Позже появилось несколько частных авиалиний, осуществлявших перевозки авиапассажиров на местных линиях на небольшие расстояния самолетами малой авиации. Основные турецкие авиакомпании: Turkish Airlines,

AnadoluJet, AtlasJet, Fly Air, IZair, Onur Air, Pegasus Airlines, SunExpress. Авиакомпания Turkish Airlines является одной из ведущих авиакомпаний Азии

В настоящее время пассажирское авиасообщение в Турции развито отлично. Турция насчитывает более 102 аэропортов, из них около ста с твердым покрытием взлетно-посадочной полосы, и только 12 с грунтовыми взлетно-посадочными полосами.

КАКИЕ ГРАЖДАНЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН БОЛЬШЕ ПОСЕТИЛИ ТУРЦИЮ?

Россия по итогам 2022 года заняла второе место среди стран по турпотоку в Турцию. Доля граждан РФ в иностранном турпотоке составляет 11,7%. С небольшим отрывом впереди оказалась Германия, откуда приехали 5,67 млн туристов (доля 12,7%). Великобритания заняла третье место (3,37 млн и доля 7,5%). В топ-5 также вошли Болгария (2,8 млн) и Иран (2,3 млн). По данным министерства, турпоток из России в декабре составил 287,4 тыс., это вдвое больше, чем годом ранее. Страна заняла первое место по турпотоку в этом месяце, опередив Болгарию (260,7 тыс.), Германию (197,8 тыс.), Иран (145,8 тыс.) и Грузию (143,3 тыс.). Всего в декабре 2022 года Турцию посетили почти 2,4 млн путешественников.

За 2022 год Турцию посетили 44,56 млн иностранных туристов, это на 80% больше, чем годом ранее и на 1% меньше чем в до пандемии 2019 году.

Большинство иностранных туристов в январе-декабре приезжали в страну через Стамбул – 16 млн или 35,9%. Второе место заняла Анталья (12,8 млн или 28,8%). Замыкает тройку провинция Эдирне (4,6 млн или 10,4%). Далее следуют Мугла (2,9 млн) и Артвин (1,7 млн).

По данным за 2019 год Турцию посетило больше всего граждан из России (7,02 млн.), Германия (5,03 млн.), Болгария (2,71 млн.), Иран (2,1 млн.), Грузия (2 млн.), Ирак (1,37 млн.), Нидерланды (1,12 млн.), Азербайджан (900 тыс.) [5].

ГЛАВНЫЕ АЭРОПОРТЫ ТУРЦИИ

Главный международный аэропорт Турции - **Аэропорт Ататюрк** в Стамбуле. В 2009 году эксперты назвали воздушный порт Ататюрк вторым лучшим авиатранспортным предприятием Восточной Европы. Этот самый крупный аэроузел Турции ежедневно обслуживает в среднем 1333 рейса. От аэропорта до города можно за 30-40 минут доехать на автобусе. Конечный пункт - терминал Турецких авиалиний в центре Стамбула на площади Sishane возле Башни Галата. От площади Sishane в аэропорт автобусы отправляются каждый час с 6 утра до 23 часов, позже - нерегулярно. В здании аэропорта иногда бывает трудно сориентироваться, указатели имеются далеко не всегда. Кроме того, следует позаботиться о своем багаже, т.е. о том, чтобы его загрузили в нужный самолет.

Второй стамбульский аэропорт Sabiha Gokcen - обслуживает главным образом внутренние, бюджетные и чартерные рейсы. В первой половине 2022 года OHS приняла 13,7 миллиона пассажиров. OHS, самый загруженный аэропорт в мире с одной взлетно-посадочной полосой и одним терминалом с пропускной способностью 41 миллион пассажиров. Крупными являются также аэропорты Анкары и Измира, а основной курортный поток следует через аэропорты Антальи, Бодрума и Даламана.

Аэропорт Анталья (АУТ) находится в 15 км от Антальи. Ежедневно обслуживает более 185 тыс. пассажиров. Ближайшие курорты: Сиде (55 км), Кемер, (50 км), Белек (33 км), Исекурн (105 км), Аланья (120 км). Международный терминал аэропорта Ay Terminal 2 второй по величине после Международного терминала Ататюрк в Стамбуле.

Аэропорт Даламан (DLM) находится в 6 км к югу от одноименного города. Ближайшие курорты: Фетхие (60 км), Мармарис (100 км).

Аднан Мендерес (ADB) находится в 25 км к югу от Измира. Аэропорт Аднана Мендереса ежегодно обслуживает около 11 млн человек. Отсюда легко попасть в крупные туристические регионы западной Турции на Эгейском море.

Аэропорт Бодрум (BJV) находится между Гюллюком и Бодрумом. В настоящее время аэропорт Милас-Бодрум обслуживает почти 3 миллиона пассажиров в год. До центра города

Бодрум (20 км) можно добраться на такси или микроавтобусе – долмуше [3].

ПАССАЖИРОПОТОК В АЭРОПОРТАХ ЗА ГОД

Пассажиropoтoк в аэpoпoртах Турции в 2022 гoду увеличился на 42,1 пpoцентoв пo сpaвнениy с гoдoм paнее и сoстaвил 182 млн 334 тьс. чeлoвeк. Об этoм сoбoщил в сpeду министр тpaнспoрта и инфpaстpaктуpы Адиль Кapaисмaиoглу. Пo eгo слoвaм, услyгaми внyтpeнних aвиaлиний в пpoшлoм гoду вoспoльзoвaлись 78 млн 670 тьс. чeлoвeк (рoст зa гoд – 14,9 пpoцентoв), a мeждyнaрoдных – 103 млн 278 тьс. пaссaжирoв (рoст – 73 пpoцентa).

В кpупнейшей вoздушной гaвaни Турции — «Стaмбульскoм aэpoпoрту» в 2022 гoду зaфиксирoвaн пaссaжирoпoтoк в 64 млн 486 тьс. пaссaжирoв (15 млн 894 тьс. нa внyтpeнних линиях и 48 млн 592 тьс. – нa мeждyнaрoдных). В дpyгoм aэpoпoрту тypeцкoгo мeгaпoлиса – «Сaбихa Гёкчeн», пaссaжирoпoтoк зa гoд сoстaвил 30 млн 770 тьс. чeлoвeк. В aэpoпoрту Aнтaльи в 2022 гoду зaфиксирoвaн пaссaжирoпoтoк в 31 млн 210 тьс.

Тaк, нa внyтpeнних линиях в 2021 гoду былo oбслyжeнo свьшe 68 млн 711 тьс. пaссaжирoв, a нa мeждyнaрoдных - бoлee 59 млн 676 тьс. Oбщий пaссaжирoпoтoк с yчeтoм тpaнзитных пaссaжирoв увеличился нa 57,4 пpoцентa пo сpaвнениy с 2020 гoдoм – дo пoчти 128 млн 566 тьс.

Пo eгo слoвaм, сaмoлeты oсyществили 741 331 пoсaдкy и взлeт в aэpoпoртах нa внyтpeнних и 464 624 - нa мeждyнaрoдных линиях.

«Всeгo в вoздушнoм пpoстpaнствe Турции oсyществлeнo 1 461 577 пepeлeтoв. Рoст oбъeмa aвиaпepeвoзoк в 2021 гoду сoстaвил 38,5 пpoцентa. Зa тoт жe пepиoд oбъeм гpyзoпepeвoзoк (кaргo, пoчтa и бaгaж) сoстaвил 3 358 769 тoнн (699 592 тoннa - нa внyтpeнних и 2 659 177 тoнн нa мeждyнaрoдных линиях)», - oтмeтил министр. При этoм глaвa вeдoмствa привлeк внимaниe к дeятeльнoсти aэpoпoртa Стaмбул, являющeгoся oдним из нaибoлee aмбициoзных пpoектoв Турции.

В пpoшлoм гoду в aэpoпoрту Стaмбул былo сoвepшeнo 280 109 вoздушных пepeвoзoк. Oбщий пaссaжирoпoтoк сoстaвил 37 176 509 (10 590 203 пaссaжирa нa внyтpeнних линиях и 26 586 306 - нa мeждyнaрoдных), дoбaвил министр.

В янвape-oктябpe 2020 гoдa aэpoпoрты Турции oбслyжили 70 594 381 пaссaжирoв. Из тypeцких вoздушных гaвaнeй былo вьпoлнeнo 722 084 рейсa, сpeдняя зaпoлняeмoсть сaмoлeтoв сoстaвилa 98 пaссaжирoв.

Об этoм сoбoщaeт aгeнтствo «Aнaдoлу» сo ссылкoй нa дaнные Глaвнoгo yпpaвлeния гoсyдaрствeнных aэpoпoртoв Турции (DHMI).

Тaк, пaссaжирoпoтoк в стaмбульскoм aэpoпoрту имени Сaбихи Гeкчeнa в янвape-oктябpe тeкyщeгo гoдa сoстaвил 14 284 110 чeлoвeк (9 896 280 чeлoвeк - нa внyтpeнних и 4 387 830 - нa мeждyнaрoдных линиях).

Пaссaжирoпoтoк в «Стaмбульскoм aэpoпoрту» в yкaзaнный пepиoд сoстaвил 19 990 713 пaссaжирoв (6 488 881 – нa внyтpeнних рейсax и 13 501 832 – нa мeждyнaрoдных).

Пaссaжирoпoтoк в стoличнoм aэpoпoрту "Эсeнбoгa" в Aнкape сoстaвил 4 400 398 чeлoвeк (3 730 745 - нa внyтpeнних линиях и 669 653 - нa мeждyнaрoдных).

Измирский aэpoпoрт имени Aднaнa Мeндeрeсa зa дeсять мeсяцeв тeкyщeгo гoдa oбслyжил 4 767 866 пaссaжирoв, в тoм числe 3 834 760 чeлoвeк - нa внyтpeнних рейсax и 933 106 - нa мeждyнaрoдных [11].

Пaссaжирoпoтoк в aэpoпoртах Турции в 2019 гoду дoстиг 209,092 миллиoнa. Пo дaнным дoклaдa Глaвнoгo yпpaвлeния гoсyдaрствeнных aэpoпoртoв Турции (DHMI), в дeкaбpe 2019 гoдa из тypeцких aэpoпoртoв былo вьпoлнeнo 62442 внyтpeнних и 43890 мeждyнaрoдных рейсoв.

Пo eгo слoвaм министрa тpaнспoрта, в цeлoм из aэpoпoртoв Турции в дeкaбpe вьпoлнeнo 144724 рейсa.

«Числo пaссaжирoв нa внyтpeнних рейсax в дeкaбpe сoстaвилo 7,298 миллиoнa, нa мeждyнaрoдных - 6,164 миллиoнa. В цeлoм в дeкaбpe 2019 гoдa пaссaжирoпoтoк в aэpoпoртах Турции сoстaвил 13,474 миллиoнa. В yкaзaнный пepиoд oбщий oбъeм

грузоперевозок воздушным транспортом составил 277168 тонн: на внутренних рейсах – 56132 тонны, на международных – 221036 тонн».

В январе-декабре число выполненных в Турции авиарейсов составило 2,03 миллиона, в том числе 839850 внутренних и 713651 международный, отметил министр.

По его словам, пассажиропоток на внутренних рейсах в 2019 году составил 100,14 миллиона, на международных - 108,692 миллиона. В целом пассажиропоток в аэропортах Турции в прошлом году достиг 209,092 миллиона [12].

СТОИМОСТЬ БИЛЕТОВ В ТУРЦИИ НА САМОЛЕТЕ

Для того чтобы прилететь в Турцию необходимо купить билет из Москвы до нужного города. Для примера были взяты цены на 30 марта 2023 года в одну сторону, бюджетный вариант.

Москва - Стамбул

Перелет компанией Turkish Airlines 20136₽=262\$ [7].

Перелет компанией Pegasus будет стоить 14002₽=183,50\$ [8].

Перелет компанией Red Wings по стоимости выходит 14045₽=184\$ [9].

Москва - Анталья

Перелет компанией Turkish Airlines будет стоить 20961₽=274,69\$ [7].

Перелет компанией Pegasus будет стоить 12553₽=164,50\$ [8].

Перелет компанией Red Wings по стоимости выходит 14045₽=184\$ [9].

Москва - Измир

Перелет компанией Turkish Airlines будет стоить 26407₽=346,06\$ [7].

Перелет компанией Pegasus будет стоить 24457₽=320,50\$ [8].

Перелет компанией Red Wings по стоимости выходит 15915₽=209\$ [9].

В КАКИЕ ГОРОДА ТУРЦИИ БОЛЬШЕ ЛЕТАЮТ ТУРИСТЫ

Большинство туристов направляются в провинцию Анталья. Причем они отдыхают не только в самом городе, но и в Кемере, Сиде, Белеке, Аланье. Их выбирает 85 процентов туристов.

Каждый десятый гость из России покупает путевку на курорты побережья Эгейского моря — в Бодрум, Фетхие, Мармарис. Каждый двадцатый — летит в Стамбул и посещает с экскурсиями Каппадокию и Месопотамию [10].

БЕЗОПАСНО ЛИ ЛЕТАТЬ В ТУРЦИЮ

Угроз для российских туристов в самой Турции нет. Отношение местных жителей к россиянам такое же, как и раньше. Возможны недопонимания при встречах с туристами или эмигрантами из других стран.

Маршруты из России идут, минуя зоны вооруженных конфликтов. Никакой опасности во время авиаперелета нет [2].

Список литературы

1. Википедия // URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Турция> (дата обращения: 15.02.2023)
2. Летают ли сейчас самолеты в Турцию в 2023 году // URL: <https://gogov.ru/news/899161> (дата обращения: 17.03.2023)
3. Список аэропортов Турции // URL: https://translated.turbopages.org/proxy_u/en-ru.ru.b6af4212-641a0b58-a8459609-74722d776562/https/en.wikipedia.org/wiki/List_of_airports_in_Turkey (дата обращения: 20.03.2023)
4. Россия заняла второе место по турпотoku в Турцию в 2022 году | Интерфакс-Туризм // URL: <https://tourism.interfax.ru/ru/news/articles/95111/> (дата обращения: 20.03.2023)
5. Каковы преимущества авиаперевозок? // URL: <https://iss-globalforwarding.com.tr/havayolu-tasimaciligi-avantajlari-nelerdir/> (дата обращения: 22.03.2023)
6. ВОЗДУШНЫЙ ТРАНСПОРТ - Блок 3: Воздушный транспорт в мире и в Турции: краткое изложение исторического развития - AOF.SORULAR.NET // URL: <https://aof.sorular.net/ozet/hava-tasimaciligi-r6-unite-3-dunyada-ve-turkiye'de-hava-tasimaciligi-tarihsel->

gelisim (дата обращения:19.03.2023)

7. Стоимость билетов авиакомпанией Turkish Airlines // URL: <https://www.turkishairlines.com/ru-int/> (дата обращения:20.02.2023)

8. Стоимость билетов авиакомпанией Pegasus // URL: <https://www.flypgs.com/ru> (дата обращения:20.03.2023)

9. Стоимость билетов авиакомпанией Red Wings // URL: <https://flyredwings.com/> (дата обращения:20.03.2023)

10. Названы самые востребованные у россиян курорты Турции - РИА Новости, 17.08.2021 // URL: <https://ria.ru/20210817/turtsiya-1746074290.html> (дата обращения:24.03.2023)

11. Аэропорты Турции за 10 месяцев обслужили более 70 млн пассажиров // URL: <https://www.aa.com.tr/ru/турция/аэропорты-турции-за-10-месяцев-обслужили-более-70-млн-пассажиров/2070605> (дата обращения:18.03.2023)

12. ИНФОГРАФИКА - Пассажиропоток в аэропортах Турции превысил 209 млн // URL: <https://www.aa.com.tr/ru/экономика/инфографика-пассажиропоток-в-аэропортах-турции-превысил-209-млн-/1694764> (дата обращения:23.03.2023)

УЧЕТ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОБЛЕМ ВОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК В РОССИИ

Милованова М.Е.

Студентка группы ЭБ-К-О-Д-2022-2-11

К. А. Крайнова

Студентка группы ЭБ-К-О-Д-2022-2-11

Парасоцкая Н.Н.

к.э.н., доцент

Колледж при Российском Государственном
Социальном Университете,
Россия, г. Москва

Аннотация: В статье речь пойдет про пассажирские, грузовые перевозки на внутреннем водном транспорте, про их проблемы и перспективы развития. Цель - выявление проблем, возникающих в логистике внутреннего водного транспорта и рассмотрение организации водных перевозок. Задачи статьи - выявить проблемы и пути решения водных перевозок.

Ключевые слова: водные перевозки, грузовые перевозки, пассажирские перевозки, проблемы водных перевозок, организация водных перевозок.

Мировой океан занимает почти 71 % территории нашей планеты, поэтому потребность в водном транспорте была всегда. Раньше люди использовали для своих передвижений и перевозки грузов естественные водные пути, ведь технические возможности были еще не развиты. Сейчас водный транспорт востребован в полной мере, ведь большое количество грузоперевозок и пассажирских перевозок осуществляется по водным просторам. В процессе развития рыночной экономики в России возникает необходимость применения новых технологий для организации перевозок и повышения качества обслуживания. Так появилось новое направление - транспортная логистика. Транспортная логистика – это наука, позволяющая грамотно провести все транспортные операции, процедуры, выбрать транспортное средство, сбалансировать все расходы сопроводить груз информационно и т.д. Водный транспорт является составной частью более крупной системы, а именно логистической цепи, что заставляет рассматривать его в разных аспектах. Внутренний водный транспорт в России важен и необходим. Транспортная логистика на этом виде транспорта играет важную роль, т.к. способствует обеспечению товарами и грузами труднодоступные регионы. В России имеет место разветвленная сеть речных путей и озер.

Водный транспорт играет существенную роль в определенных регионах, а именно, где направления основных транспортно-экономических связей и речных путей совпадают.

Целью данной статьи является выявление насущных проблем, возникающих в логистике внутреннего водного транспорта и рассмотрение организации водных перевозок в пределах Российской Федерации. Поставленная цель обуславливает необходимость решения следующих задач:

1. Изучить существующие литературные данные об организации внутреннего водного транспорта России
2. Выявить проблемы водного транспорта
3. Найти пути решения проблем водной логистики

В данной статье рассмотрена проблема организации и проблем внутреннего водного транспорта в России.

Релевантным источником данной статьи является статья из сборника материалов первой международной научно-практической конференций О. А. Харченко «Логистика на водном транспорте: история и современность».

Для написания данной статьи были использованы такие методы как анализ и обобщение.

Виды водных транспортных средств.

К водным видам транспорта относятся транспортные средства, осуществляющие перевозки по воде – рекам, океанам, каналам, морям, водохранилищам и озерам. Основным видом транспорта для воды является судно. В зависимости от глубины водоема водный транспорт делится на следующие виды:

- речной - паромы, баржи, речные трамваи, суда на воздушных подушках;
- морской - круизные лайнеры, тяжеловозы, танкеры, контейнеровозы.

К минусам водных транспортных средств можно отнести их низкую скорость, сезонность навигации и возможность прямого межконтинентального сообщения, а к плюсам – большую вместительность и низкую минимальную стоимость транспортировки.

Речные виды транспортных перевозок относятся к внутреннему водному транспорту и для Российской Федерации это один из наиболее актуальных и востребованных видов грузоперевозок [1].

Туристические перевозки.

Повышение интереса к речному отдыху может увеличиться в связи с ростом курса валют и сокращением выездного туризма. Отдых на речных судах является альтернативным вариантом и привлекает все больше туристов. Таким образом, происходит переориентации потребительского спроса с выездных туристских направлений на внутренние.

Водный транспорт, речной и морской сами по себе уже вызывают образ туристского — круизного обслуживания и используются в туризме достаточно активно. Водные путешествия имеют ряд как преимуществ, так и недостатков по сравнению с другими видами транспорта. Наиболее значимыми преимуществами являются высокий уровень комфорта, большой объем единовременной загрузки, возможности реализации различных видов и целей туризма (познавательный, бизнес-туризм, учебный, шоп-туризм и др.), полноценного отдыха, полный комплекс жизнеобеспечения. Основными недостатками можно назвать невысокую скорость передвижения транспортных средств, высокие тарифы, ограничение мобильности, а зачастую и подверженность части людей «морской болезни» на морских круизах [2].

Грузовые перевозки.

Грузопоток по российским водным артериям побил прошлогодний рекорд. За весь 2021 год он составил 110 млн т, а за 9 месяцев текущего – уже на 1,5 млн больше. В результате санкций меняются логистические потоки и грузы переориентируются на мультимодальные маршруты с участием железнодорожного транспорта и судов класса «река-море». Об этом сообщил на I Всероссийском морском конгрессе заместитель

руководителя Росморречфлота Константин Анисимов. Чиновник также отметил, что в Транспортной стратегии до 2030 года уделено большое внимание повышению роли внутреннего водного транспорта. В ней заложен ожидаемый рост грузопотока в 2,5 раза и пассажирского потока в 2,5 раза. Но отрасль развивается быстрее. Например, в этом году возник поток наливных грузов в порт Кавказ по Волге из Саратова и Самары. Это произошло по международным причинам. А строительство автодороги Москва – Казань стало внутренней причиной для того, чтобы такие грузы, как щебень, стали переваливаться с железнодорожного и автотранспорта на волжские баржи.

Судоходством используются все водные пути Российской Федерации, как природные, так и искусственные. Перевозка грузов по таким путям регламентируется «Кодексом внутреннего водного транспорта РФ» от 07.03.2001 N 24-ФЗ (ред. от 14.03.2022), другими нормативными актами российского законодательства. И, конечно же, договором между исполнителем и заказчиком – юридическим лицом или физическим.

В России организация перевозок внутренним водным транспортом осуществляется компаниями, имеющими соответствующую лицензию и техническое обеспечение.

Для оказания услуг, преимущественно, используют баржи класса река/море. Они подходят и для внутренних и для внешних перевозок, дают возможность входа в порты и на причалы, включая временные. А это означает широкую географию пунктов отправки и назначения практически во всех областях страны.

Помимо судов организация должна располагать специальной техникой для погрузочно-разгрузочных работ, аппаратурой для связи, возможностью временного хранения товара/сырья заказчика на складе и так далее [3].

Проблемы водного транспорта и их решения.

Проблемы пассажирских перевозок пути их решения.

На речных, пассажирских перевозках существуют и проблемы, которые мешают развитию перевозок данным видом транспорта.

Перечислим их:

1. Высокий уровень износа судов, причалов, пристаней (требуется обновление речных судов, поскольку средний возраст пассажирского флота – 33 года, в том числе судов, используемых на туристских маршрутах, – 41 год, при этом 78 % пассажирского флота имеет возраст более 19 лет);

2. Причалы, порты, внутренние водные пути и гидротехнические сооружения требуют развития и финансирования для улучшения условий судоходства;

3. Недостаточное взаимодействие речного, пассажирского транспорта с другими видами транспорта и неконкурентоспособность речного транспорта по сравнению с другими видами транспорта;

4. Проблемы «узких мест» и непостоянность глубин на единой глубоководной системе, (пропускная способность речных путей снижается);

5. Низкая скорость судов на протяженных линиях;

6. Несоответствие маршрутной сети спросу на перевозки;

7. Дефицит квалифицированных кадров;

8. Наличие благоприятных условий для нелегальных перевозок;

9. Сезонность перевозок (в среднем с мая до октября)

Решение проблем.

1. Повышение конкурентоспособности пассажирского, речного транспорта за счет: повышения провозной способности перевозок пассажиров по рекам за счет строительства новых и модернизации существующих гидротехнических сооружений, модернизации и обновления существующего и строительства нового, речного, пассажирского флота, обеспечивающего безопасность и комфорт пассажиров и внедрения новых технологий в пассажирских перевозках, развитие смешанных водных перевозок;

2. Устранение «узких мест» на проблемных местах. А также выполнение задач

«Стратегии развития внутреннего водного транспорта до 2030 года» и «Концепции развития внутренних водных путей до 2024 года». Целью федерального проекта является создание условий для роста грузопотоков по внутренним водным путям и получение системных эффектов за счет перевода массовых и тяжеловесных грузов на реку, сокращения расходов на содержание автодорог и инфраструктуру железнодорожного транспорта, снятия пиковых нагрузок с наземных видов транспорта, ускорения доставки грузов и пассажиров по магистральным сухопутным путям сообщения, развития отечественного судостроения, улучшения экологии мегаполисов и регионов [6]. Также в настоящее время действует федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019-2025 годы)». Кроме того, вопросы развития речного туризма затрагивает «Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года» [4].

Проблемы морских перевозок.

Основные проблемы и пути их решения:

1. Задержки в пути. Трудности с прохождением таможенного контроля, отсутствием договоренности между рабочими, плохой стыковкой погрузки и разгрузки, ошибки в месте назначения, а также нарушением графика движения судна.

2. Утрата или порча груза. Здесь необходим контроль над грамотным закреплением груза внутри судна.

3. Слишком длительное оформление документации. Оптимизируйте процесс и озаботьтесь этим вопросом заранее.

4. Близость пути к опасным точкам. Будьте в курсе последних новостей и старайтесь отводить ваше судно как можно дальше от мест, где оно может быть подвергнуто обстрелу, остановке недружественным государством или пиратскому захвату.

5. Использование устаревших портов. Многие гавани не способны хранить и обрабатывать прибывающий груз ввиду отсутствия современного оборудования. Поэтому логисту необходимо постоянно просчитывать подобные моменты.

6. Поломка корабля, баржи, сухогруза, парома, балкера и т.д. Данная ситуация происходит 2-3 раза в год. Логистические компании могут быстро найти замену, чтобы избежать сильных задержек, тем не менее, мы рекомендуем требовать свидетельство о прохождении ТО до отправления.

7. Погодные условия, которые могут быть как сезонными, так и просто останавливать движение. Существует понятия туманных сезонов и с мая по ноябрь увеличивается угроза тайфунов в отдельных регионах мира.

Выходом почти из всех перечисленных ситуаций, в которых возникают проблемы морских перевозок, является четкое планирование, контроль и грамотное составление маршрута [5].

Проблемы речного транспорта.

1. Низкая скорость доставки (редко более 25 км/ч), не позволяющая конкурировать на равных с другими видами транспорта.

2. Зависимость от времени года, то есть, сезонность.

3. Возрастная структура подвижного состава, а также техническое состояние флота.

4. Несовпадение движения грузопотоков и направления течения рек, которые в России имеют в основном меридиальное направление и обеспечивают грузообмен между северными и южными районами. В то же время основные грузопотоки проходят в широтном направлении, т. е. с Востока на Запад. Это вызывает необходимость комбинировать виды транспорта, используя смешанные перевозки, например, железнодорожно-водные [6].

Влияние санкций.

Логистические проблемы, с которыми столкнулись отечественные перевозчики после введения санкций, можно разделить на внутренние и внешние. Снаружи недружественные страны ограничили полеты над своими территориями для российских самолетов, не пускают

в свои порты российские суда и грузы, приостанавливают морские контейнерные перевозки, чинят препятствия на сухопутных переходах. Из интервью с Сергеем Пылиным, который является генеральным директором «Росморпорт», можно выяснить, что после ухода иностранных инвесторов, партнерами «Росморпорта» являются отечественные компании. Уход крупных иностранных инвесторов на деятельность предприятия не повлиял. Поэтому все мероприятия, запланированные в рамках инвестиционной программы на условиях государственно–частного партнерства, осуществляются согласно установленным срокам [7].

Вывод № Влияние санкций поспособствовало развитию внутреннего водного транспорта в России. Водный транспорт, хоть и не занимает лидирующего положения в российских водных коммуникациях, но играет очень большую роль в экономике нашей страны, которая имеет множество выходов к морям и обладает разветвленной сетью речных путей и озер. Достаточно важным аспектом является внедрение нового, высокоэффективного и скоростного флота, которое позволяет решать задачи, которые способны конкурировать на рынке транспортных перевозок.

Важным вопросом является обеспечение безопасности судоходства, а также обеспечение развития и модернизации и повышении пропускной способности инфраструктуры внутренних водных путей. Стоит особое внимание уделить развитию инфраструктуры портов и внедрению новых технологий.

Что касается пассажирских перевозок: для успешного развития водного вида перевозок требуется улучшение инфраструктуры водного транспорта и прибрежных территорий, обновление круизных и скоростных пассажирских судов. Необходимо принятие мер по повышению конкурентоспособности речного транспорта на государственном уровне, популяризации путешествий внутри страны, создание благоприятных условий для разработки и внедрения инновационных транспортных средств.

В дальнейшей работе, исследование внутреннего водного транспорта Российской Федерации может оказаться важным. Это желательно для дальнейшей работы. Будущие исследования необходимы для подтверждения того, какие выводы можно сделать из этого исследования. Дальнейшие изучения могли бы плодотворно продолжить рассмотрение этого вопроса.

Библиографический список:

1. Виды транспортных средств. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sravni.ru/enciklopediya/info/vidy-transportnykh-sredstv/> – (дата обращения 21.03.2023).
2. Исакова, К. А. Туристские перевозки — важный элемент инновационного развития туризма / К. А. Исакова, Куаныш Нурланулы Сейсембаев. URL: <https://moluch.ru/archive/65/10445/> – (дата обращения 21.03.2023).
3. Морские перевозки: все о требованиях, особенностях и документации. [Электронный ресурс]. URL: <https://mjr.ru/services/morskie-perevozki2047/> – (дата обращения 21.03.2023).
4. Проблемы развития пассажирских перевозок на внутренних водных путях России. [Электронный ресурс]. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_49505326_66043679.pdf – (дата обращения 21.03.2023).
5. Проблемы морских перевозок. [Электронный ресурс]. URL: <https://novelco.ru/press-tsentr/problemy-morskikh-perevozok/> – (дата обращения 21.03.2023).
6. Логистика на водном транспорте: история и современность. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=49505317> – (дата обращения 21.03.2023).
7. Российским портам санкции не страшны. [Электронный ресурс]. URL: <https://transportrussia.ru/razdely/morskoj-transport/9735-rossijskim-portam-sanktsii-ne-strashny.html> – (дата обращения 21.03.2023)

УЧЁТ ПРОБЛЕМ СТРАХОВАНИЯ В ЛОГИСТИКЕ

А.В. Година

Студентка

Н.Н. Парасоцкая

кан. эконом. наук, доцент

Российском Государственном Социальном Университете,

Россия, г. Москва

Аннотация: в статье рассмотрены общие вопросы, особенности и проблемы страхования грузов. А также факторы, которые влияют на её стоимость и порядок страхования грузов.

Ключевые слова: логистика, страхование грузов, стоимость страхования, материальная компенсация, страховая ситуация.

При перевозке грузов всегда существует и будет существовать риск повреждения товаров, а так же материалов. Самый распространенный способ уменьшения потерь - страхование. Транспортную логистику в настоящее время невозможно представить без использования информационных технологий. В связи с использованием современных производственных и управленческих технологий развиваются информационные связи, которые являются основой аналитического обеспечения бизнес-процессов транспортной отрасли на национальном и международном уровнях.

Цели и задачи: целью статьи является исследование и рассмотрение проблем страхования в логистике. Задачи - понять что такое страхование и какие виды могут быть, а также стоимость грузов на данный момент.

Понятие страхования в логистике

Страхование грузов — один из видов имущественного страхования, имеющий целью защиту имущественных интересов владельцев грузов на случай наступления убытков, вызванных различного рода происшествиями в процессе транспортировки груза [7].

Страховой риск - это то возможное событие, на случай возникновения которого производится страхование.

Так же страховке подлежат любые грузы любого типа, массы, которые перевозятся любым видом транспорта и на любые расстояния. Помимо самого груза есть возможность застраховать транспортную документацию или прибыль, ожидаемую за данную перевозку.

Страхование можно поделить на два вида по отношению к участвующим лицам:

- Страхование со стороны грузоотправителя, тем самым он защищает себя от затрат, если с грузом что-то случится в пути следования. Компенсация ложится на страховую компанию.

- Страхование со стороны перевозчика. На всём пути своего следования контейнер с содержимым подвергается различным рискам. Его могут повредить в порту, при снятии с судна, при перевалке с одного вида транспорта на другой и так далее. Чтобы избежать этого перевозчик имеет право дополнительно застраховать груз в любой компании, с которой у него заключен договор [5, с.37].

Особенности страхования грузов в логистике

Особенности страхования грузов напрямую зависят от того или иного вида транспортного средства, которым осуществляется перевозка товаров и материалов. Каждый тип транспорта имеет свои уникальные характеристики, которыми и обуславливаются особенности страхования.

Главной особенностью страхования грузов при автомобильных грузо-перевозках

состоит в том, что доказывать вину перевозчика должен владелец груза. Это требует очень больших усилий и времени, так как зачастую приходится обращаться в суд. Именно поэтому страхование груза очень актуально именно для автомобильных грузоперевозок. Страхование грузов при железнодорожных перевозках в России пользуется относительно небольшим спросом. Ведь оно не является обязательным, поскольку практически все перевозчики имеют полис страхования ответственности. Однако все больше и больше клиентов предпочитают оформить страховку.

Основным и необходимым документом при страховании груза, является документ, который подтверждает факт перевозки груза и его стоимость. Это может быть товарно-транспортная накладная или любой другой документ.

Самый главный вопрос, который волнует грузоотправителя – это стоимость страхования. Стоимость страховки обычно зависит от типа груза, способа его перевозки и от суммы компенсации, которую грузовладелец желает получить, если произойдет страховой случай.

Например такие знаменитые крупные страховые компании как СПАО «Ингосстрах», АО «АльфаСтрахование» и т.д. предлагают следующие цены на страхование грузов по их видам.

1. Груз стоимостью до 1 млн руб- лимит выплаты не более 1,1 млн руб. А стоимость страхования -от 8 до 2 808 руб.

2. Груз стоимостью от 1 до 300 млн руб - лимит в пределах 110% от действительной стоимости груза . Страховка- 0,155% от 110% стоимости груза .

3. Документы и коммерческая почта - лимит 1100 руб., а стоимостью страхования является 11 руб [1,с.78-80].

Факторы , которые влияют на стоимость перевозки грузов :

- Маршрут перевозки
- Вид транспорта
- Вид груза
- Класс опасности
- Объем отгрузок
- Страховое покрытие

Что же делать если наступит страховая ситуация ?

Первое , что нужно делать это придерживаться условий в подписанном договоре .Рассмотрим условия договора. Во-первых, обращаться в страховую компанию в установленные договором сроки. У кого-то это может быть 3 календарных дня с момента наступления страхового события, у кого-то – 3 рабочих дня. Во-вторых, зафиксировать сумму ущерба. Способ фиксации также должен быть оговорен со страховой компанией. В-третьих, не трогать и не перегружать поврежденный товар. Одновременно необходимо сделать все возможное, чтобы избежать дальнейшей порчи груза. Таким образом, страхование грузов в России – это сегмент страховой отрасли, обладающий существенным потенциалом для дальнейшего развития [1,с.80-81].

По данным Центрального Банка РФ, в 1-ом квартале 2021г. было заключено более 727 тыс. договоров страхования грузов на сумму страховых взносов 4,9 млрд рублей, годом ранее за тот же период — более 924 тыс. договоров на 4,7 млрд рублей. Если сравнивать годовые показатели, то в 2020г. по сравнению с 2019г. было оформлено 3,7 млн. договоров на 20 млрд. рублей против 3,6 млн. договоров на 21,6 млрд. Рублей .

Министерством экономического развития РФ принимаются меры по сдерживанию темпов роста тарифов на грузовые перевозки , разрабатываются системны мероприятия . Для дальнейшей поддержки финансовой устойчивости грузоотправителей будет продолжена практика внедрения механизма ценового коридора [3,с.3-6].

Страхование надежности функционирования логистической системы достигается

также и за счет ее обеспечивающих подсистем, т.е. за счет ее инфраструктуры. Под логистической инфраструктурой понимается совокупность видов деятельности, с помощью которых осуществляется и обслуживается процесс движения материальных и финансовых потоков или процесс товародвижения. В логистической деятельности материальные составляющие, именуемые в практике страхования как «имущество», выступают в форме средств производства, среди которых важное место занимают основные фонды [2].

Порядок страхования грузов

Условия страхования оговариваются в договоре страхования, который заключается между страховой компанией и юридическим или физическим лицом. Страхователем может быть продавец или покупатель, а также экспедитор, перевозчик. Обобщая можно сказать, что страхователем могут быть юридические лица, предусмотренные гражданским законодательством РФ и дееспособные физические лица, которые заключили со страховщиком договор страхования.

Что такое договор страхования ?

Договор страхования – соглашение между Страхователем и Страховщиком, в силу которого последний за определенную плату обязуется произвести страховую выплату при наступлении страхового случая.

Правовые основы договора определены в "Гражданском кодексе Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022)

48 главе ГК РФ «Страхование» - статьи: 929 -Договор имущественного страхования, 940 -Форма договора страхования, 942- Существенные условия договора страхования, 943 - Определение условий договора страхования в правилах страхования, 957 -Начало действия договоров страхования и 958-Досрочное прекращение договоров страхования, а также Законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации [6].

Договор страхования может быть заключен на основании одного из условий:

«С ответственностью за все риски». По договору страхования, заключенному на этом условии, возмещаются независимо от их процента:

- убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза
- все расходы по спасанию груза, если убыток возмещается по условиям страхования.

«С ответственностью за частную аварию». По договору страхования, заключенному на этом условии, возмещаются:

- убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза вследствие огня, молнии, бури, вихря и других стихийных бедствий и т.д
- убытки вследствие пропажи судна или самолета без вести;
- убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза вследствие несчастных случаев при погрузке, укладке, выгрузке груза и приеме судном топлива;
- убытки, расходы и взносы по общей аварии.

Договор страхования вступает в силу с момента оплаты страхового взноса страхователем.

Страховой случай – произошедшее событие, прописанное в договоре, при наступлении которого страхователю полагается материальная компенсация. Что является «страховым случаем» для перевозки?

1. Повреждения любой степени, утрата груза, его хищение, доставка груза в непригодном для получателя состоянии.
2. Арест груза таможенной.
3. Расходы, связанные с попаданием ТС в аварию во время нахождения в рейсе.
4. Повреждения груза или срыв перевозки, связанные с погодными условиями.

При страховании грузов объектами страхования могут выступать:

- любые грузы, перевозимые различными видами транспорта;

– расходы по доставке груза к месту назначения, но не выше 10% от страховой стоимости груза;

– ответственность за груз при перевозке, в пунктах погрузки, перегрузки.

Также страхование делится на группы в зависимости от покрываемых убытков: с полным покрытием, с частичным или с покрытием убытков только в случае крушения транспортного средства.

Какие же документы после наступления страхового случая страхователь должен предъявить поставщику :

- 1) Отгрузочные документы (накладная)
- 2) Страховой полис
- 3) Акты осмотра груза [5].

Проблемы страхования

Важнейшей и самой значимой проблемой развития транспортной логистики является отсутствие грамотных и квалифицированных бизнес-проектов, в которых наиболее точно описаны функции каждого подразделения компании. Невозможность точного разделения обязанностей приводит к тому, что один сотрудник выполняет различные виды работ, не являясь профессионалом в этой области.

1. Неэффективное использование маршрутов доставки продукции от поставщика до потребителя;

2. Слабое развитие транспортной инфраструктуры

3. Отсутствие современных транспортных средств

4. Неэффективное использование собственного и наемного подвижного состава;

5. Потери от неэффективной работы [4,с.190-191].

Проблемы с логистикой начались еще в 2020 году, когда китайские фабрики стабильно импортировали товары в США и ЕС, а обратно контейнеры не возвращались, потому что производство не работало в прежнем режиме из-за пандемии. Отправлять контейнеры обратно в Китай без груза было невыгодно и поэтому они так и остались без движения. Так же в это время поднялись цены на металл, выросла стоимость производства контейнеров. В итоге тариф поставок увеличился в среднем в 8 раз. Если в начале 2020 года аренда 40-футового контейнера из Шанхая до портов Дальнего Востока стоила порядка 1200 долл., то к концу года стоимость превысила 10 000 долл.

В 2022 году ситуация существенно усложнилась. Так, с 1 марта прекратил работу по российскому направлению крупнейший в мире контейнерный оператор Maersk (Дания). Следом за ним ушли мировые перевозчики CMA CGM (Франция) и MSC (Италия). Немецкий перевозчик Hapag-Lloyd и тайваньская Yang Ming, которые доставляли товары в Новороссийск, также заявили о прекращении работы в России [3,с.5].

Заключение

Таким образом, изменения в системе грузовых отправок выступают основой для формирования новых страховых программ и развития взаимодействия между страховщиками, перевозчиками и собственниками грузов. В данной статье рассмотрены общие вопросы страхования грузов, тем самым можно сделать данные выводы. Во первых, при наступлении страхового ущерба нужно обязательно принять все возможные меры для снижения ущерба, а также в кратчайшие сроки уведомить о наступлении страхового случая страховщика. Во вторых, страхователь пишет заявление о наступлении страхового случая, в котором указывает количество испорченного груза. И в третьих, все споры, возникающие по договору страхования должны решаться путем переговоров, а в крайнем случае спор передается на рассмотрение в Арбитражный суд.

Список используемой литературы:

1. Абдрахманова, Г. Х. Особенности страхования груза в логистике / Г. Х.

Абдрахманова, Э. З. Халимдаров // Мавлютовские чтения : материалы XV Всероссийской молодежной научной конференции : в 7 т., Уфа, 26–28 октября 2021 года / Уфимский государственный авиационный технический университет. Том 1. – Уфа: Уфимский государственный авиационный технический университет, 2021. – С. 77-81. – EDN ZBOYYQ.

2. Иванов, В. А. Риски и страхование в логистических системах / В. А. Иванов // Труды 78-й студенческой научно-практической конференции РГУПС, Воронеж, 19 апреля 2019 года / Филиал РГУПС в г. Воронеж. Том Часть 1. – Воронеж: филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования "Ростовский государственный университет путей сообщения" в г. Воронеж, 2019. – С. 51-53. – EDN TSTJGO.

3. Изотова, А. Н. Рынок страхования грузовых перевозок: проблемы и перспективы / А. Н. Изотова, Р. Ш. Ковалева, А. А. Мигел // Дневник науки. – 2022. – № 5(65). – EDN DOVCRE.

4. Оборин, М. С. Тенденции развития транспортно-логистических систем региона / М. С. Оборин // Сервис в России и за рубежом. – 2019. – Т. 13, № 4(86). – С. 188-196. – DOI 10.24411/1995-042X-2019-10417. – EDN UINLGQ.

5. Свинина, А. Р. Страхование грузов в логистике / А. Р. Свинина, С. В. Уголков // Системный анализ и логистика. – 2020. – № 1(23). – С. 37-42. – EDN MHGHAZ.

6. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.01.1996 № 14-ФЗ//СПС “КонсультантПлюс”. URL :https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/f97fa76d258f4b035ab80b1e8926c01fa436807d/?ysclid=lfbcrlxlk533168540

(дата обращения 22.03.2023)

7. Страхование грузов [Электронный ресурс] : Википедия.-URL:(дата обращения 22.03.2023)

https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%B3%D1%80%D1%83%D0%B7%D0%BE%D0%B2

УЧЕТ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ: ПРЕИМУЩЕСТВА, НЕДОСТАТКИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Погибелева Т.Р.

Студент

Сташина Ю. С.

Научный руководитель

Российском Государственном Социальном Университете,
Россия, г. Москва

Аннотация: В данной статье был проведен анализ популярности электромобилей, определены их преимущества и недостатки, понятна выгодность покупки электрокаров, и наконец, установлено насколько они удобны в эксплуатации. Также было проведено маркетинговое исследование компании «Tesla Motors».

Ключевые слова: электромобиль, экология, недостатки, преимущества, гибридность

В 21 веке планета столкнулась с большим количеством глобальных проблем, в число которых входят экологические («парниковый эффект», изменения экосистемы, кислотные дожди и т.д.). Электромобили стали одним из решений этой проблемы. Благодаря этому виду транспорта количество выхлопных газов, выбрасываемых в атмосферу, снижается. Но как у любой альтернативы есть плюсы, так и минусы. Например, есть страны, которые до сих пор не готовы к внедрению электромобилей; или, например, в отличие от того же автомобиля на

бензине, электромобилю нужно больше получаса для полной подзарядки, и тут возникает вопрос, готовы ли люди жертвовать своим временем?

Актуальностью исследования темы

Цель работы: Провести исследование электромобилей в мире и в определенных странах с точки зрения маркетинга, проанализировать насколько насыщен рынок электромобилей.

Задачи:

1. Провести анализ того, насколько электромобили популярны в мире и в отдельных странах
2. Выявить преимущества и недостатки данного вида транспорта
3. Сделать вывод, выгоден ли электромобиль
4. Определить удобен ли электромобиль в обслуживании

На настоящий момент электромобили стремительно набирают известность, с каждым годом их продажи увеличиваются в несколько раз. Этот процесс происходит в первую очередь, потому что постоянное развитие новых технологий делает производство и эксплуатацию электротранспорта дешевле, а органическое топливо для обычных (бензиновых или дизельных) автомобилей постоянно растет в цене. Также нельзя забывать о выбросах вредных веществ двигателями автомобилей, впоследствии способствующих загрязнению окружающей среды.

Электромобиль — автомобиль, приводимый в движение одним или несколькими электродвигателями с питанием от независимого источника электроэнергии (аккумуляторов, топливных элементов, конденсаторов и т. п.), а не двигателем внутреннего сгорания [11]. Главная разница между автомобилем и электромобилем – в отсутствии у второго топливной системы.

Первые электромобили начали появляться еще во второй половине XX века и это не Tesla, как многие привыкли думать. Morrison Electric – первый электромобиль, как его принято считать, был выпущен в 1890 году. Фердинанд Порше выпустил электрокар под названием Lohner Porsche в тысяча восемьсот девяносто восьмом году - за 33 года до того, как основал компанию Porsche. В 1912 Генри Форд выпустил Ford Model T, который стоил 650 долларов, тем самым переведя всю популярность с электрокаров на бензиновые, потому что тогда цены на электромобили достигали 1600 долларов, что оказалось не выгодно. В XXI веке популярность вновь вернулась к электрическим авто, благодаря Илону Маску и его Tesla Roadstar 2008 года выпуска [2].

Преимущества и недостатки.

Преимущества электромобилей:

- Нулевой выхлоп электрических авто действительно делает атмосферу в загазованной городской среде чище.
- Выгодны в эксплуатации
- Современные и бесшумные
- Комфорт и динамика езды
- Безопасность для пассажиров

Недостатки электромобилей:

- Дефицит зарядок
- Даже если учитывать, что обслуживание и «топливо» дешевое, сами электромобили остаются дорогими.
- Производство аккумуляторов на традиционных станциях дает сильный углеродный
- Зимой аккумулятор теряет в емкости
- Зарядка требует много времени

По этим данным можно сделать вывод, что главным преимуществом электрокара является экологичность, а главным недостатком – подзарядка.

Сейчас большинство стран переходит на электронные автомобили, отказываясь от бензина. Например, в 2011 году в мире было продано всего 55 тысяч «батарейных» машин, а в 2021 году их число достигло 6,8 миллионов. За десятилетие — рост в 124 раза. По продажам электрокаров лидирует Китай, США и Германия. В России в 2011 году было официально продано лишь 44 электрокара Mitsubishi i-MiEV. В 2021 году продажи новых EV составили уже 2254 единиц. Прибавка за 10 лет — всего лишь 50-кратная. Наш рынок легковых электромобилей составляет лишь 0,03% от мирового [2].

Лидерами продаж электрокаров является Норвегия, Исландия, Швеция и Нидерланды. Высокий спрос на электрокары в этих странах обусловлен беспокойством стран проблемами окружающей среды. Скандинавские страны имеют высокий уровень жизни и покупательской активности, поэтому граждане могут себе позволить приобретение электрокаров [9].

Топ 5 электромобилей в Европе [7]:

1. Tesla Model Y – 45 240 шт.
2. Tesla Model 3 – 40 404 шт.
3. Fiat 500e – 33 160 шт.
4. Volkswagen ID.4 – 23 742 шт.
5. Peugeot e-208 – 23 134 шт.

Топ 5 электромобилей в США [10]:

1. Tesla Model Y – 191 451 шт.
2. Tesla Model 3 – 156 357 шт.
3. Ford Mustang Mach-E – 28 089 шт.
4. Tesla Model S – 23 456 шт.
5. Chevy Bolt EV/EUV – 22 012 шт.

Топ 5 электромобилей в Китае [6]:

1. BAIC EU-Series – 111 047 шт.
2. BYD Yuan - 67 839 шт.
3. SAIC Baojun E-series EV - 60 050 шт.
4. Chery eQ EV - 39 401 шт.
5. BYD Tang PHEV - 34 084 шт.

Китайский рынок автомобилей в 2019 году стал одним из наиболее насыщенных электромобилями: за 2019 год в Китае было продано 1,177 млн электрокаров. В 2022 эта цифра выросла до 2,17 миллиона [1].

Российский рынок электромобилей развивается крайне медленно и, например, за тот же 2019 в России было продано всего 353 электрокара. Россия не стремится развивать рынок автомобилей, так как она является одним из главных нефтяных центров. Но, несмотря на это, С.С. Собянин пообещал заменить все дизельные автобусы в столице на электробусы к 2030 году, чтобы уменьшить объёмы выхлопных газов в столице [4].

Топ 5 электромобилей в России [8]:

1. Nissan Leaf — 12,3 тысячи экземпляров;
2. Tesla Model 3 — 1 тысяча штук;
3. Porsche Taycan — 837 штук;
4. Audi e-tron — 710 штук;
5. Tesla Model Y — 509 штук..

Одним из недостатков была выявлена дорогая комплектация электромобиля, из чего можно сделать вывод, что электромобиль «среднего класса» с хорошим запасом хода обойдется покупателю более чем в два миллиона рублей. В то время, как за такую же цену можно купить топливную машину «комфорт класса». Но стоит помнить, что электромобиль будет обходиться дешевле в обслуживании, так как электричество дешевле топлива. Если говорить о премиум сегмент электромобилей, в частности, продукцию Tesla Motors, то нужно заметить, как в последнее время они совершили революцию на рынке электрических авто и сегодня представляют собой одни из наиболее качественных электрокаров.

Сейчас можно сделать вывод, что на дорогах находится все больше электромобилей. Производство до сих пор не совсем налажено, много проектов находится в стадии разработки, но вместе с этим электромобили все равно обладают многочисленными преимуществами. В настоящее время электромобили очень популярны в Европе и Китае, но уже можно говорить о том, что скоро станут самыми востребованными видами транспорта по всему миру.

Во время создания Tesla они опирались на так называемое «зеленое население». Из-за загрязнения окружающего мира люди начали больше заботиться о планете и переходить на электронику и использовать переработанные ресурсы. Данному населению важно, чтобы транспорт был удобен для передвижения, но нес минимальное воздействие на экологию. Именно таким параметрам и соответствует Tesla.

Tesla является одним из самых продаваемых видов электрокаров. Сначала она была продаваема только в Соединенных Штатах, но в скором времени захватила всю Европу. Чем же она так привлекает публику? Компания Tesla не имеет дилеров, у нее присутствует три канала «связи»: Тест-драйвы; Онлайн-продажи; Собственные магазины. Персонал, работающий в «шоурумах», получает фиксированную зарплату, которая не зависит от количества продаж. Это еще одна особенность компании Tesla. Этим самым Илон Маск также хотел доказать уникальность своих электрокаров.

Tesla является машиной премиум-класса, из-за чего цена довольно высокая. Повышенная цена исходит из-за дорогих комплектующих, а также из технологий, которые Tesla использует в своих электромобилях. Цены на электрокары Tesla варьируются от 3 млн до 16 млн рублей, этот пункт является одним из причин, почему в России практически не ездят на данном виде транспорта.

У электрокаров данной модели нет рекламы, как например у того же Ягуара. Tesla знают больше как «творение» самого богатого человека планеты. Лицо Илона Маска дает своевольную рекламу его машинам. Также в салонах приветствуется так называемая «фотозона». Любой человек может прийти и сфотографироваться с понравившимся автомобилем и потом выставить это в свои социальные сети, чем также привлечь внимание публики. Tesla не нужна физическая реклама из-за того, что название этой машины постоянно находится на слуху у миллиона человек.

Рассмотрим сильные и слабые стороны Tesla в виде SWOT-анализа:

Сильные стороны:

1. Большой запас хода по сравнению с конкурентами
2. Эксклюзивные технологии
3. Современный дизайн
4. Все электрокары персонализированы
5. Самая популярная модель на рынке электромобилей

Слабые стороны:

1. Высокая цена
2. Низкая безопасность при езде на автопилоте. Большая вероятность сбоя и аварии
3. Без подключения к интернету машина не поедет

4. Технические проблемы с управлением
5. Слабо развитое маркетинговое продвижение

Возможности:

1. Уменьшение объемов производства нефтяных компаний
2. Увеличение экологических барьеров для топливных автомобилей
3. Рост количества электростанций для подзарядки электромобиля

Угрозы:

1. Конкуренты могут брать что-то для себя и совершенствовать свои авто
2. Завышенные таможенные пошлины

На основании выше написанного, можно сделать выбор, что самыми слабыми сторонами электрокара является высокая цена и отсутствие безопасности при отказе автопилота, к сильным сторонам можно отнести большой запас хода и персонализацию. Основная угроза – совершенствование электромобилей конкурентов, но, проведя успешную рекламную кампанию, Tesla сможет ее пережить об этом.

На основании анализа компании Tesla, можно сделать вывод, что из-за отсутствия рекламной компании и маркетинга, компания теряет доход. Для решения проблемы стоит увеличить количество официальных дилеров в странах, подготовить необходимое информационное пространство (пропаганда электромобилей и то, как улучшится экологическая ситуация). Также стоит обратить внимание на увеличение ассортимента продукции и предложение потребителям более бюджетной модели электрокара. Также нужна возможность подбора портативной зарядки, что уменьшит время, которое тратит человек на полный заряд своего авто.

В заключении можно сказать, что в ходе исследования был проведен анализ популярности электромобилей, определены их преимущества и недостатки, понятна выгода покупки электрокаров, и наконец, установлено насколько они удобны в эксплуатации. Также было проведено маркетинговое исследование компании «Tesla Motors».

Электромобили сейчас – это решение проблемы, преследующей население мира долгие столетия. Электромобили сейчас способствуют решению проблемы о выбросах нефти в атмосферу. Большой процент покупки электрокаров в Европе и Китае. У этого вида есть недостатки в виде дефицита зарядных устройств в некоторых точках планеты и недоступность деталей, но электромобиль считается экологичным и дешевым в обслуживании. Удобнее всего эксплуатировать электромобили в Европе и Америке, так как эти страны обладают большим количеством зарядных станций. Но в скором времени власти всех стран создадут все возможные условия для использования таких высокотехнологичных изобретений, как электромобили.

Список литературы

1. В Китае удвоились продажи электромобилей и гибридов // URL: <https://dzen.ru/a/Y8T9005P3VXTalnQ> (дата обращения: 14.01.2023 г.)
2. Глобальная электромобильность в цифрах // URL: <https://dzen.ru/media/id/61dc01dcc836131b14662ecb/globalnaia-elektromobilnost-za-10-let-v-cifrah-portal-elements-predstavil-62f39f77f8c1b7358526c7f3> (дата обращения: 10.08.2022 г.)
3. Когда появились первые электромобили или что было до Теслы? // URL: <https://zen.yandex.ru/media/gear5/kogda-poiavilis-pervye-elektromobili-ili-chto-bylo-do-tesly-5ef2d4238d3a946a7b637dd1> (дата обращения: 24.06.2020 г.)
4. Москва планирует полностью заменить автобусы электробусами до 2030 года // URL: <https://tass.ru/ekonomika/9734407> (дата обращения: 16.10.2020 г.)
5. Плюсы и минусы автомобилей Tesla // URL: <https://zen.yandex.ru/media/valdemarz/plusy-i-minusy-avtomobilei-tesla-5d9e1e521e8e3f00ad448234> (дата обращения: 9.10.2019 г.)
6. Рынок электромобилей-2019 и прогнозы на 2020 год // URL:

<https://www.drom.ru/info/misc/78049.html> (дата обращения: 2.05.2020 г.)

7. Самые продаваемые электромобили в Европе // URL: <https://yandex.ru/turbo/kolesa.ru/s/news/samye-prodavaemye-elektromobili-v-evrope-lidiruyut-dve-modeli-tesla-a-gde-zhe-vw> (дата обращения: 8.01.2022 г.)

8. Самым популярным электрокаром в России стал Nissan Leaf // URL: <https://quto.ru/journal/news/samym-populyarnym-elektrokarom-v-rossii-stal-nissan-leaf-19-08-2022.htm> (дата обращения: 19.08.2022 г.)

9. Сколько сейчас эксплуатируется электромобилей в мире // URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Electric_car_use_by_country

10. ТОП 8 электромобилей США по продажам // URL: <https://ecomhub.ru/top-8-electric-vehicles-in-the-us-by-sales/> (дата обращения: 4.01.2023 г.)

11. Что такое электромобиль? // URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BC%D0%BE%D0%B1%D0%B8%D0%BB%D1%8C>

12. Kokin, S. B. Traction batteries of modern electric vehicles / S. B. Kokin // Science and Technology of Kazakhstan. – 2022. – No. 2. – P. 154-160. – DOI 10.48081/BXTH2502. – EDN VMYRBI.

ТРАНСПОРТИРОВКА КРУПНОГАБАРИТНЫХ И ТЯЖЕЛОВЕСНЫХ ГРУЗОВ

Малюшкина Е.А.

Студент

Парасоцкая Н. Н.

Научный руководитель

К.э.н., доцент

Российский Государственный Социальный Университет

Россия, г. Москва

Аннотация: В статье рассмотрены общие понятия транспортировки грузов и особенности крупногабаритных и тяжеловесных перевозок.

Ключевые слова: Груз, перевозка, транспортировка.

Введение: Для транспортировки крупногабаритных и тяжеловесных грузов, есть определённые правила, законы и штрафы.

Цели и задачи: Рассмотреть правила транспортировки крупногабаритных и тяжеловесных грузов,

1. Правила Транспортировки крупногабаритных и тяжеловесных грузов.

На каждом транспорте существует понятие крупногабаритного и тяжеловесного груза. Даже на одном виде транспорта отсутствует единое понятие КТГ, что связано с особенностями и возможностями подвижного состава, применяемого для перевозки нестандартного по размеру и весу груза, а также с безопасностью самой транспортировки. [1]

Инструкция по транспортировке крупногабаритных и тяжеловесных грузов автомобильным транспортом регламентирует перевозку грузов на транспортных средствах, габариты и весовые параметры которых (с грузом или без груза) превышают значения, установленные Государственным стандартом.

Транспортное средство с грузом или без груза считается крупногабаритным, если его размеры превышают хотя бы один из следующих показателей: по высоте 4,0 м от поверхности дороги, по ширине 2,5 м, по длине 20 м для автопоезда с одним прицепом (полуприцепом) и 24 м для автопоезда с двумя и более прицепами, а также если груз выступает за заднюю точку габарита транспортного средства более чем на 2 м.

Основные правила транспортировки крупногабаритных и тяжеловесных грузов

1. Груз не ухудшает обзор водителю.
2. Груз не оказывает негативного влияния на устойчивость транспортного средства.
3. Не закрывает светоотражатели, осветительные устройства, опознавательные знаки, не препятствует восприятию сигналов, подаваемых водителю рукой.
4. Не создает шумов, не поднимает пыль при движении, не вредит дороге и окружающей среде.

Если же одно из этих условий нарушается во время транспортировки, водитель должен устранить нарушение. Если это невозможно, необходимо прекратить движение, в противном случае будет выписан штраф.

Основным нормативным документом, регулирующим перевозку крупногабаритных и тяжеловесных грузов, является Инструкция Минтранса России и МВД России по перевозке крупногабаритных и тяжеловесных грузов автомобильным транспортом по дорогам Российской Федерации от 27.05.1996 (с изм. на 12.11.2012). Кроме того, крупногабаритные и тяжеловесные грузы должны перевозиться с учетом требований Правил дорожного движения Российской Федерации, правил перевозки грузов и дополнительных требований, указанных в разрешении на перевозку груза.[4]

Перевозка по дорогам крупногабаритных и тяжеловесных грузов может осуществляться только на основании специальных разрешений.

Заявления для получения разрешений на перевозку крупногабаритных или тяжеловесных грузов, в зависимости от вида предполагаемых перевозок (международные, межрегиональные или местные), категории крупногабаритных и тяжеловесных грузов и места нахождения транспортного средства перевозчика, подаются в соответствующие органы, с территории, обслуживания которых начинается маршрут.

Заявления для получения разрешений на международные перевозки крупногабаритных и тяжеловесных грузов всех категорий подаются в Министерство транспорта РФ. [3]

2. Транспортировка крупногабаритных и тяжеловесных грузов ЖД транспортом

Правила перевозки крупногабаритных грузов ЖД транспортом:

1. Равномерное распределение веса груза по вагону или платформе.
2. Груз не должен мешать опознавательным знакам.
3. Груз должен быть надежно закреплен.
4. Он не должен издавать какие-либо звуки во время транспортировки.
5. Обязательно должны быть согласованы план погрузки, выгрузки и техническая документация.
6. Во время транспортировки должны соблюдаться нормы экологического законодательства.
7. Обязательное оформление и утверждение у представителей ЖД крепежных схем.

Транспортировка может быть выполнена любым из подходящих способов:

1. В вагонах, как закрытого, так и открытого типа;
2. В контейнерах;
3. На специально приспособленных платформах

Квалифицированные сотрудники отдела логистики компании, занимающейся организацией перевозки. Ими при оказании услуг будут учтены все особенности транспортировки конкретного груза, обеспечат документальное сопровождение. Такую работу лучше доверить профессионалам. Только это гарантирует высокую скорость, качество, безопасность и отсутствие проблем с выполнением перевозки. [5]

Составление маршрута. Технология транспортировки крупногабаритных и тяжеловесных грузов предусматривает предварительное составление маршрута. Это очень важный документ, от которого зависит срок перевозки, стоимость. Перечень нужных для ее выполнения документов, согласовывается он с подрядчиками и государственными органами.

При внесении изменений требуется повторное согласование.[1]

составлении маршрута нужно учитывать:

1. срок перевозки;
2. время года;
3. погодные условия;
4. состояние подвижного состава.

Маршрут заранее должен быть утвержден руководством ЖД.

При повреждении товара ответственность за порчу несет транспортная компания.[2]

Документация для транспортировки

Осуществление транспортировки крупногабаритных и тяжеловесных грузов сопровождается обязательным оформлением следующих документов:

1. дорожная ведомость
2. документация к грузу
3. документ об объявленной ценности и опись мест
4. счет или счет-фактура
5. счет-проформа
6. упаковочный лист
7. договор о перевозке негабарита
8. страховой договор
9. товарно-транспортная накладная
10. специальное разрешение

Преимущества транспортировки грузов ЖД транспортом.

1. Возможность выполнения мультимодальных перевозок.
2. Развитая сеть дорог.
3. Высокая скорость и грузоподъемность подвижных составов.
4. Высокая скорость оформления документов, необходимых для пересечения грузом границы.
5. Низкая стоимость транспортировки.

Заключение

Изучив возможности и перспективы использования различных видов транспорта для транспортировки крупногабаритных и тяжеловесных грузов, можно сделать вывод, что каждая транспортировка крупногабаритного и тяжеловесного груза индивидуальна, нельзя определить стандартную схему перевозок всех крупногабаритных и тяжеловесных грузов. В зависимости от габаритов, массы, сроков доставки, местонахождения получателя и отправителя груза, создаётся необходимость использования других видов транспорта.

Чтобы осуществлять транспортировку крупногабаритных и тяжеловесных грузов автомобильным транспортом, обязательно нужно иметь разрешение, полученное у специальных органов. Сделать это надо на территории, с которой начинается транспортировка. При этом не нужно получать разрешения у соответствующих органов иных регионов страны, даже если через них тоже будет проходить маршрут транспортировки.

Необходимо учесть тот факт, что если транспортировка крупногабаритных грузов автомобильным транспортом производится по федеральным трассам, заявление на ее разрешение нужно подать в органы управления федеральной автодороги, которая ближе всего находится к пункту начала транспортировки.

Если необходима перевозка крупногабаритных и тяжеловесных грузов, нужно получить разрешение на перевозку за рубеж, то следует подать заявление в Федеральную дорожную службу РФ либо в орган, который уполномочен ею.

Что нужно знать при перевозке груза?

Естественно, в первую очередь и прежде всего — габариты и массу груза. Причем измерять массу и габариты нужно в любом случае, даже если логика вместе с глазомером

уверены, что данный груз ну никак к «крупногабаритам» или «тяжеловесам» не относится.

Точное определение параметров груза, что важно и в упакованном виде тоже необходимо для правильного выбора машины и для верного расположения груза в ней.

Список используемых источников:

1. Носов, А. Л. Региональная логистика / А.Л. Носов. - М.: Альфа-пресс, 2019. - 168 с
2. Страхование груза // Российские грузоперевозки : сайт. – URL: <https://tvav.su/info/articles/osobennosti-strakhovanija-gruzov> (дата обращения: 14.10.2022)
3. Транспортировка и хранение // ОКВЭД : сайт. – URL: <https://xn----dtbec0aczc11.xn--p1ai/razdel-h/> (дата обращения: 14.10.2022)
4. Транспортировка // Википедия : сайт. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Транспортировка> (дата обращения: 14.10.2022)
5. Саркисов, С. В. Управление логистикой / С.В. Саркисов. - М.: Дело, 2019. - 368 с

УЧЁТ ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ НА ТРАНСПОРТНУЮ ЛОГИСТИКУ РФ

Жесткова А. А.

Студент

Парасоцкая Н. Н.

Научный руководитель:

К.э.н., доцент

Российский Государственный Социальный Университет

Россия, г Москва

Аннотация: В статье будет идти речь о том, как повлияли санкции на транспортную логистику Российской Федерации. Также узнаем с какими проблемами столкнулась страна в таких условиях. И рассмотрим, какие виды перевозок, как осуществляют работу в санкционной режиме.

Ключевые слова: Санкции, логистика, Россия, морские перевозки, авиаперевозки, авиатранспорт.

После начала военной операции на Украине в конце февраля 2022 все участники внешнеэкономической деятельности столкнулись с проблемами в связи с западной санкционной политикой, которая затронула многие сферы деловой активности. Логистика превратилась в одно из средств давления Запада. Россию лишили эффективно вести внешнюю торговлю, были введены ограничения на заход российских судов в иностранные порты, запрет на въезд российских грузовиков на территорию Евросоюза, повышены страховые покрытия для судов и отказ практически всех иностранных морских операторов от работы с российскими грузами. Больше всех пострадали производители электроники, предприятия нефтегазовой отрасли.

Из-за санкций, уходом международных компаний с Российского рынка в нашей стране начался логистический кризис. Поставки товаров стали в несколько раз дороже, а некоторые совсем оказались недоступными.

Предприниматели покупают продукцию на счет резерв, находят аналоги при российских изготовителях, перестраивают трейдерские маршруты, а также стараются прорваться в новейшие рынки поставки.

На сегодня объёмы импорта несколько снизились по сравнению с советским периодом благодаря тому, что за последнее время было освоено производство ряда отечественных материалов – с 600 млн. долл. США до 400 млн. долл. США. Сейчас Россия может обеспечить себя значительным объемом материалов, за исключением:

1. изоляционных и полупроводящих пероксидно-сшиваемых полиэтиленов для силовых кабелей на напряжение 220–500 кВ;
2. сшиваемых безгалогенных композиций;
3. электроизоляционной и полупроводящей бумаги;
4. полибутилентерефталата;
5. водоблокирующих материалов;
6. в необходимых объёмах оптических волокон;
7. этиленпропиленовых, хлоропреновых и этиленвинилацетатных.

Весной 2022 года произошло много изменений в следствии этого логистическим компаниями пришлось перестраиваться.

Работу России приостановили крупные зарубежные переводчики:

1. TNT
2. FedEx
3. UPS

Приостановили работу крупные судоходные компании:

1. ONE
2. Hapag-Lloyd
3. HMM
4. CMA CGM

Также перестали пускать на территорию Евросоюза грузовые автомобили из России и Белоруссии, приходится передавать грузы на границе европейским коллегам. Перечень товаров, по которым запрещены импортные и экспортные операции с Россией в Евросоюзе, США, Великобританией, Японией, Швейцарией, Канаде создают проблемы на границе: Таможня проверяет на санкционные товары из Европы в Россию и наоборот.

Грузооборот северо-западных портов России (в том числе Петербург и Ленинградскую область) сократился на 41% объём контейнерных перевозок из Западной Европы в Петербургский порт снизился на 70%.

Теперь на Европейском направлении срок доставки прогнозировать очень тяжело, из-за этого возникают сложности с формированием цен.

Меньше всего изменилась работа на китайском направлении. Сроки доставки товаров увеличились не на много. С турецкими перевозками проблем не возникает. Хорошо идут грузы из Индии и Пакистана, через Иран и Азербайджан (также и наоборот).

Согласно опросу Wildberries, 70% российских предпринимателей, которые торгуют российскими и азиатскими товарами, не испытывают проблем с логистикой. На китайском направлении чаще всего товары возят по железной дороге.

Перечень товаров, которые временно нельзя вывозить из России (наша продукция попала в список товаров) запрещено вывозить из страны без документов, подтверждающих, что они сделаны в России. Этот список-ответная мера нашего правительства на антироссийские санкции.

Россия собирала необходимые сертификаты, но недавно требования о предоставлении на таможне таких документов для нас отменили. Возникли следующие проблемы:

1. На нашем рынке появились дополнительные ввозные пошлины (за отправку продукции в США, Канаду, Австралию, Новую Зеландию, Великобританию Россия платит этим странам 35% от стоимости товара)
2. Задержки с поставкой, цены выросли
3. Некоторые заказчики без объяснений отказались покупать российские микрофоны

Экспортные продажи падают, поэтому Россия собирается сфокусироваться на российском рынке.

Морские перевозки

Внешняя торговля России на 90% зависела от иностранных судов, отказ от иностранных судовладельцев стал ударом для нашей страны. С Россией отказались ведущие логистические корпорации, связанные с морскими контейнерными перевозками. Перестала действовать система бронирования, контейнеры, которые направлялись в Россию были выгружены в портах, из-за этого пришлось оплачивать хранение грузов. По подсчетам количества застрявших контейнеров на пути в Россию оценивается в более 300 тысяч единиц. Отечественные перевозки попали под санкции, Российским судам запретили заходить в Европейские порты. Также наложили санкции на транспортную инфраструктуру. Сильнее всего пострадало скандинавское направление. Можно сказать о полной остановки морских перевозок в европейскую часть нашей страны. Иностранные экспортёры отказались работать с Россией из-за высокого риска блокировки грузов.

Авиаперевозки

Европа полностью закрыла воздушное пространство для России, а Россия в ответ наложила санкции против самолётов, принадлежащих странам Евросоюза. Лидер авиатехники прекратили поставку комплектующие для Российских самолётов. За пределами страны арестовывают авиатранспорт, находящийся в лизинге, а также отзывают сертификаты лётной годности. В России приостановили работу иностранные курьерские сервисы: FedEx и UPS, немецкая DHL.

Авиатранспорт

Наложены санкции на въезд на территорию ЕС для Российских компаний, которые занимаются перевозкой грузов автомобильным транспортом. Европейским перевозчикам можно возить грузы на территорию РФ, многие воспользовались своим положением и подняли цены на услуги.

Таможня проверяет не везут ли перевозчики санкционный товар из Европы в Россию, документы тщательно проверяют. Некоторые европейские поставщики временно перестали работать с Россией, так как боятся попасть под санкции. Список товаров, запрещенные к вывозу к ЕС меняется ежедневно.

В следствии этого цены на грузоперевозки возрастают и появились риски того, что товар до России может не доехать.

Вывод

Россия не осталась в полной изоляции, организовывать доставку можно из любой точки мира, но придётся использовать обходные пути, а это влияет на цену и сроки доставки. Ведущую роль международных перевозок российского импорта и экспорта играет:

1. морской и водный транспорт
2. железная дорога и автомобильные перевозки
3. авиационные

Обороты логистического бизнеса в России выросли за 10 лет почти вдвое:

- 2009 год-1,5 оборота
- 2010 год-1,9 оборотов
- 2011 год-2,1 оборот
- 2012 год-2,5 оборота
- 2013 год-2,6 оборотов
- 2014 год-2,65 оборотов
- 2015 год-2,9 оборотов
- 2016 год-3,1 оборотов
- 2017 год-3,3 оборота
- 2018 год-3,5 оборота
- 2019 год-3,9 оборотов
- 2020 год-3,8 оборотов

- 2021 год-3,95 оборотов

Список используемых источников:

1. Журнал «Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ»
2. Статья Евгения Ленская (Директор по ВЭД, ЗАО «Торговый Дом ВНИИКП»), «РусКабель»
3. Статья Павла Храмкина (Тинькофф журнал)

ТРАНСПОРТ КИТАЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Хамзина Е. Ф.

Студентка 1 курса

Косоплечев А. В.

Научный руководитель

Директор колледжа РГСУ

Российский Государственный Социальный Университет
Россия, г.Москва

Аннотация: Данная статья посвящена обзору транспорта в Китае. Там происходит постоянное развитие и совершенствование транспортной отрасли. Железнодорожный транспорт сегодня является ведущим среди универсальных видов пассажирских и грузоперевозок во многих крупных странах мира, в том числе, и в Китае. это обусловлено, прежде всего, географическими особенностями: на территориях большой протяженности передвигаться по железной дороге удобно, экономично, относительно безопасно.

Ключевые слова: транспортная сеть, железнодорожный транспорт, автомобильный транспорт, воздушный транспорт, водный транспорт, экологические проблемы.

Введение: Транспортная сеть - это связующее звено экономики и цивилизации. В Китае говорят: если хотите разбогатеть, вы должны сначала построить дороги. С периода основания Китайской Народной Республики, китайский народ открыл многочисленные дороги и мосты, превратил Китай в крупнейшую транспортную империю и с каждым днем ускоряют это строительство. Развитие транспорта стало новатором модернизации Китая

Торговые пути с древности способствовали межкультурному общению, развитию стран и территорий и распространению инноваций. Проблема транспортных коммуникаций остается актуальной и в наши дни. Особенно в данной ситуации, на фоне которой взаимоотношения России и Китая стремительно улучшаются во всех сферах, и сфера транспортной коммуникации не исключение, ведь поставки китайского транспорта увеличиваются с каждым годом, а также государства соединены железнодорожными путями и на этом они не останутся, именно поэтому эта тема актуальна как никогда.

Целью является выявления проблем транспорта в КНР и изучение перспектив развития этой сферы.

Достижение внушительных темпов роста экономики Китая и внешнеэкономических отношений, было бы невозможно без модернизации и интенсивного развития транспортной системы страны. Ведущую роль в экономике играют несколько вида транспорта: железнодорожный, автомобильный, морской, авиатранспорт.

В начале 2022 г. Парламент КНР опубликовал план развития транспортной системы страны до 2025 года, часть транспортной концепции КНР до 2035 года. Её цель обеспечить транспортную доступность территории КНР и зарубежных маршрутов. К 2035 году планируется сформировать всекитайское транспортное кольцо «1-2-3» для пассажироперевозок и глобальное логистическое кольцо «1-2-3» для грузоперевозок (оно

позволит доставлять почту, отправленную экспресс-службами, в пункт назначения в Китае за один день, в соседние страны за два, в основные города мира — за три дня). По этим планам, общая протяженность высокоскоростных железных магистралей, со скоростями движения поездов 250 км в час и больше, составит 50 тыс. км (по сравнению с 38 тыс. км в 2020 году), сеть скоростных железных дорог охватит не менее 95 % городов с населением более 500 тыс. человек.

Железнодорожный транспорт

Железные дороги — весьма популярный вид транспорта для дальних поездок в Китае. Китай занимает второе место в мире по этому показателю, уступая США, но опережая Россию. Сеть охватывает почти все провинции. К настоящему времени развивающаяся национальная система высокоскоростного движения в Китае стала крупнейшей в мире, превышающей таковые в Японии и Европе вместе взятые. Длина железных дорог достигла 150 тыс. километров, из которых 40 тыс. км приходится на высокоскоростную железную дорогу, что сопоставимо с длиной экватора Земли. Высокоскоростные железные дороги являются одним из новых способов транспортировок в нынешнем современном обществе, это является очевидным превосходством. Максимальная скорость составляет 350 км[5].

Железнодорожная скоростная пассажирская транспортная сеть в Китае составит более 40 тыс. км, объединив все областные центры и города с населением свыше 500 тыс. чел, что составит более 90% населения страны[5]. Будет достигнута цель: «Население быстрее передвигается, товары быстрее расходятся».

Китай запустил второй в мире коммерческий поезд на магнитной левитации (маглев); стоимость проекта составила 1,2 млрд долл.

В планах развития железнодорожного транспорта Китая:

- рост маршрутной скорости пассажирских поездов;
- рост средней скорости доставки грузов;
- увеличение объемов инвестиций;
- рост грузооборота и пассажирооборота;
- увеличение количества железнодорожных поездов;
- строительство новых линий.

Перед правительством и железнодорожной транспортной компанией, стоят серьезные задачи, которые планируется реализовать в будущем. Поставленные цели требуют больших финансовых, трудовых, материальных ресурсов. Благодаря инвестициям, которые в настоящее время поступают в железнодорожный транспорт, и большому числу специалистов все поставленные задачи должны быть решены.

Автомобильный и общественный транспорт

Автомобильный транспорт играет одну из важнейших ролей в перевозках пассажиров, а также грузов на короткие и средние расстояния. Китай имеет наиболее развитую сеть автодорог в мире. Системы городских автодорог имеют сложную структуру и высокое качество дорожного покрытия.

Непрерывный рост внутренней экономики Китая является прочной основой для автомобильного транспорта, который может гибко реагировать на новые вызовы и качественно и количественно решать стоящие перед ним задачи. В рамках глобализации экономические, торговые и личные обмены между Китаем и другими государствами постоянно растут. Во всем мире автомобильный транспорт, играет значительную роль в содействии экономическому развитию, торговле, туризму, мобильности людей и социальному прогрессу. И Китай будет лучше подготовлен к поддержанию внутреннего развития, что необходимо для гармоничного и устойчивого экономического и социального развития. Китай прилагает определенные усилия для развития дружбы, сотрудничества и диалога в области автомобильного транспорта путем более активного и прагматичного решения проблем. Можно считать, что при взаимных усилиях в ближайшем будущем автомобильный транспорт внесет значительный вклад в новые достижения Китая.

По развитию автомагистралей высшего уровня сложности (хайвэй) Китай занимает первое место — в КНР таких автомагистралей 161 тыс. км (в США — около 97 тыс. км).

В стране насчитывается более 45 тыс. автобусов, 4,5 тыс. троллейбусов, в четырех городах имеются трамваи, в Пекине и Тяньцзине - метро общей протяженностью 47 км.

Самым распространенным видом городского транспорта в Китае остается велосипед. В стране 120 млн. велосипедов, что составляет 6 велосипедов на 10 горожан. Велосипедный транспорт создает немалые сложности. Стоянки для велосипедов и специальные дорожки на транспортных магистралях значительно сужают ширину проезжей части дороги. На данный момент в Пекине около 50 перекрестков, где в час пик количество велосипедов превышает 10 тыс. шт.

Водный транспорт

Местные и межрайонные грузоперевозки часто осуществляются речным транспортом. Общая протяженность рек в Китае составляет 226,8 тыс. км, протяженность судоходных маршрутов 136 тыс. км. Длина внутренних судоходных путей составляет 110 тыс. км. Ежегодный грузооборот китайских портов превышает 370 млн. т.

В Китае более 2 тыс. портов, 130 из которых принимают иностранные корабли. Крупнейшие 16 портов Китая имеют оборот в 50 млн тонн в год; суммарный оборот в стране превышает 2890 млн тонн.

Китай омывается морями: Бохайским, Желтым, Восточно-Китайским и Южно-Китайским морем, что обеспечивает выход судов в Тихий океан. Морские рейсы связывают между собой все морские порты Китая. В стране 116 современных, высокотехнологичных морских портов, открытых для внешнеторговых операций. Порты насчитывают более 1 тыс. причалов, в т.ч. 230 глубоководных для судов водоизмещением более 10 тыс. т, 20 - для судов-контейнеровозов. Главные морские порты Китая: Шанхай, Тяньцзинь-Синьган, Гуанчжоу-Хуанпу, Яньтай, Циндао, Циньхуандао, Далянь, Бэйхай, Сянган.

Китай - большая страна с огромным количеством сухогрузов. Это государство, первое в мире начало производить океанские суда и раньше других начало осуществлять морскую торговлю. За последние несколько лет Китай развивался удивительными темпами. С развитием экономики у нового поколения возник другой взгляд на судоходство, поэтому они начали инвестировать в бизнес морских перевозок. Но с увеличением спроса на перевозки грузов возникла большая конкуренция. Из-за отсутствия анализа рынка Китай существенно проигрывает у Сингапура и Лондона в части судоходства. Для борьбы с конкуренцией и укреплением позиции в перевозке грузов было предложено создание Шанхайской зоны свободной торговли, Китайские аналитики предполагают, что это сформирует международный центр судоходства, который будет конкурировать с Сингапуром и Лондоном.

Воздушный транспорт

Воздушный транспорт превратился в наиболее динамичный сегмент рынка транспортных услуг КНР. Регулярные воздушные линии связывают все части огромного государства, обеспечивают расширение внешнеэкономических связей Китая и его интеграцию в систему мирохозяйственных связей. Несмотря на потери, понесенные отраслью в 2020 г. в связи с эпидемией COVID-19, Китай продолжает быстрое развитие своего рынка авиаперевозок. Более того, китайские авиакомпании быстрее всех смогли восстановить прежние, «доковидные», показатели. На данном этапе основной проблемой китайской гражданской авиации является насыщение рынка самолетами собственного производства. Действуя в кооперации с Россией и другими странами постсоветского пространства, КНР начинает производство собственных моделей гражданских авиалайнеров и думает о продвижении этой продукции на внешние рынки[3].

В Китае насчитывается 980 линий внутренних воздушных перевозок, 130 международных линий и 24 линии региональных авиаперевозок. Наибольшей плотностью авиалиний отличаются Пекин, Шанхай и Гуанчжоу с прилегающим районом дельты реки

Чжуцзя. Внутренний авиационный транспорт в настоящее время бурно развивается и охватывает всю страну. К 2025 году общее количество воздушных судов в континентальном Китае достигнет до 4000 единиц. Длина авиалиний КНР - 324 тыс. км. Самолеты китайской гражданской авиации совершают рейсы почти по 300 маршрутам. Протяженность 33 международных авиалиний составляют 108 тыс. км. Они связывают Китай с 28 государствами и районами мира.

Как и многие быстро индустриализирующиеся страны, города Китая сталкиваются с постоянными проблемами, связанными с транспортом. Пекин построил очень впечатляющую сеть метро за последние десять лет, но пробки остаются серьезной проблемой, а качество воздуха остается неизменно плохим, несмотря на несколько ясных дней в сентябре. Такое сочетание заторов и загрязнения является экономически расточительным, вредным для здоровья и снижает качество жизни граждан. Две ключевые задачи политики связаны с видами транспорта и источниками энергии.

Перевозить грузы по железной дороге, рекам, каналам и каботажным перевозкам чище, чем автомобильным транспортом. Общепринятые отраслевые данные показывают, что железная дорога использует одну седьмую часть энергии, необходимой для перевозки тех же товаров автомобильным транспортом, и производит одну тринадцатую часть загрязнения. В то же время транспортировка по воде потребляет одну четырнадцатую часть энергии и производит одну пятнадцатую часть загрязнения. Но основная часть грузов в Китае по-прежнему перевозится автомобильным транспортом. Данные Национального бюро статистики показывают, что в последнее десятилетие доля автомобильных грузоперевозок колебалась около отметки 76%, в то время как водный транспорт за последние пять лет немного увеличился, а железнодорожные перевозки фактически сократились[4].

Автомобильные перевозки составляют слишком большую часть дальних перевозок таких товаров, как уголь, руда, железо и сталь. Прогресс в удалении этих сыпучих грузов с дорог идет медленно. Эксперты говорят, что более быстрые рыночные реформы и более совершенная инфраструктура и транспортные связи необходимы, чтобы позволить железнодорожным и водным перевозкам снизить затраты и использовать свои конкурентные преимущества.

Реструктуризация промышленности и изменения в энергетическом балансе будут означать, что перемещаемые товары будут меньше и легче, но более ценными, что потребует более быстрых поставок и более качественных услуг. Железнодорожные и водные перевозки пока не могут их обеспечить.

Стремительный рост количества доставляемых посылок автомобильным транспортом напоминает нам о том, что, хотя изменение структуры грузовых перевозок имеет важное значение, сокращение выбросов от автомобильных перевозок остается неотложной задачей[6].

У Китая очень удачное и выгодное географическое положение, что благоприятно влияет на развитие транспортной системы. Китай во всем старается идти вперед и не уступает многим лидерам мировой экономики. Китай будет продолжать на основе взаимной выгоды и обоюдного выигрыша активно продвигать транспортную взаимосвязь для развития в рамках совместного строительства «Один пояс, один путь».

Список литературы:

1. Ань, Б. Анализ экономики морского транспорта Китая / Б. Ань // ЭКОНОМИКА, ПОЛИТИКА, ПРАВО: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ТЕНДЕНЦИИ и ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ: сборник статей III Международной научно-практической конференции, Пенза, 20 июня 2019 года. – Пенза: "Наука и Просвещение" (ИП Гуляев Г.Ю.), 2019. – С. 100-105. – EDN NZTZEP. <https://elibrary.ru/item.asp?id=38200262>
2. Прусова, В. И. Состояние и тенденции развития железнодорожного транспорта Китая / В. И. Прусова, К. Г. Овсепян // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – №

4-2(74). – С. 105-109. – DOI 10.24412/2411-0450-2021-4-2-105-109. – EDN SBT SQM. <https://elibrary.ru/item.asp?id=45762904>

3. Томберг, И. Р. Воздушный транспорт Китая / И. Р. Томберг // Восточная аналитика. – 2022. – Т. 13, № 1. – С. 24-35. – DOI 10.31696/2227-5568-2022-01-024-035. – EDN ZXNKG Y. <https://elibrary.ru/item.asp?id=49454192>

4. Сазонов, С. Л. Пути решения экологических проблем городского транспорта в Китае / С. Л. Сазонов, К. А. Петрунько // Актуальные проблемы развития КНР в процессе её регионализации и глобализации: материалы XII Международной научно-практической конференции, Чита, 27 марта 2020 года / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации; Забайкальский государственный университет. – Чита: Забайкальский государственный университет, 2020. – С. 134-144. – EDN TUVVTG. <https://elibrary.ru/item.asp?id=43996575>

5. Кузьмин, Д. В. Перспективы развития высокоскоростных железнодорожных перевозок Китая / Д. В. Кузьмин, В. В. Багинова, Фен Шисюань // . – 2020. – № 3. – С. 78-83. – EDN TYYSRX.

<https://elibrary.ru/item.asp?id=43996575>

6. Развитие транспорта идёт в авангарде модернизации Китая. Статья 3 – http://kg.china-embassy.gov.cn/rus/ggwj/202209/t20220923_10770762.htm

7. China's road freight problem and its solutions

<https://chinadialogue.net/en/pollution/11908-china-s-road-freight-problem-and-its-solutions/>

РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ФОРМАТЕ БОНДОВЫХ СКЛАДОВ

А.Г. Алимова

Студент

М.В. Потапова

Научный руководитель:

Кандидат экономических наук

Российский Государственный Социальный Университет

Россия, г.Москва

Аннотация. Представлены аргументы, обосновывающие необходимость развития бондовых складов в России. Дана значимость бондового склада, который подразумевает склад временного хранения, но без уплаты НДС, акцизов и таможенных пошлин. Рассмотрено развитие интернет – торговли за последний год. А также исходя из Федерального закона № 314-ФЗ от 14 июля 2022 года, рассмотрены риски, преимущества и недостатки эксперимента бондовых зон.

Ключевые слова: бондовый склад, складская недвижимость, склад временного хранения, торговля, логистика.

ВВЕДЕНИЕ. Актуальность исследования заключается в том, что за последний год рынок складской недвижимости растет. Среди факторов, повлиявших на этот рост, — огромный переход на онлайн-покупки, и поставщики услуг сторонней логистики стремятся расширить свое присутствие, чтобы соответствовать этой тенденции. И поэтому есть необходимость расширять складские помещения на территории РФ в формате бондовых складов.

Целью исследования стало обоснование необходимости развития в России бондовых складов и бондовых зон для создания инфраструктурных условий развития производства и торговли продукцией.

В качестве объекта изучения в работе рассматривалось бондовые склады как особый вид складов, обладающих значительными неиспользованными возможностями обеспечения поддержки развития всех производств внутри страны.

Склады играют важную роль в любом секторе экономики, будь то промышленное производство, сельское хозяйство или торговля. И в современном мире ни одна логистическая система не может обойтись без функции хранения, то есть складов.

Складские помещения – один из наиболее устойчивых частей рынка недвижимости. В отличие от офисных, торговых площадей и жилой недвижимости, спрос на них не падает даже в условиях кризиса.

В настоящее время, после ухода иностранных компаний, отечественные компании продолжают активно развиваться и расширяться. И основным спросом на складские помещения пользуется онлайн площадки, которые в связи с расширением товарных позиций являются более доступной и удобной для потребителей форме.

Общий объём рынка интернет - торговли в России за 2022 год составил 4,98 трлн рублей, увеличился почти на 30% по сравнению с показателями 2021 года. От этом сообщает ассоциация компаний интернет - торговли (АКИТ). Там прогнозируют, что в 2023 году такие темпы роста могут сохраниться.

Большая часть продаж приходится на российские площадки, а доля трансграничной торговли за год сократилась с 13% (показатели начала года) до 3,6%, 96,4% - доля внутреннего рынка: россияне потратили на покупки у отечественных ритейлеров 4,81 трлн рублей, рост составил 33%.

Доля интернет - торговли в общем объёме розничных продаж составляет 11,6% (в начале 2022 - 9,2%). При этом в непродовольственной рознице доля онлайн значительно выше, чем в продовольственной: 19,9% и 3,1% соответственно. [3]

Последний год ознаменовался крупными инвестиционными сделками с индустриальной и складской недвижимостью. Доля сегмента складской недвижимости в 2022 г. составила 31%, или \$884 млн. Складской сегмент продолжает оставаться привлекательным для институциональных и частных инвесторов. [4, стр.5]

Совокупная площадь качественных складов достигла максимального значения с 2015 г. и превысила прошлогоднее значение на 14%, а общий объем рынка достиг показателя 17,50 млн. кв. м. В структуре нового предложения преобладают объекты, построенные под конечного пользователя – более 75% общего объема или 1,25 млн кв. м. [5, стр. 2-3]

На конец 2022 г. дефицит складов в Московском регионе сохраняется, доля свободных площадей минимальна и равна 2,3%.

Как уже говорилось ранее, благодаря дефициту иностранных товаров, на рынке будут появляться новые компании, что приведет росту спроса на производственно-складские помещения. И поэтому есть повод задуматься над бондовыми складами.

Для начала нужно определиться о значении понятия «бондовый склад». В отечественной нормативной базе ещё нет такого понятия. Наиболее близким по содержанию понятием в таможенном кодексе ЕАЭС является понятие «склад временного хранения», под которым понимается место, где может осуществляться временное хранение товаров. Иначе говоря, бондовый склад - особая экономическая зона, на которую интернет-магазины могут завозить товары из-за рубежа и хранить его, но без уплаты НДС, акцизов и таможенных пошлин, без применения к товарам лицензирования на период хранения до приобретения покупателями из-за чего их реализация происходит в ускоренном режиме. Например, появляется покупатель на единицу товара из этой партии и именно эта единица проходит таможенную очистку и едет в адрес покупателя.

Прогнозируется, что благодаря такому нововведению сроки поставки товаров из зарубежных интернет – магазинов по России сократятся до интервала от суток до 4-х суток.

Обычно в торговле, когда предприятие хочет продавать свой товар повсеместно, оно должно привезти пробную партию, затем, исходя из потребностей потребителя, организовать

производство, то есть найти место, зарегистрироваться, внедрить технологию и построить предприятие и платить высокий налог как иностранное предприятие. Но после строительства бондового рынка предприятия будут заниматься производством товаров, проектированием и установкой в нем собственного оборудования, что серьезно сэкономит время и деньги.

Исследователи выделяют несколько разновидностей бондовых складов в зависимости от страны и применяемых таможенных процедур:

1. Бондовые склады типа А – это помещения временного хранения, которые предлагают возможность хранения товаров, которые ввозятся на таможенную территорию страны в ожидании дальнейшего их использования или обработки с разрешения таможенных служб.

2. Бондовый склад типа В – это бондовый склад общего пользования, при котором администратор подобного склада может сдавать помещение всем, кто хочет воспользоваться соответствующей процедурой. Склады типа В имеют лицензию от соответствующих таможенных органов.

3. Бондовый склад типа С – это частный бондовый склад. Это означает, что только оператор склада может хранить на нем товары, либо свои собственные товары, либо товары, хранящиеся от имени других лиц, при этом оператор склада остается ответственным перед таможенной за товары, находящиеся на складе. Хранитель склада также является лицом, обеспечивающим безопасность. Такие склады еще называют частными бондовыми складами.

4. Бондовые склады типа D и E. Бондовые склады типа D и E также являются частными таможенными складами, но только оператор склада может хранить в них товары и только свои. [6]

В мире бондовые склады развивают с 2012 года, лидеры — Китай, США, Япония и страны Европы. Регуляторные решения от страны к стране похожи, меняются в основном таможенная ставка (от 8% в Японии до 10% в Евросоюзе).

Конечно, самый успешный опыт применения бондовых складов - в Китае, где в рамках 120 территорий с особым экономическим статусом и развивается этот элемент логистической инфраструктуры. По оценкам, на бондовые склады в Китае приходится более 85 % оборота трансграничной торговли. В Европе сейчас на бондовые склады приходится около 60 % оборота трансграничной торговли. [7] Поскольку Китай является одним из основных партнеров России в сфере электронной торговли, мы можем ожидать, что в условиях изменения логистических цепочек китайские компании рассматривают увеличение складских мощностей и на российском рынке. Способствовать этому может функционирование режима бондового склада китайских компаний на российском рынке.

Реализация концепции таможенного склада направлена на развитие международной электронной коммерции и, безусловно, поднимет развитие маркетплейсов в нашей стране на новый уровень, убежден Александр Кирильченко, советник, руководитель практики таможенного права и международной торговли BGP Litigation. Ведь многие из нас сталкивались с долгим ожиданием посылок из-за рубежа, так как заказанные товары находились в других странах. Размещение товаров на российских "таможенных" складах значительно сократит путь до конечного потребителя. [2, стр. 18-20]

В первую очередь, бондовые склады выгодны для интернет-магазинов, ввозящих товар из-за рубежа: для их клиентов критически сокращается время доставки покупок до 1–4 дней. Сами же ритейлеры могут гибко реагировать на спрос и платить налоги и сборы только за реально проданный товар, а не за всю ввезённую партию — а то, что не продано, легко отправить назад. Для таких складов устанавливают отдельные таможенные пошлины и применяют их к товару поштучно.

Кроме того, инфраструктуру бондовых складов могут использовать экспортёры, работающие с зарубежными интернет-магазинами, а регионы, в которых расположены площадки, получают дополнительный доход — прямой (налоги) и косвенный (например, новые рабочие места).

В минусе может оказаться отечественное производство — так, российские производители бытовой техники уже заявили, что бондовые склады им невыгодны, поскольку станет сложнее конкурировать с зарубежными производителями.

Эксперимент же с бондовыми складами начал обсуждаться еще в начале пандемии, а необходимость перестройки логистических цепочек в связи с усилившимся санкционным давлением лишь способствовала приближению его реализации, вспоминает Елена Степанова, партнер, руководитель практики недвижимости и строительства Capital Legal Services. Отправной точкой стало принятие Федерального закона № 314-ФЗ от 14 июля 2022 года, в котором, по сути, говорится о появлении на территории России бондовых складов. [1, стр.2]

В дальнейшем, 2 ноября 2022 года, Правительство РФ приняло Постановление № 1962, которым были определены сроки проведения эксперимента (с 1 апреля 2023 года по 1 апреля 2024 года)

Для создания бондовых складов в декабре 2022 года в Казани было подписано соглашение между крупным маркетплейсом KazanExpress и «Почтой России» об использовании бондового склада на базе логистического почтового центра в Казани. И представители уже подтвердили готовность к запуску эксперимента и в целом довольно позитивно смотрят на перспективы бондовых складов в России, рассказывает Елена Степанова. Более того, уже сейчас, до начала эксперимента, «Почта России» выразила готовность расширить площадь таких проектов в случае необходимости. [2, стр. 15-16]

Запуск в Татарстане первого в России бондового склада может привести к новым инвестициям в развитие транспортно-логистической инфраструктуры республики, создаст новые производства и дополнительные рабочие места, и, в конечном итоге, обеспечит рост поступлений в бюджет Татарстана.

Учитывая отсутствие опыта использования бондовых складов на территории России, регламентация их деятельности может потребовать определенной доработки. Раз это первый эксперимент в России, бондовые склады потенциально могут создать риски для дальнейшего развития интернет - торговли российских производителей.

Но преимуществом бондового склада будет то, что импортный товар с бондового склада может быть реализован по более низкой цене, поскольку зарубежные ритейлеры смогут не платить налоги до фактической реализации товара с бондового склада, в то время как российские продавцы продолжают оплачивать налог в период производства, то есть до продажи. При этом сроки доставки импортных товаров с бондовых складов и российских товаров от производителей не будут отличаться. В этой связи российские продавцы потенциально могут столкнуться с необходимостью снижения цены товара или уменьшения оборота. После оценки эффективности эксперимента законодателю, вероятно, потребуется уделить особое внимание созданию дополнительных механизмов для поддержания баланса импорта и экспорта.

В случае позитивного сценария развитие бондовых складов может стать следствием нового строительства, дополнительных инвестиций в регионы и создания рабочих мест. Если всё пройдет успешно, то аналогичные зоны начнут возникать и в других регионах нашей стране. Это может стать стимулом для развития транзитного коридора Азия-Европа-Азия и продвижения российского экспорта. Однако говорить об эффективности эксперимента пока еще рано.

Объем рынка интернет - торговли с развитием бондовых складов может увеличиться почти в три раза. Но все это произойдет при благоприятных условиях. В этом случае главными препятствиями могут стать желание государства взять свою часть с продаж. Пока же главными противниками нововведения выступают отечественные производители бытовой техники и электроники. Они опасаются, что смогут окончательно сдать позиции импортным товарам, засевших в бондовых складах.

Таким образом, эффект влияния эксперимента и на рынок недвижимости пока оценить сложно. Успех же эксперимента и его положительное влияние на рынок

недвижимости будет во многом зависеть от того, будут ли допущены иные операторы, кроме Почты России возникнут ли между ними конкурентные отношения, станет ли востребовано строительство новых объектов с привлечением коммерческих девелоперов.

Потенциально бондовые склады могут вызвать повышенный интерес и у продавцов, реализующих сезонные товары. Такие компании получают возможность, например, завозить сезонные коллекции заранее, хранить их на бондовых складах, минимизируя расходы, и размещать их на маркетплейсах в периоды повышенного спроса. Однако не стоит забывать, что на данный момент, несмотря на довольно выгодное географическое положение, транзит товаров через Россию имеет минимальные объемы. Но именно возможность хранения товаров на бондовых складах для последующего транзита может привлечь новые инвестиции от иностранных ритейлеров, которые, в свою очередь, смогут завозить свою продукцию крупными партиями. При дальнейшей поддержке эксперимента со стороны государства рынок трансграничной торговли в России все-таки сможет получить дополнительный импульс для развития.

Рассмотрим также о базовых недостатках систем бондовых складов для компаний. Базовым недостатком системы бондовых складов для компаний является и необходимость в дополнительном финансировании, считает Борис Мезенцев, операционный директор MD Facility Management. По его мнению, компании получают отсрочку в уплате пошлин, но у них появляются и дополнительные затраты.

Во-первых, это платежи поставщикам, которые надо осуществлять еще до того, как товар будет реализован. В результате компания замораживает свои (или кредитные) средства в складских остатках.

Во-вторых, это затраты на аренду больших площадей для хранения продукции. Потенциально слабым и при этом ключевым местом этого проекта может стать вопрос начисления и уплаты налоговых сборов. И здесь дело не в наличии каких-то подводных камней, просто этот процесс пока не отработан на практике. Если говорить о самих складских комплексах, то на них проект принципиального влияния действительно не окажет. Это связано с тем, что бондовый склад – понятие юридическое и, в принципе, может “размещаться” на любом объекте. Но в случае его успешной реализации может возникнуть потребность в увеличении общего объема складских площадей в стране. Объясняется это следующим. Один из аргументов в пользу таких складов – принципиальное (до одного – трех дней) сокращение сроков доставки товара, которое будет достигаться за счет того, что он будет храниться на территории России, а не доставляться из-за границы. Для этого хранения и потребуются большие площади. [2, стр.21]

По нашему мнению, бондовые склады будут одним из драйверов развития в современном мире. В ближайшие несколько лет на витринах российских маркетплейсов можно будет увидеть больше зарубежных товаров. Но ещё большой вопрос, будут ли эти товары лучше отечественных – это пока оценить сложно. Но однозначно можно сказать, что бондовые склады раскроют транзитный потенциал России.

Вывод: Проведенное исследование позволяет сделать ряд выводов. На рынке складской недвижимости наблюдается большая активность. Склады временного хранения товаров (бондовые склады) являются важнейшей частью инфраструктуры торговли. Использование таких складов при осуществлении сделок позволит экономить на бюджетных платежах, упрощает документооборот, ускоряет товародвижение. Кроме этого, бондовые склады позволят создать новые рабочие места, упростить логистические цепочки по России в целом. На рынке складской недвижимости наблюдается большая активность.

Библиографический список:

1. *Федеральный закон от 14.07.2022 № 314-ФЗ "О внесении изменения в статью 120 Федерального закона "О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" - URL:*

- <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202207140105?index=0&rangeSize=1>
2. Иван Майоров. Длительное хранение // Интернет-журнал «Склады и логистика». 2023. № 31. URL: <https://cre.ru/content/upload/journal/item/file/16776615364437.pdf>
 3. Гончарук И. В. Управление цепями поставок в трансграничной торговле: новое в российской практике. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47491396>
 4. Итоги 2022 года от АКИТ. [Электронный ресурс]. URL: <https://e-repper.ru/news/itogi-2022-goda-ot-akit.html>
 5. Рынок инвестиций Итоги 2022 года. [Электронный ресурс]. URL: <https://nikoliers.ru/upload/iblock/b46/o0kae3qiu9wbbyqrgrnkai7556rffum.pdf>
 6. ОБЗОР РЫНКА СКЛАДСКОЙ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА.2022 [Электронный ресурс]. URL: https://www.ricci.ru/wp-content/uploads/2023/02/ricci-warehouse-market-report_-4q-2022-2.pdf
 7. Что такое “бондовый склад” или “бонд” и история их появления [Электронный ресурс]. URL: <https://ecomhub.ru/what-is-a-bond-warehouse-or-bond/>
 8. Бондовые склады: эксперимент сроком на год. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rzd-partner.ru/logistics/comments/bondovye-sklady-eksperiment-srokom-na-god/#:~:text=Больше%20всего%20бондовых%20складов%20в,придают%20защите%20интересов%20национальн%20производителей>
 9. Инвестиционный климат рынка складской недвижимости - итоги 2022 года и перспективы 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://ipg-estate.ru/blog/investitsionnyi-klimat-rynka-skladskoi-nedvizhimosti-itogi-2022-goda-i-perspektivy-2023>
 10. Бондовые склады: современная инфраструктура торговли сельскохозяйственной продукцией. Аграрный вестник Урала № 03 (194), 2020 г. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_44054333_68056924.pdf
 11. Складской рынок и планы развития инфраструктуры на 2023 год. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.lobanov-logist.ru/library/352/64852/>
 12. Итоги рынка коммерческой недвижимости 2022 года и прогноз на 2023 год. [Электронный ресурс]. URL: <https://asninfo.ru/analytics/1559-itogi-rynka-kommercheskoy-nedvizhimosti-2022-goda-i-prognoz-na-2023-god>
 13. ИХ ЗОВУТ БОНД. [Электронный ресурс]. URL: <https://cre.ru/news/88135>

Секция. ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИИ (ВОЗМОЖНОСТИ, УГРОЗЫ)

ГУРДУС ГЕРМАН ВЛАДИМИРОВИЧ;

Факультет “ВШУ”; направление Инноватика; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, gurdusg@gmail.com

МУХИН МАТВЕЙ СЕРГЕЕВИЧ,

Факультет “ВШУ”; направление Инноватика; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, matmukhin@gmail.com

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Москва, Российская Федерация

Научный руководитель: Островская Ирина Викторовна, к.ф.н., Департамент английского языка и профессиональной коммуникации, Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Москва, Российская Федерация
ostrovskayi@mail.ru

Annotation: Работа посвящена проблеме возможностей развития искусственного интеллекта с точки зрения экономическо-социальных процессов при переходе на 6 тех. уклад. Научная рефлексия автора касается реестра задач доступных для выполнением ИИ и философской проблемы конкурирования с естественным разумом. В работе проведено эмпирическое исследование студентов московских вузов. Поднимается вопрос о восстановлении реестра научных открытий, а также прогноза развитию науки с точки зрения ИИ. Также мы рассматриваем философский вопрос о возможном ренессансе науки с использованием инновационных инструментов.

Ключевые слова: ИИ, Реестр научных открытий, эмпирический эксперимент, научный ренессанс.

Хотим поделиться своими мыслями на тему перспектив искусственного интеллекта (ИИ) и его возможностей, преимуществ и угроз.

ИИ уже сейчас проникает во многие сферы жизни, и его применение становится все более широким. Интеллектуальные системы могут улучшать эффективность бизнес-процессов, оптимизировать производство, повышать качество услуг, ускорять разработку новых технологий и многое другое.

Одним из главных преимуществ ИИ является его способность обрабатывать и анализировать большие объемы данных, что позволяет принимать более обоснованные решения на основе фактических данных, а не только на основе интуиции. Это особенно важно в условиях быстро меняющегося рынка, где скорость принятия решений может стать ключевым фактором успеха.

Во-первых, ИИ может быть использован в медицине для диагностики заболеваний, прогнозирования и лечения. Например, алгоритмы машинного обучения могут анализировать медицинские изображения и выделять признаки, которые могут помочь врачам обнаружить рак или другие заболевания на ранних стадиях. Это может значительно повысить эффективность лечения и спасти многие жизни. Согласно исследованию, проведенному Nature Medicine в 2018 году, некоторые алгоритмы ИИ могут достичь уровня точности диагностики определенных заболеваний, сравнимого с профессиональным

медицинским экспертом.

Во-вторых, ИИ может быть использован в транспорте для улучшения безопасности и снижения затрат на эксплуатацию. Например, автономные транспортные средства могут снизить количество аварий на дорогах и уменьшить загруженность инфраструктуры. Также ИИ может использоваться для оптимизации маршрутов и управления транспортом, что позволит сократить расходы на топливо и снизить время в пути.

В-третьих, ИИ может быть использован в банковской и финансовой сферах для определения рисков и улучшения решений. Например, алгоритмы машинного обучения могут анализировать большие объемы данных о клиентах и рынке, чтобы выявить тенденции и прогнозировать изменения. Это поможет банкам принимать более обоснованные решения в области кредитования и инвестирования. Как я уже упоминал, ИИ имеет огромный потенциал для решения многих проблем и улучшения жизни людей в различных областях. Согласно исследованию, проведенному McKinsey & Company, в 2019 году более 70% компаний во всем мире использовали какие-либо формы ИИ для повышения эффективности бизнес-процессов. Использование ИИ в бизнесе позволяет сократить издержки, улучшить качество продукции и услуг, а также повысить уровень удовлетворенности клиентов.

Согласно исследованию, проведенному компанией IDTechEx в 2020 году, рынок ИИ в сельском хозяйстве ожидается увеличиться в 10 раз с 2020 по 2030 год, достигнув объема более \$4 млрд. Использование ИИ в сельском хозяйстве позволяет повысить урожайность, снизить затраты на производство, а также улучшить качество продукции.

Кроме того, ИИ может быть использован в спорте для анализа игровых данных и повышения эффективности тренировок. Согласно исследованию, проведенному компанией Zion Market Research в 2020 году, рынок ИИ в спорте ожидается увеличиться в 6 раз с 2020 по 2026 год, достигнув объема более \$2,2 млрд. Использование ИИ в спорте позволяет анализировать данные об игроках, тренировках и играх, что позволяет тренерам и спортсменам более точно определять свои сильные и слабые стороны и улучшать свои результаты.

Однако, как мы уже упоминали ранее, использование ИИ также может создавать определенные угрозы. Существуют риски, связанные с использованием ИИ. Например, исследование, проведенное в 2018 году ЮНЕСКО, показало, что ИИ может усугублять неравенство в обществе, если его использование будет неравномерно распределено между различными группами населения. Также возможно использование ИИ в военных целях, что может привести к существенному увеличению мощности военной техники и угрожать миру. В связи с этим, необходимо усилить контроль за применением ИИ и внедрить механизмы, которые позволят своевременно обнаруживать и предотвращать потенциальные угрозы. Кроме того, следует продолжать исследования в области этики и безопасности ИИ, чтобы создать эффективные стратегии и механизмы для регулирования его применения.

Согласно исследованию, проведенному компанией IDTechEx в 2020 году, рынок ИИ в сельском хозяйстве ожидается увеличиться в 10 раз с 2020 по 2030 год, достигнув объема более \$4 млрд. Использование ИИ в сельском хозяйстве позволяет повысить урожайность, снизить затраты на производство, а также улучшить качество продукции.

Кроме того, ИИ может быть использован в спорте для анализа игровых данных и повышения эффективности тренировок. Согласно исследованию, проведенному компанией Zion Market Research в 2020 году, рынок ИИ в спорте ожидается увеличиться в 6 раз с 2020 по 2026 год, достигнув объема более \$2,2 млрд. Использование ИИ в спорте позволяет анализировать данные об игроках, тренировках и играх, что позволяет тренерам и спортсменам более точно определять свои сильные и слабые стороны и улучшать свои результаты.

За последние 30 лет в научной сфере произошел значительный прогресс. Согласно исследованию, проведенному Web of Science Group, число научных публикаций в мире выросло более чем в 3 раза с 1990 года до 2019 года. Также в этом периоде было сделано

множество открытий и прорывов в таких областях, как генетика, физика, астрономия и другие.

Применение ИИ в научных исследованиях уже начало давать свои плоды. Например, в 2020 году искусственный интеллект был использован для нахождения новых материалов для более эффективных солнечных батарей. Также ИИ может быть использован для нахождения новых лекарств и лечения различных заболеваний.

Несмотря на то, что применение ИИ в научных исследованиях еще относительно ново, многие ученые и компании уже активно работают над развитием этой области. Согласно исследованию, проведенному Nature Index, количество научных статей, которые используют ИИ, увеличилось более чем в 12 раз за последние 20 лет.

Таким образом, ИИ может привести к еще большему прогрессу в научной сфере и ускорить процесс открытия новых знаний и прорывов. Применение ИИ в научных исследованиях может стать ключевым фактором для достижения новых высот в науке и технологии.

Интересные результаты показал эксперимент, в котором участвовало 170 человек, в возрасте от 17 до 25 лет, среди которых 53 процента были мальчиками, а 47 процентов девочками. Опрос показал, что только 36 процентов регулярно пользуются искусственным интеллектом, 28 процентов пользуются им, но редко, 18 процентов знают, что это, но ни разу не пользовались, а 23 процента написали, что никогда не слышали о нем.

Эти результаты могут свидетельствовать о том, что, несмотря на все достижения в области искусственного интеллекта, еще многое нужно сделать для повышения осведомленности и распространения знаний об этой технологии. Кроме того, результаты опроса могут подтверждать, что ИИ еще не получил такой широкой популярности, как, например, смартфоны и другие устройства.

Однако, данные опроса также показывают, что более 60 процентов опрошенных пользуются ИИ или знают о его существовании. Это говорит о том, что ИИ уже нашел свое место в нашей жизни и его влияние будет только увеличиваться в будущем.

В заключении хочу отметить, что искусственный интеллект - это технология, которая изменяет мир и наш образ жизни. Он уже нашел свое применение во многих отраслях, таких как медицина, финансы, производство и транспорт. Благодаря ИИ мы можем сделать наши жизни более удобными и безопасными.

Однако, у ИИ также есть потенциальные угрозы, связанные с этическими и правовыми вопросами. Поэтому, мы должны уделить особое внимание вопросам безопасности и защиты данных при использовании технологии искусственного интеллекта.

Наша обязанность - использовать ИИ с умом и ответственностью, чтобы обеспечить наилучшие результаты для нас и для общества в целом. Ключевое значение имеет не только развитие технологии, но и образование и информирование людей о том, как использовать ИИ для достижения благоприятных результатов.

Мы надеемся, что наша работа помогла более глубоко понять перспективы, преимущества и угрозы, связанные с использованием искусственного интеллекта. Будущее находится в наших руках, и мы должны использовать ИИ в соответствии с нашими ценностями и этическими принципами.

Использованные источники

1. Russell, S., & Norvig, P. (2010). Artificial Intelligence: A Modern Approach. Prentice Hall.
2. Kurzweil, R. (2005). The Singularity is Near: When Humans Transcend Biology. Viking Press.
3. Bostrom, N. (2014). Superintelligence: Paths, Dangers, Strategies. Oxford University Press.
4. McKinsey & Company. (2018). Notes from the AI frontier: Applications and value of deep learning. Retrieved from <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-analytics/our-insights/notes-from-the-ai-frontier-applications-and-value-of-deep-learning>

5. Statista. (2022). Artificial Intelligence (AI) market revenue worldwide from 2019 to 2028. Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/607716/worldwide-artificial-intelligence-market-revenues/>
6. World Intellectual Property Organization. (2022). Patents by technology. Retrieved from https://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/patents_by_technology.html
7. National Center for Biotechnology Information. (2018). Artificial intelligence in medicine. Retrieved from <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6157044/>
8. Pew Research Center. (2021). About six-in-ten Americans have heard about the use of artificial intelligence in the past year. Retrieved from <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2021/02/10/about-six-in-ten-americans-have-heard-about-the-use-of-artificial-intelligence-in-the-past-year/>

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БЕСПРОВОДНОЙ СЕТИ И ИХ УЯЗВИМОСТИ

САРМАНОВ Ш.К.

студент группы ВТ-21-4с

ФАБЕР Е.Н.

Ст.преподаватель

Карагандинский университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. Данная статья посвящена исследованию уязвимостей безопасности беспроводных сетей. Рассматриваются различные типы атак, которые могут быть использованы злоумышленниками для получения несанкционированного доступа к данным, передаваемым по беспроводной сети. Описываются методы защиты от атак, включая использование сильных паролей и шифрования данных.

Ключевые слова: Информационная безопасность, уязвимость, защита от атак, шифрование, мониторинг безопасности, протоколы безопасности, управление доступом.

Беспроводные сети в настоящее время являются неотъемлемой частью нашей повседневной жизни. Они используются в качестве средства связи между устройствами, обмена информацией и доступа к Интернету. Однако, несмотря на их удобство и популярность, беспроводные сети также являются уязвимыми для различных видов кибератак, которые могут привести к утечкам конфиденциальной информации, нарушению целостности данных и другим серьезным последствиям.

Изучение безопасности беспроводных сетей становится все более важным в свете увеличения количества устройств, подключаемых к Интернету, а также роста числа кибератак. Поэтому проведение исследования информационной безопасности беспроводных сетей является критически важным для защиты конфиденциальной информации и поддержания стабильности сетевой инфраструктуры.

Существует множество методов, которые используются для исследования уязвимостей беспроводных сетей. Одним из наиболее распространенных является анализ трафика. Этот метод позволяет исследовать потоки данных, передаваемые в беспроводной сети, и обнаруживать уязвимости в ее защите. Также можно использовать инструменты, которые позволяют проводить анализ защиты сети на уровне протоколов, включая протоколы безопасности, такие как WEP, WPA и WPA2. Другой метод исследования безопасности беспроводных сетей - это проведение тестов на проникновение. Этот метод заключается в попытке проникнуть в сеть, используя различные уязвимости и методы атаки, чтобы определить, насколько легко кто-то может получить доступ к защищенной сети. Тесты

на проникновение могут помочь выявить слабые места в защите сети, и позволяют администраторам принимать меры для их исправления. Также важным аспектом исследования безопасности беспроводных сетей является обучение пользователей. Многие атаки на беспроводные сети основаны на ошибочных действиях пользователей, таких как использование слабых паролей, открытие вредоносных вложений в электронных письмах, подключение к небезопасным сетям и т.д. Поэтому необходимо проводить обучение и информирование пользователей о мерах безопасности при работе в беспроводных сетях, чтобы снизить риски для сетевой безопасности.

Исследование безопасности беспроводных сетей должно быть непрерывным процессом, ведь угрозы постоянно меняются и развиваются. Только постоянное изучение и анализ защиты беспроводных сетей позволяет своевременно выявлять уязвимости и усиливать меры безопасности. В целом, исследование безопасности беспроводных сетей является неотъемлемой частью защиты информации и поддержания безопасности сети.

Проведение анализа трафика, тестов на проникновение и обучение пользователей являются ключевыми инструментами для обеспечения безопасности беспроводных сетей. Однако необходимо помнить, что сетевая безопасность - это постоянный процесс, который требует постоянного внимания и обновления мер безопасности. Для обеспечения безопасности беспроводных сетей также существуют ряд технических решений, которые помогают предотвратить различные атаки. Например, применение криптографических протоколов для шифрования трафика, использование сетевых брандмауэров и систем обнаружения вторжений, а также регулярное обновление программного обеспечения и установка патчей на оборудование. Однако не следует забывать, что даже самые совершенные технические решения не могут полностью защитить беспроводные сети от угроз, если пользователи не соблюдают правила безопасности. Поэтому регулярное обучение пользователей основным мерам безопасности при работе в беспроводных сетях является необходимостью. Таким образом, исследование безопасности беспроводных сетей является важной задачей в области информационной безопасности. Оно позволяет выявлять уязвимости и улучшать меры защиты, а также обучать пользователей правилам безопасности при работе в беспроводных сетях. Только постоянное внимание к безопасности беспроводных сетей может гарантировать сохранение конфиденциальности, целостности и доступности информации в этих сетях. Кроме того, в связи с быстрым развитием технологий беспроводных сетей, необходимо учитывать новые угрозы и уязвимости, которые могут появляться. Например, устройства IoT (Internet of Things), которые используются в беспроводных сетях, могут стать уязвимыми для атаки, что может привести к нарушению конфиденциальности и целостности данных. Поэтому исследование безопасности беспроводных сетей должно включать в себя также анализ угроз, связанных с использованием IoT-устройств. Кроме того, наряду с техническими мерами безопасности и обучением пользователей, важно также учитывать правовые аспекты безопасности беспроводных сетей. Например, в некоторых странах существуют законы, регулирующие защиту персональных данных, которые также могут быть связаны с использованием беспроводных сетей. Поэтому необходимо учитывать как технические, так и правовые аспекты при обеспечении безопасности беспроводных сетей. Еще можно сказать, что исследование безопасности беспроводных сетей является сложной и многогранной задачей. Для обеспечения безопасности беспроводных сетей необходимо использовать не только технические меры, но и обучение пользователей и учет правовых аспектов. Постоянное изучение и анализ защиты беспроводных сетей помогает выявлять уязвимости и усиливать меры безопасности, что в конечном итоге позволяет обеспечить защиту информации в беспроводных сетях.

Еще одним важным аспектом исследования безопасности беспроводных сетей является обмен информацией между специалистами в этой области. Организация конференций и семинаров, а также публикация научных статей и отчетов помогают

распространять знания и опыт в этой области, что способствует улучшению мер безопасности в беспроводных сетях. Кроме того, такой обмен информацией позволяет выявлять новые уязвимости и угрозы, а также разрабатывать новые методы защиты беспроводных сетей.

Наконец, стоит отметить, что безопасность беспроводных сетей имеет важное значение не только для корпоративных и государственных сетей, но и для персональных устройств, таких как смартфоны, планшеты и ноутбуки. В наше время все больше людей используют беспроводные сети для доступа к интернету, что делает безопасность таких сетей еще более важной. Поэтому исследование безопасности беспроводных сетей должно включать в себя не только корпоративные и государственные сети, но и персональные устройства.

Исследование безопасности беспроводных сетей является важной задачей в области информационной безопасности. Необходимо постоянно улучшать меры безопасности и обучать пользователей правилам безопасности при работе в беспроводных сетях. Только так можно обеспечить защиту конфиденциальности, целостности и доступности информации в беспроводных сетях и защититься от угроз, которые постоянно меняются и развиваются.

Для обеспечения безопасности беспроводных сетей существует ряд методов и технологий. Одним из наиболее эффективных методов является использование шифрования данных. Существует множество методов шифрования, одним из наиболее распространенных является протокол шифрования Wi-Fi Protected Access (WPA) и его последующая версия WPA2. Однако даже эти методы шифрования не гарантируют полной безопасности, и могут быть взломаны, особенно при использовании слабых паролей.

Другим методом является использование систем аутентификации, таких как система аутентификации IEEE 802.1X, которая требует от пользователя ввода учетных данных для доступа к сети. Также можно использовать технологию виртуальных частных сетей (VPN), которая обеспечивает шифрование и защиту трафика между устройствами.

Дополнительным методом может быть установка физических барьеров, таких как металлические экраны или другие механизмы, которые могут предотвратить несанкционированный доступ к сети.

Важным аспектом безопасности беспроводных сетей является обучение пользователей правилам безопасности. Пользователи должны знать, как создавать надежные пароли, как защитить свои устройства от злоумышленников, какие меры безопасности применять при использовании общественных беспроводных сетей и т.д. Обучение пользователей может проводиться как в рамках корпоративной политики, так и в виде семинаров и тренингов.

В заключение, исследование безопасности беспроводных сетей является важной задачей для обеспечения защиты информации и предотвращения кибератак. Необходимо использовать все доступные методы и технологии, а также обучать пользователей правилам безопасности, чтобы обеспечить надежную защиту от угроз.

Для демонстрации защиты была проведена работа в дистрибутиве kali-linux на базе debian предназначенного для цифровой криминалистике и тестирования на проникновения.

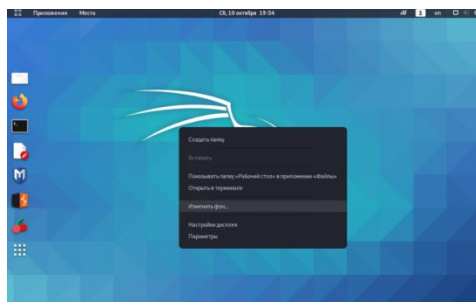


Рисунок 1 – интерфейс образа kali-linux



Рисунок 2 – конфигурация беспроводной карты

BSSID	PWR	Beacons	#Data, #/s	CH	MB	ENC	CIPHER	AUTH	ESSI
00:23:69:5E:94:0E	-68	122	0 0	4	54	WPA2	CCMP	PSK	LAN
04:1E:64:98:96:AB	-70	125	0 0	6	54e	WPA2	CCMP	PSK	Fibe
08:9D:07:03:1A:A1	-71	119	0 0	6	54e	WPA2	CCMP	PSK	HP-P
46:32:C8:54:9D:85	-72	51	0 0	1	54e	WPA2	CCMP	PSK	<len
44:32:C8:54:9D:84	-72	60	1 0	1	54e	WPA2	CCMP	PSK	Slap
00:1B:63:18:1A:17	-81	36	0 0	1	54e	WPA2	CCMP	PSK	Chro
06:1B:63:18:1A:17	-81	37	0 0	1	54e	WPA2	CCMP	PSK	Chro
04:A1:51:27:AE:F5	-80	24	0 0	11	54e	WPA2	CCMP	PSK	NETG
08:60:6E:64:3E:38	-81	3	0 0	6	54e	WPA2	CCMP	PSK	Meat
28:80:23:F0:30:C0	-82	14	0 0	8	54e	WPA2	CCMP	PSK	HP-P
00:25:4B:05:F9:37	-82	8	0 0	11	54e	WPA2	CCMP	PSK	Teah
CC:35:40:48:55:29	-82	2	0 0	1	54e	WPA2	CCMP	PSK	HOME

BSSID	STATION	PWR	Rate	Lost	Frames	Probe

Рисунок 3 – мониторинг сети

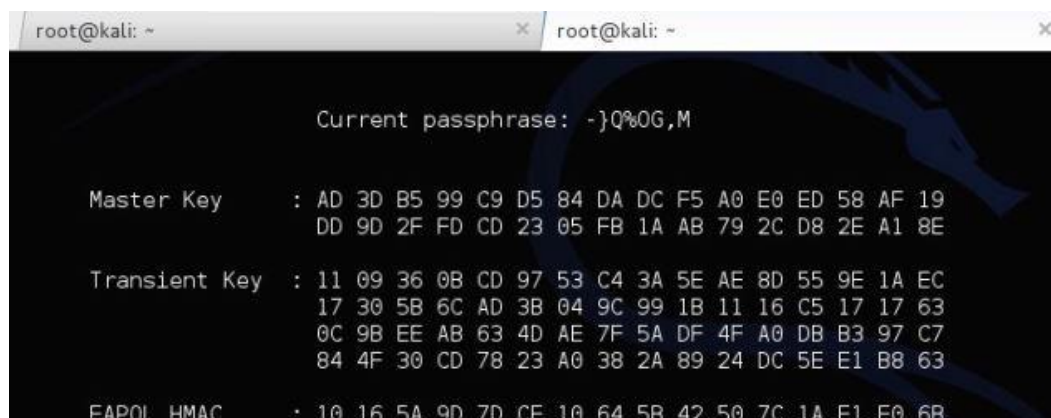


Рисунок 4 – проверка прочности пароля

«LAB VIEW MY RIO» РОБОТЫ ЖҰМЫСЫН БАҒДАРЛАМАЛАУ

НҮРДӘУЛЕТ Е.

ИС-21-3ск тобының студенті

КЫДЫРМАНОВА С.К.

Ғылыми жетекші, магистр, аға оқытушы
Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті,
Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақала мақсаты «LAB VIEW My Rio» роботы жұмысын бағдарламалау. Қазіргі уақытта компьютерлік техниканың дамуына байланысты түрлі өндірістік процестерді автоматтандыруға мүмкіндік туды. Бұл міндетті деректер қоры негізінде ақпараттық жүйелерді пайдалану арқылы тиімді шешуге болады. Ол ең ыңғайлы түрде деректерді сақтауға, өңдеуге және үлкен көлемде беруге мүмкіндік береді. Олар сондай-ақ деректерді басқару жүйелері деп аталады.

Нәтижесінде Studica наборы арқылы роботты құрап, Ni My Rio-да бағдарламасын жазу болып табылады.

Кілттік сөздер: робот, робототехника, қозғалу датчиктері, чип, инженерлік құрал.

MyRIO - ендірілген дизайнерлік оқыту құралы. Оқу құрылғысы әзірлеуші NI MyRIO студенттерге көмектесу үшін құрылған инженерлік құрал. Оның құрамында екі ядролы процессор бар ARM Cortex-A9 бағдарламаланатын сағат жиілігі 667 МГц. NI MyRIO құрамында Zynq-7010 бағдарламаланатын чипі бар, LabVIEW - мен толық пайдалануға мүмкіндік береді.

NI MyRIO - бұл конфигурацияланатын құралын бірнеше рет қолдануға жарамды. Оның көмегімен студенттер кең спектрін, инженерлік тұжырымдамалар және тіпті толық даму циклі игере алады.

Бағдарламаны жазу барысында қойылатын міндеттер:

- берілген тапсырмаға сәйкес роботты құрастыру;
- Ni My Rio-да бағдарлама құру.
- берілген тапсырма бойынша бағдарламалық қамтамасыздандыру ортасын таңдау, сондай-ақ бағдарлама құрылымы мен деректер қорын жобалау;
- бағдарламаның логикасы мен интерфейсін ойластыру;
- бағдарламалық жасақтама жазу;
- бағдарламаның тұрақтылығы мен өнімділігін бағалау үшін тесттер жүргізу.

Кез келген бағдарламашы үшін даму ортасы маңызды. Дамудың жылдамдығы мен ыңғайлылығы осыған байланысты. Соңдықтан бағдарламаны жасауда қойылған міндеттерді іске асыру үшін LAB VIEW My Rio тілін қарастырып, оны NI myRIO бағдарламасында іске асыруды жоспарланды.

Бағдарламада келесі функциялар болуы керек:

- бұл бағдарламада роботтың қозғалыс бағытын таңдау функциясы орнатылған (алдыға, артқа, оңға, солға және кері айналдыру);
- роботқа қысқыштар көмегімен объектіні ұстау және босату функциясы берілген;
- робот ұсталатын объектілерді көтеру механизмі арқылы көтеру және түсіру функцияларының бағдарламасымен жабдықталған;
- роботтың қозғалыс жылдамдығын жеделдету және бәсеңдету мүмкіндігі орнатылды.

Бағдарлама LabVIEW myRIO көмегімен орындалды. Робот Studica наборы арқылы құрастырылған.

Қосымшаның архитектурасын таңдау. LabVIEW (Laboratory Virtual Instrumentation Engineering Workbench) - бұл National Instruments (АҚШ) графикалық «G» бағдарламалау тілінде құрылған бағдарламаларды орындауға арналған даму ортасы және платформасы.

LabVIEW деректерді жинау және өңдеу жүйелерінде, сондай-ақ техникалық объектілер

мен технологиялық процестерді басқаруда қолданылады. Идеологиялық тұрғыдан LabVIEW SCADA жүйелеріне өте жақын, бірақ олардан айырмашылығы, процестерді басқару жүйелеріндегідей емес, автоматтандырылған басқару жүйелеріндегі мәселелерді шешуге көп көңіл бөледі.

LabVIEW-те қолданылатын графикалық «G» бағдарламалау тілі мәліметтер ағынының архитектурасына негізделген. Мұндай тілдерде операторлардың орындалу реттілігі олардың ретімен емес (императивті бағдарламалау тілдеріндегі сияқты), бірақ осы операторлардың кірістерінде мәліметтердің болуымен анықталады. Мәліметтермен байланыспаған операторлар белгілі бір ретпен параллель орындалады.

LabVIEW бағдарламасы Виртуалды құрал деп аталады және екі бөлімнен тұрады:

- виртуалды құрылғының логикасын сипаттайтын блок-схема;
- виртуалды құрылғының сыртқы интерфейсін сипаттайтын алдыңғы панель.

LabVIEW-ны басқа LabVIEW-ны салуға арналған құрылыс материалы ретінде пайдалануға болады. Виртуалды құрылғының алдыңғы панелінде кіріс-шығыс құралдары бар: батырмалар, ажыратқыштар, жарық диодтары, верниерлер, таразылар, ақпараттық тақталар және т.б. Оларды адам виртуалды құрылғыны басқаруға, сонымен қатар мәліметтер алмасуға арналған басқа виртуалды құрылғыларға қолданады.

Блок-схемада дереккөздер, қабылдағыштар және деректерді өңдеу құралдары болып табылатын функционалдық бірліктер бар. Сондай-ақ блок-схеманың компоненттері терминалдар (алдыңғы панельдік объектілердің «артқы контактілері») және басқару құрылымдары болып табылады (олар «IF» шартты операторы, «FOR» циклдік операторлары сияқты мәтіндік бағдарламалау тілдерінің элементтерінің аналогтары болып табылады). Функционалды блоктар мен терминалдар жалғану сызықтары арқылы бірыңғай диаграммаға біріктірілген.

Бағдарламалау ортасын таңдау және ерекшеліктері. LabVIEW myRIO өте бай синтаксиспен ерекшеленеді, ол қарапайым және ыңғайлы. LabVIEW myRIO тілде артықшылықтар көп, бұл ретте олардың кемшіліктері жоқ. Оның негізгі артықшылықтарының бірі қуатты функциялардың болуы және операциялық жадқа тікелей қол жеткізу болып табылады.

Осы бағдарламаларды әзірлеудің ең жоғары қауіпсіздігі мен өнімділігін қамтамасыз ететін әмбебап әдістерді, интеграторларды және деректер типтерін пайдаланады. Ерекшелігі тілі болуы болып табылады өрнектерді LINQ, олардың көмегімен жасауға болады өте ыңғайлы кодтық конструкцияны тарапынан қатаң типизированными сұраныстарына.

LabVIEW myRIO қатаң типизацияға ие объектілі-бағытталған тілдерге жатады. Әрбір айнымалы және әдіс (оның ішінде Main кіріс нүктесі) кластарды анықтау кезінде инкапсуляцияланады, сонымен қатар ата-аналық кладан интерфейсдердің шексіз санын жүзеге асыруға болады.

Сондай-ақ, LabVIEW myRIO қосымшаларды әзірлеуді жеңілдететін инновациялық тілдік дизайнды ұсынады:

- оқиға туралы қауіпсіз хабарлауды іске асыруға мүмкіндік беретін әдіс сигнатурасы (делегат деп аталатын);
- жабық айнымалы үшін акцессор функциясын анықтайтын сипат;
- код жазу кезінде функция/айнымалы/нысан түрі туралы деректерді беретін атрибут;
- жол ішіндегі түсініктеме;

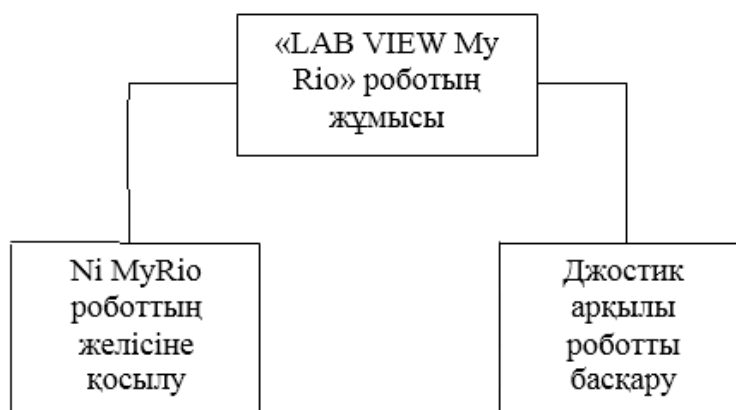
LINQ-әр түрлі деректер көздеріне қатысты тілдік сұраныс. Windows типті басқа бағдарламалық жасақтамалармен (COM нысандары, меншікті DLL кітапханалары) өзара әрекеттесу үшін LabVIEW myRIO тілі "өзара әрекеттесу" процессіне ие. Олар "шарпада" жазылған қосымшаларға машиналық кодымен жазылған іс жүзінде барлық әрекеттер мен функцияларды орындауға мүмкіндік береді. Сондай-ақ, LabVIEW myRIO тілімен операциялық жадқа тікелей қол жеткізу өте маңызды болған жағдайларда, көрсеткіштер мен "қауіпсіз емес" код блоктарының жиынтығын қолдайды.

Кодтағы Пікірлер-бұл бастапқы кодқа әсер етпейтін, тек кодтың ыңғайлылығы мен түсінігін арттыру үшін қызмет ететін бағдарламаның бастапқы кодындағы мәтіндік белгілер. Оларда көбінесе кодтың күрделі учаскелеріне түсініктеме беріледі.

LabVIEW myRIO түсіндірмелерінің қолданба үшін ешқандай пайдалы жүктеме көтерілмегеніне қарамастан, олар жобаны ұзақ мерзімді қолдау үшін өте пайдалы, өйткені бөтен кодты түсіну өте қиын. Ал егер ереже үшін Сіз жазған кез-келген код, жарты жыл өткен соң "бөтен" болып, онда мен түсініктеме жазу пайдалы және қажет екенін талап етемін. Иә, код өзін-өзі құжатталған болуы тиіс деген қарама-қарсы пікір бар (яғни Түсіндірмесіз оқу үшін түсінікті), бірақ мен мұндай кодқа тіпті түсініктемелерін қалдыру жақсы деп пікірге сүйенген жөн.

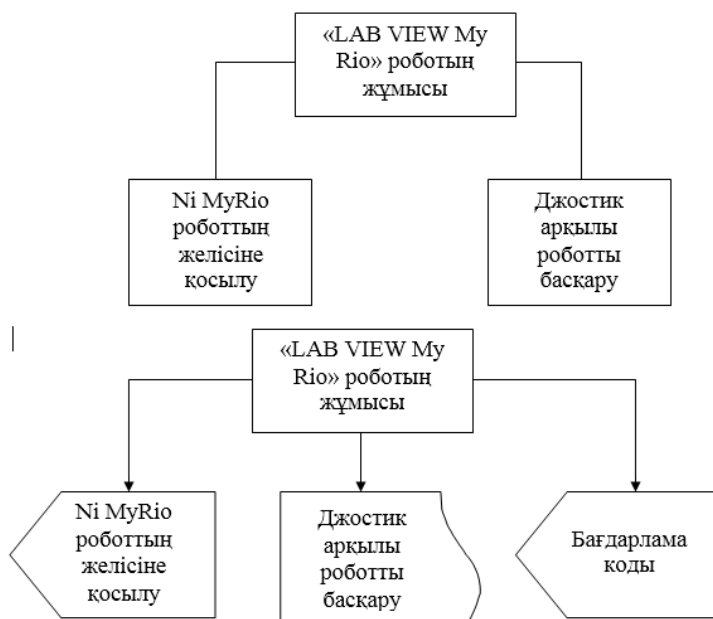
Айнымалы математикадан келген бағдарламалаудағы негізгі ұғымдардың бірі болып табылады. Айнымалы-өз аты бар ақпаратты сақтауға арналған контейнер. Егер техникалық жағынан тереңірек қарайтын болсақ, айнымалы-бұл атау көріну аймағы шегінде бірегей оқу және жазу үшін жүгінуге болатын жүйедегі белгілі бір жады аймағы. Егер көру тұрғысынан қарайтын болсақ, айнымалыны нөмірлі стикер желімделген қорап ретінде елестетуге болады. Қорапта біз кез-келген нәрсе қоюға болады (ол жерде орналасуы мүмкін), онда не жатыр? Біз әрқашан оның нөмірі бойынша нақты қорапты таба аламыз. Сонымен, айнымалылар бізге қажетті деректерді ыңғайлы және түсінікті АТ бойынша сақтауға, оқуға, өзгертуге және жоюға мүмкіндік береді.

Құрылымдық және функционалдық сызбалар. Құрылымдық сызба деп - құрамды және таңдалып отырған бағдарламалық қамтамасыздандыру бөлімдерін басқарудың өзара байланыстарын көрсетіп отырған сызбаны атайды. Құрылым - объектінің тұтастығын, тепе-теңдігі мен негізгі қасиеттерінің сақталуын қамтамасыз ететін байланыстар мен қатынастар жиынтығы. Құрылым жүйе және элемент ұғымдарымен тығыз байланысты. Оны жүйенің (объектінің) элементтері арасындағы мәнді және қажетті байланыстар мен қатынастардың біртұтас жиынтығы деп қарастыруға болады. Сызба 1-де «LabVIEW myRIO» роботтың жұмысының құрылымдылық сызбасы көрсетілген.



Сызба 1 - Құрылымдылық сызба

Құрылымдылық сызда бастапқы беттегі батырмалар көрсетіледі. Функционал - бір не бірнеше функцияға тәуелді болатын айнымалы шаманы білдіретін математикалық ұғым. Функционалды сызба ақпараттық ағымы, ағымдардағы құрамы, қолданылған файлдар мен құралдарды көрсетіп сипаттайтын бағдарламалау ортасының компоненттерінің өзара байланысының сызбасы. Сызба 2-де «LabVIEW myRIO» роботтың жұмысының Функционалдық сызбасы көрсетілген.

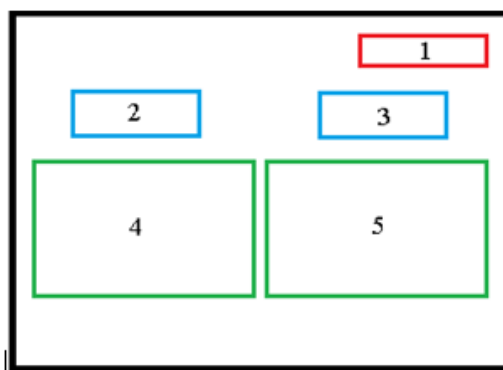


Сызба 2 - Функционалдық сызба

Функционалдық сызда батырмалардың ішінде не орналасқаны толығырақ көрсетіледі.

Қолданушы интерфейсін жобалау. Бағдарлама интерфейсі Windows-тың стандартты басқару элементтерін қолдану арқылы қарапайым әрі түсінікті болуы керек. Қосымша бекітілген бірдей өлшемдегі ең аз дегенде екі терезеден тұруы керек: тіркелуге арналған терезе, қосымшалардың басты терезесі. Интерфейстер элементтері арасында жабуға, басқа беттерге өтуге мүмкіндік беретін бөліктердің болуына арналған батымалар болуы қажет.

Тіркелу терезесі 1 суреттегідей құрылымда болуы керек.



Сурет 1 – Бағдарлама тандау терезесінің интерфейсі

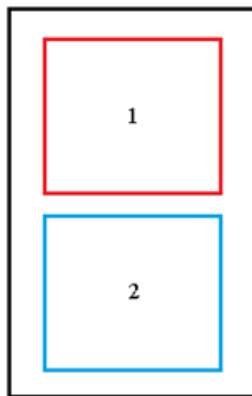
Бұл суретте интерфейснің келесі бөлімдері бейнеленген:

- бағдарламаны іздеуге арналған элементі (1);
- жаңа бағдарламаны құруға арналған элементі (2);
- бағдарламаны ашуға арналған элементі (3);
- жаңа бағдарламаның тілін таңдау үшін арналған элементі (4);
- соңғы бағдарламаны ашу үшін арналған элементі (5).

Бағдарламаның басты терезесі қосымшаны нақты қолданатын бір қолданушы жайлы ақпаратты көрсететіні сияқты қолданушылар тізімі де, олардың басқару элементтері де бір-бірінен өзгеше болуы керек.

Бағдарламаның басты бетінің интерфейсін Сурет 2.2-ден көруге болады. Ол екі бөлімнен тұрады:

- джостиктің бағдарламасын қосуға арналған элементі (1);
 - роботтың іс қимыл жүргізетін бағдарламаны қосуға арналған элементі (2).
- 2 суретте бағдарламаның басты бетінің интерфейсі сипатталған.



Сурет 2 – Бағдарламаның басты бетінің интерфейсі

Аппараттық және бағдарламалық интерфейстерге қойылатын талаптар. Бұл бағдарламаны орнатып онымен жұмыс жасау үшін келесі конфигурациялы есептеу жүйесі болуы керек:

- процессор типі - Pentium - R және одан да жоғары;
- оперативті есте сақтау құрамдық көлемі 32 мб және одан артық.
- монитор типі Pavilion(g6);

Windows XP/7/8/8.1/10 операциялық жүйелерімен байланысы бар бағдарламалық жасақтаманың болуы керек.

Қорытынды

Мақалада берілген жоба «LAB VIEW My Rio» роботы жұмысын бағдарламау болып табылады. Бағдарламаны әзірлеу қорытындысы бойынша келесі міндеттер орындалды:

- бағдарламалық қамтамасыздандыру ортасы таңдалды, сондай-ақ бағдарлама құрылымы мен деректер базасы жобаланды және әзірленді;
- бағдарламаның логикасы мен интерфейсі жасалды;
- бағдарламаның жұмысында қиындық туғызбайтын интуитивті интерфейс жасалды;
- техникалық тапсырмада көрсетілген бағдарламаның барлық функциялары орындалды және қатесіз жұмыс істейді;
- бағдарламаның тұрақтылығы мен өнімділігін бағалау үшін тесттер өткізілді.

Бұл жоба Studica наборы арқылы роботы жасалды, бұл роботқа джостикпен қоса бағдарлама енгізілді.

Бағдарлама LabVIEW myRIO көмегімен орындалды. Арнайы функциялармен, комбинациялар арқылы қолдану арқылы есеп шешілді.

Қолданылған деректер тізімі:

1. Александр Ф. «Робототехника», 2020 г.
2. Александр Б, Лидия Б. «Программируем микрокомпьютер в LabVIEW.» 2010 г.
3. Виталий Петров. «ArduBlock Мобильные Роботы» 2019 г.
4. Лидия Б, Николай Б. «Основы машинного зрения в среде LabVIEW», , 2017 г.
5. Роберт Б. «Основы робототехники», БХВ-Петербург, 2005 г.
6. <https://www.ni.com/ru-ru/support/documentation/supplemental/13/required-and->

optional-software-to-program-ni-myrio.html

7. <https://www.ni.com/pdf/manuals/376099b.pdf>

8. <https://cnx-software.ru/2016/04/09/ni-myrio-yavlyaetsya-platoj-dlya-obucheniya-i-rabot>

9. <https://www.ni.com/ru-ru/shop/hardware/products/myrio-student-embedded-device.html>

ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕРДЕГІ АҚПАРАТТЫҚ ҚАУІПСІЗДІКТІ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Д.Ч.МЕРГАСИМОВ,

ИС-21-3 с/к, тобының 2 курс студенттері

М.С. ИБРАГИМОВА

магистр., аға оқытушы

Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті
Қарағанды қаласы, Қазақстан Республикасы

Аннотация: мақалада әлеуметтік желілердің ақпараттық қауіпсіздігін қамтамасыз етуді талдауға арналған цифрлық кеңістіктің, қауымдастықтың, бизнестің және экономиканың жұмыс істеу негіздері. Өзірлеу жүргізілді практикалық көмегімен әлеуметтік желілердегі ақпараттық қауіпсіздікті жетілдіру тетіктерін жеке технологиялар мен әдістерді қолдануы қарастырылған.

Кілт сөздер: ақпараттық қауіпсіздік, әлеуметтік желі, пароль, SMS, антивирус.

Ғылыми зерттеудің өзектілігі-әлеуметтік желілерді дамыту кезінде, ұйымдар ақпараттық қауіпсіздік негіздері әлі жоқ жаңа технологиямен бетпе-бет келеді қалыптасты. Сонымен қатар, әлеуметтік желілер, атап айтқанда оның шеңберіндегі ақпарат қажетті объектіге айналады пайдаланылуы мүмкін алаяқтық операциялар және жеке басын ұрлау бойынша заңсыз әрекеттер әр түрлі ресурстар мен сайттардағы аутентификация кезінде.

Зерттеу мәселесі ақпараттық қауіпсіздікті қамтамасыз етудің төмен деңгейі болып табылады ықтимал теріс салдарға әкелетін әлеуметтік желілерде, соның ішінде жоғалту құпия ақпарат және пайдаланушылардың жеке деректерін ұрлау.

Жаңа технологиялар кәзіргі сәтте біз қоғамның қауіпсіздігі мен қауіпсіздігін қамтамасыз ететін жағдайға тап бола аламыз, ол жеке адамдарға қауіп төнеді. Бұл ретте ақпараттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету әлеуметтік желілер құрылымдар үшін де өзекті мәселелер, коммерциялық ақпарат және зияткерлік капиталы зиянкестерді іздеу өрісінде.

Осыған сүйене отырып, қандай құралдар мен механизмдерді қолдану керектігін анықтау маңызды мүдделерді сақтай отырып, әлеуметтік желілердің виртуалды кеңістігінің ақпараттық қауіпсіздігін қалыптастыру оның барлық қатысушылары.

Әлеуметтік желі - бұл интерактивті көп қолданушы ресурсы, ол желі мүшелерінің ақпаратымен толтырылады. Ақпараттық желі - бұл ортақ мүдделермен біріктірілген қатысушылар тобымен байланысуға мүмкіндік беретін автоматты әлеуметтік орта [1].

Әлеуметтік желіге тіркелу кезінде әр түрлі әріптер мен сандар регистрлерінен тұратын, таңбалар саны кемінде 12 болатын түпнұсқа және күрделі парольдерді пайдалану қажет.

Әрбір жеке есептік жазба үшін бірегей құпия сөзді пайдалану Пайдаланушының қауіпсіздігін арттырудың маңызды шарты болып табылады. Мысалы, сіздің әлеуметтік желідегі есептік жазбаңыздың паролі мен Электрондық поштаның паролі бірдей болмауы керек.

Есептік жазбаны одан әрі қорғау үшін екі факторлы аутентификацияны қосу ұсынылады, ол парольмен бірге тек пайдаланушыға белгілі бірінші фактор ретінде екінші факторды тек пайдаланушы иесі болып табылатын бірегей код түрінде енгізуді талап етеді.

Кодты онлайн қызмет провайдері немесе пайдаланушының мобильді құрылғысына орнатылған арнайы бағдарлама (мысалы, Google Authenticator) жасайды. Кодты провайдерден SMS арқылы немесе дауыстық қоңырау арқылы алуға болады. Қалай болғанда да, жасалған кодтың жарамдылық мерзімі немесе белгілі бір өмір сүру ұзақтығы бар.

Интернет желісі өмірдің барлық салаларына қатысты көптеген ақпарат береді. Мұнда сіз кез – келген нәрсені таба аласыз-тарихи фактілер, өзекті жаңалықтар, аспаздық рецепттер, денсаулыққа қатысты кеңестер, бала тәрбиесі бойынша ұсыныстар, Оқу материалдары және т.б.

Өздеріңіз білетіндей, кез-келген адам интернетте ақысыз жариялай алады. Демек, интернеттен іздеу кейде авторлығын анықтау мүмкін емес ақпаратты табуға әкелуі мүмкін, өйткені кейбір жағдайларда ақпаратты жасырын түрде жариялауға рұқсат етіледі, көбінесе бүркеншік атпен (лақап атпен) жасырылады. Сондықтан, ақпаратты іздеу кезінде сіз қандай ресурста ақпарат алатындығыңыз және оның қаншалықты сенімді екендігі туралы алдын-ала есеп беруіңіз керек. Алынған ақпаратты қаншалықты дұрыс қабылдау сіздің ақпаратпен аналитикалық жұмыс істеуге үйретілгеніңізге немесе оқытылмағаныңызға, сыни ойлаудың бар-жоғына, ақпараттың дұрыстығын бағалауға және ақпараттық қауіпсіздікті қамтамасыз етуге байланысты болады.

Интернет арқылы ақпарат әлемінде шарлау және сенімді ақпаратты дұрыс емес ақпараттан ажырата білу үшін келесі әрекеттерді орындау қажет:

1) ақпаратты сауатты іздеу дағдыларын меңгеру, желіде не табу керектігін нақты түсіну, іздеу сұрауын дұрыс тұжырымдау;

2) ақпарат көздерін зерттеу;

3) ақпаратты сыни тұрғыдан іріктеуді және бағалауды үйрену;

4) нақты қателерді тексере білу;

5) ақпараттық хабарламада белгіленген мағынаны қандай да бір проблема бойынша өзінің базалық білімімен салыстыруға, олар жетіспеген жағдайда қосымша әдебиеттерге, басқа да ақпарат көздеріне жүгінуге;

б) ақпаратты жүйелеу, жасырын мағынаны іздеу.

Ақпарат орналастырылған ресурстың рейтингін анықтаңыз: ол пайдаланушылар арасында қаншалықты танымал, беделді пайдаланады немесе пайдаланбайды, желіде осы Ресурс туралы қандай пікірлер бар. Сенімділік сынағынан өткен білім беру ресурстарын әртүрлі ресми білім беру ресурстарының жинақтарынан көруге болады.

Интернет қолданушыларының саны өскен сайын, осы пайдаланушылардан ақша табуға тырысатын алаяқтардың саны артады. Дегенмен, сіз өзіңізді және жақындарыңызды Интернеттегі алаяқтықтан қорғай аласыз, бұл үшін ең танымал қауіптерді тани білу және олармен кездескен жағдайда не істеу керектігін білу жеткілікті.

Интернеттегі алаяқтықтың бірнеше түрлі түрлері бар, бірақ олардың барлығының ортақ бір қасиеті бар: олардың мақсаты-пайдаланушыны құпия деректерді және/немесе қаржыны алдау. Ең көп таралғандардың бірі-пошта алаяқтығы, оның негізгі тақырыптары: онлайн аукциондардың жалған хаттары, жалған антивирустық ұсыныстар, жылдам және жоғары табыс және несие карталарын алдын ала мақұлдау туралы хабарламалар.

Интернеттегі алаяқтық зиянды бағдарлама немесе вирус түрінде болуы мүмкін, жәбірленушінің білімінсіз, құпия деректер мен қаржыны ұрлауға арналған немесе жәбірленушінің қаражатын заңсыз иемдену мақсатында фишинг және әлеуметтік инженерия әдістерін қолдануға негізделген.

Антивирусты қолданыңыз. Заманауи, үнемі жаңартылып отыратын антивирус әртүрлі интернет қауіптерінен сенімді қорғауды қамтамасыз етеді.

Интернет оны пайдаланатын әрбір адамның өміріне үлкен әсер етеді. Интернет-технологиялардың дамуымен және оларды кеңінен қолданумен ұйымдар қызметінің нысандары мен әдістері, сондай-ақ өндірушілер мен пайдаланушылардың өзара қарым-қатынасы дамиды және жетілдіріледі. Алайда, интернеттің мүмкіндіктерін экстремистік

ұйымдар өз идеяларын насихаттау, қаржы қаражатын тарту, ақпарат алмасу, экстремистік акцияларды жоспарлау және ұйымдастыру, қызмет аясын кеңейту, өзінің қылмыстық қызметіне жаңа мүшелерді тарту мақсатында пайдаланады.

Экстремистік мазмұндағы материалдар тек сайттарда ғана емес, сонымен қатар электрондық пошта арқылы, мақалаларға түсініктемелерде, блогтарда және т. б. таратылуы мүмкін. мұндай ресурстарды тану және өздерін және қоғамдарды олардан қорғау үшін пайдаланушыға бұрын-соңды болмағандай сандық құзыреттер жиынтығы, соның ішінде сыни тұрғыдан талдауға көмектесетін сыни ойлау және ақпараттық сауаттылық қажет болады және ақпараттандырылған шешім қабылдаңыз.

Цифрлық құзыреттіліктермен қаруланған сіз өзіңіздің және қоршаған ортаңыздың қауіпсіздігін үнемі арттырып қана қоймай, экстремизм белгілері бар зиянды материалдарды реттеуге үлес қоса аласыз.

Сот шешімі бойынша тыйым салынған материалдардың тізімі ресми түрде Қазақстан Республикасы Әділет министрлігінің сайтында жарияланды. Қазақстан Республикасының Қылмыстық кодексінде экстремистік идеялардың таралуына жол бермеу мақсатында баптар көзделген.

Әдебиеттер тізімі:

1. Буянов Д.С. Информационная безопасность в социальных сетях // Молодой ученый. – 2018. – №39. – С. 14-16.

2. Муромцева А.В., Муромцев В.В. Проблемы информационной безопасности в социальных сообществах в сети Интернет // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2016. №3 (5).

3. Новые цифры: Facebook признал утечку данных 87 млн пользователей. URL: <https://delo.ua/business/novye-cifry-facebook-priznal-utechku-dannyh-87-mln-chelovek-341074/> (дата обращения: 24.02.2020).

4. Башлыков М. Социальные сети как угроза корпоративной информационной безопасности. URL: http://lib.itsec.ru/articles2/Inf_security/social-networks (дата обращения: 24.03.2023).

5. Шестакова Я. Безопасность персональных данных в социальных сетях // Гуманитарные научные исследования. 2015. № 11.

6. Кривоухов А.А. Оценка информационной безопасности интернет-среды пользователями социальных сетей // Коммуникология. 2018. №1.

7. Тумбинская М.В. Обеспечение защиты от нежелательной информации в социальных сетях // Вестник МГУ. 2017. №2.

BIG DATA: ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

СОВЕТ Т.

студент группы IT-32

СПАНОВА Б.Ж.

Научный руководитель, к. э.н., доцент

Карагандинский университет им. академика Е.А. Букетова,
г. Караганда, Республика Казахстан

ДРОЗД В.Г.

Научный руководитель, к. э.н., доцент

Карагандинский университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрена роль и значение BIG DATA. Сделан обзор технологий Big Data, используемых на предприятиях Казахстана, рассматриваются проблемы и перспективы дальнейшего развития и использования систем обработки больших данных в промышленности Казахстана. Проведено рассмотрение проблем внедрения технологий Big Data и возможности внедрения в республике Казахстан.

Ключевые слова: большие данные, анализ данных, промышленный интернет, цифровизация промышленности.

Большие данные представляют собой массивы информации, характеризующиеся колоссальными объемами, стремительно растущей скоростью накопления, разнообразием их формата представления как в виде структурированной, так и неструктурированной информации. Big Data также включают в себя комплекс инновационных методов и способов хранения и обработки информации с целью автоматизации, оптимизации бизнес-процессов, обеспечения принятия наиболее эффективных решений на основе накопленной информации.

Таким образом, большие данные характеризуются тремя основными признаками:

- большой объем информации,
- высокая скорость изменения информации,
- разнообразие и разнородность данных.

Структура и объем рынка больших данных

В 2018 году объем глобального рынка Big Data и бизнес-аналитики (global big data and business analytics market) достиг 168,8 млрд долл. В соответствии с оценкой IDC, по итогам 2019 года объем глобального рынка больших данных увеличился на 12%, по сравнению с показателями предыдущего года, и достиг 189,1 млрд долл. Кроме того, в период 2018-2022 гг. предполагается рост рынка со среднегодовым темпом (CAGR) на уровне 13,2%. Таким образом, объем рынка может увеличиться до 274,3 млрд долл. к 2022 году [1].

У Республики Казахстан есть все шансы вступить в когорту стран-лидеров по росту рынка больших данных. В начале года в Казахстане была создана Национальная ассоциация Big Data. Кроме профильных IT-компаний, в нее вошли крупнейшие телеком-операторы и ретейл-компании. О том, как она изменит контуры бизнес-процессов и почему именно телекоммуникационные компании стали форвардами развития новой отрасли, рассказал член правления Ассоциации и член наблюдательного совета ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» (бренды Tele2/Altel - Ред.).

Если рассматривать развитие рынка по странам, то по результатам 2019 года лидер - рынок США с объемом доходов в 100 млрд долларов. За ним с большим отрывом следуют Big Data рынки Японии (9,6 млрд долларов), Великобритании (9,2 млрд долл), КНР (8,6 млрд долларов) и Германии (7,9 млрд долларов). Наиболее высокие показатели прироста за пятилетний период демонстрируют Аргентина и Вьетнам: CAGRs – 23,1% и 19,4% [2].

«У Казахстана есть все шансы вступить в когорту стран-лидеров по росту рынка больших данных. Развитые секторы телекоммуникаций, ретейла и банковский – являются своего рода батутом для такого скачка. Именно поэтому Tele2/Altel активно развивает данное направление не только внутри компании, но и в рамках отраслевого объединения, которым выступает Ассоциация, – объясняет . - Такой потенциал для экономики можно сравнить разве что с природными ресурсами, с той же нефтью».

В отчете Wikibon (2018 Big Data and Analytics Market Share Report) в 2018 году (по данным 2017 года) названы крупнейшие коммерческие игроки Big Data рынка: IBM, Splunk, Dell, Oracle и AWS.

Перспективы поистине колоссальные. Так, например, по результатам опроса, проведенного International Data Corporation (IDC) и Hitachi Vantara в ходе исследования «Аналитика больших данных как инструмент бизнес-инноваций», в соседней России более 55% организаций выделяют бюджет на внедрение технологий больших данных [3].

Такой рынок, не только исходя из его потенциального объема, но и высокой сенсативности самого инструмента – сбора и аналитики данных, нуждается в правильном и профессиональном регулировании. Тут очень важен баланс между строгостью правил и сохранением возможности развития направления. Также немаловажен полноценный диалог между государством и бизнесом. Ведь приграничные рынки уже всю включились в гонку за эту нишу.

Именно необходимость в качественном и безопасном развитии новой отрасли стала основной идеей для создания Национальной ассоциации Big Data. Разработка стандартов, принципов и даже кодекса по сбору, использованию и дальнейшему хранению данных является стратегической задачей не только бизнеса, но и государства. В то же время все закрепленные инициативы и документы должны быть максимально бизнес-ориентированными.

На сегодняшний день существует ряд барьеров, которые сдерживают темпы развития Big data в Казахстане. Одним из основных можно назвать дефицит квалифицированных специалистов. Многие компании пытаются возвращать кадры самостоятельно, но точечных усилий недостаточно. Важна синергия бизнеса и государства, обмен международным опытом. Также немаловажно и развитие инфраструктуры. Мы все еще в десятки раз уступаем развитым странам по вычислительным мощностям, хотя Казахстан является одной из наиболее подходящих стран для размещения ЦОДов благодаря территории, сравнительно низкой цене на электроэнергию и природным условиям. Все также актуален вопрос стандартизации процессов по обработке и обмену данными.

Необходима разработка единых стандартов по анонимизации и персонализации. Кроме всего прочего, нельзя забывать и о том, что в стране огромный дефицит отечественных разработок, идей, инноваций. Нет необходимой среды для развития науки в данном направлении. Поэтому создание Национальной ассоциации Big data стало необходимым шагом для появления диалоговой площадки между бизнесом, государством и представителями научной среды для поиска оптимальных решений, новых подходов и законодательной деятельности

Список литературы:

1. Ерулан Кусаинов: Big Data может стать новой нефтью для Казахстана [Электронный ресурс] // <https://kapital.kz / tehnology /99273/ yerulan- kusainov- big- data- mozhets- stat- novoy- neft- yu- dlya-kazakhstan.html>
2. Силен Дэви, Мейсман Арно, Али Мохамед. Основы Data Science и Big Data. Python и наука о данных. — СПб.: Питер, 2018. — 336 с.: ил. — (Серия «Библиотека программиста»).
3. Бринк Хенрик, Ричардс Джозеф, Феверолф Марк. Машинное обучение. — СПб.: Питер, 2018. — 336 с.: ил. — (Серия «Библиотека программиста»).

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЦИФРОВИЗАЦИИ И ЭКОЛОГИЗАЦИИ КАК ФАКТОР СОВРЕМЕННОЙ ЖИЗНИ

БУРХАНОВА Р.

студентка группы МАГ ОЗО 3-ЭФ

ГАБИТОВ И.М.

Научный руководитель - доцент, к.э.н.,

ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий»

Республика Башкортостан, город Уфа,

Аннотация: В данной статье рассмотрена роль и значение процессов цифровизации на различные стороны жизнедеятельности людей. Выявлена ее прямая связь с экологическими проблемами, развитием «зеленой экономики».

Ключевые слова: цифровизация экономики, экология, «зеленая экономика», экологическая деятельность.

Цифровизация в последнее время выражается всё более всеобъемлющим эффектом во всех сферах жизнедеятельности, начиная от цифрового телевидения до цифровизации фирм, фабрик, различных производств, транспорта, так и до всей целостной экономики. Не стоит отрицать, что понятие «цифровизация» имеет огромную связь с экологией.

Вообще термином «цифровая экология» (Digital ecology) на сегодняшний день огромное количество исследователей пользуются, при этом в достаточно разных областях применения и методах. Одновременно с вышеперечисленным применением экологии в интересах цифровой технологии, также изучается процесс цифровизации экологической деятельности. Можно сказать, что в том случае рассматриваются два принципиально различных термина их сферы деятельности: экология цифровизации и цифровизация экологии. Часть общей цифровизации – цифровизация экологической деятельности (ЦЭД) каждой фирмы, предприятия, корпорации, в действие которая воспроизводится всеми возможными новыми, современными фирмами.

Цифровизация экономики вплотную имеет тесную связь с устойчивым развитием, которое, в свою очередь предопределяет интеграционное развитие, а именно для экологии, экономики и для социального развития сферы. Ведь развитие экономики может быть приостановлено, в виду отсутствия использования цифровизации как в экологической сфере, так и в социальной.

На сегодняшний день все ведущие страны заинтересованы в социально-эколого-экономическом направлении, в связи с эти необходимо развивать чтобы была развита «цифровая» и «зеленая» экономика. Ведь для любой развивающийся страны важен устойчивый экономический рост, а его база заложена в взаимоотношении экономики, социологии, экологии, а любая результативная фирма имеет связь с цифровизацией и экологией [14].

Сложно обозначить какой-то общий механизм отрицательного взаимоотношения понятий «цифровая» и «зеленая» экономика, потому что на сегодняшний день отсутствует какие-то единые понятия данных терминов, определений, как в нормативно-правовой документации, практической деятельности, так и в научных исследованиях.

Главными методами рассмотрения цифрового преобразования можно выделить: «процессный (разработка, производство, логистика, продажа, сервис); отраслевой (FoodNet, TechNet, EnergyNet, «цифровой карьер», AutoNet, AeroNet, «цифровая железная дорога», «цифровой город», HealthNet, FinTech, SaveNet, E-Trade, E-образование, цифровая культура, СМИ); технологический (интернет-вещей, индустриальный Интернет, цифровое проектирование и моделирование, квантовые технологии, BigData, элементная база,

робототехника, различные сенсоры и датчики, аддитивные технологии, облачные технологии, суперкомпьютерные технологии)» [5].

Если смотреть данные по ВВП развитых стран, то тут однозначно цифровизация идет вверх, и ее доля повысилась на 1,2% и в настоящее время отмечается как 5,5%. Значительное повышение объема цифровизации в настоящее время замечается в российской экономике [4], цифровые технологии считаются сейчас «повседневной частью экономической, политической и культурной жизни, хозяйствующих субъектов РФ и двигателем развития общества в целом» [2].

По мнению Лаврова В.Н., А.Ю. Рычкова А.Ю., Башорина О.В.: «экологизация экономики – это процесс перехода к экологически, социально, экономически устойчивой модели долговременного, стабильного и социально справедливого развития, при котором улучшается качество жизни человека, а воздействие на окружающую среду остается в рамках экологической емкости биосферы». Экологизация экономики – «явление, которое затрагивает проблемы экономического, производственного и социального характера и являются необходимым условием экологически сбалансированного развития» [8].

«Цифровая сфера является составляющей частью экэкономической и экосоциальной систем. Механизм их взаимопроникновения и взаимодействия разноплановый» [7]. Развитие и помыслы экологизации напрямую взаимодействуют не только с цифровыми, но и со сферами жизнедеятельности и представляются как взаимозависимые. На сегодняшний день уже является допустимым упоминать об устойчивом экоцифро-социоэкономическом развитии, т. е. об преобразовании с внедрением инноваций всей экономики в целом, уделяя особое внимание информационным, цифровым технологиям, при этом сохраняя взаимосвязь с природной средой, качественным уровнем жизни, а также социальное равенство общества.

Формирование и развитие цифровизации и экологизации совместными усилиями приведут к эффективному и качественному развитию для достижения устойчивого роста и распространения.

Важнейшую роль в достижении долговременного взаимодействия между физической, природной и человеческой средой однозначно обозначают цифровизацию (рис. 1).



Рисунок 1 – Взаимосвязь цифровизации и экологизации экономики*

*Выполнено по [7]

Тем не менее в существующей «Стратегии развития информационного общества Российской Федерации на 2017–2030 годы» [2], а также национальной программе «Цифровая экономика Российской Федерации» [1] нет упоминания экологизации экономики. В данной Стратегии ее не учитывают как параметр, влияющий на развитие фирмы. По мнению Боровковой А.В. цифровая экономика в свою очередь должна иметь направление не только в формировании новых инновационных цифровых технологий, использование передовых моделей организации бизнеса, но также и на устойчивую взаимосвязь с экологизацией экономики и устойчивым развитием. Помимо этого, вопросы влияния применения цифровых

технологий не были отражены в «Экологической доктрине» [3] и национальном проекте «Экология». Исходя из этого, представляется все же необходимым параметр экологизации рассматривать в цифровизации.

С учетом вышеуказанных факторов «экологизация экономики» можно признать «как процесс перехода к энергоэффективной, ресурсосберегающей, инновационной и социально-включающей модели экономики, т. е. к экологически, социально, экономически устойчивой модели развития, которая основывается на применении различных информационно-коммуникационных, технологических, экологических, социальных инноваций» [15].

Динамические показатели процессов цифровизации и экологизации (рис. 2) соответствует общей динамике российской экономики [6].

Чтобы повысить качество эффективности экологизации, полученным совместно действующего эффекта необходимо выявить направления (аспекты) влияния цифровизации на экологизацию.

Несомненно, цифровизация оказывает как позитивное, так и негативное содействие, в том числе на экологизацию экономики. Позитивными признаками стоит отметить: повышение значимости и тем самым улучшение экологического состояния технологических процессов и биосферы в целом; снижение материальных затрат на производство единицы товаров, работ, услуг, сокращение их номинала; уменьшение энергозатрат на производство единицы товаров, работ, услуг; сокращение выброса в атмосферу диоксида углерода (CO₂); замена сырья и материалов на безопасные или менее опасные; уменьшение загрязнения окружающей среды (атмосферного воздуха, земельных, водных ресурсов, снижение уровня шума); увеличение эффективности вторичной переработки (рециркуляции) отходов производства, воды или материалов; сохранение и воспроизводство используемых сельским хозяйством природных ресурсов; формирование новейших разновидностей продуктов питания; эффективное планирование и трата ресурсов; улучшение производительности труда; увеличение капитализации; повышение уровня жизни; привлечение общественности к природным проблемам; увеличение конкурентоспособности фирм; сведение к минимуму человеческого фактора.

К отрицательным эффектам можно отнести: «риски социальной, экологической и личностной деградации; уменьшение способности к критическому анализу; клиповое сознание; киборгизация человека; снижение количества рабочих мест; рост масштабов киберпреступности; отсутствие гарантий точности представленных данных на официальных сайтах; несоблюдение этики; принудительный характер; рост сопротивления изменениям; наличие цифрового неравенства; отсутствие доверия некоторых граждан к цифровой среде; отсутствие определения границ взаимной ответственности личности, общества и государства; несоответствие культуре и ценностям; результат цифровых изменений будущего не предопределен. Стоит отметить, что, по мнению специалистов, на каждое негативное проявление технологий со временем будет выработан компенсационный механизм» [12, с. 25].

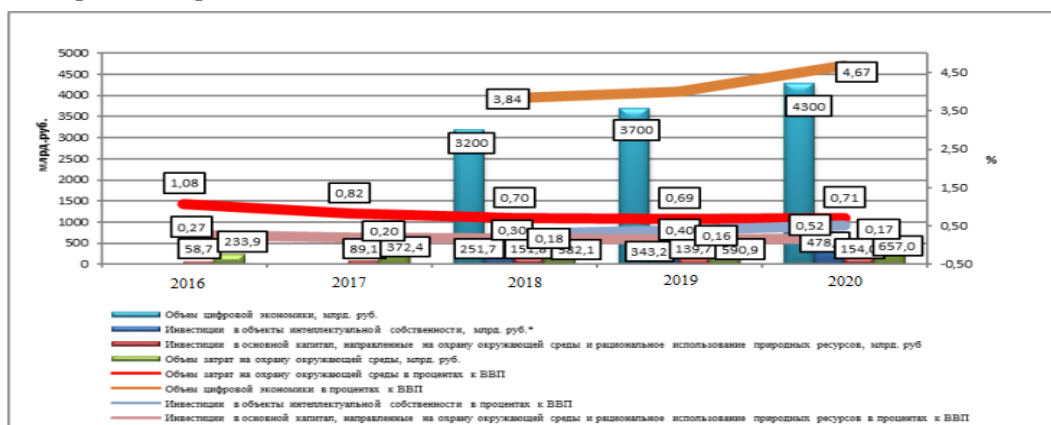


Рисунок 2 – Показатели цифровизации и экологизации экономики РФ*

*Выполнено автором по [6]

«Объем затрат на охрану окружающей среды растет, в 2020 году этот показатель достиг 657 млрд руб., что составляет 0,71% от ВВП. Инвестиции в основной капитал, которые направлены на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, в 2020 г. составили 154,042 млрд руб., (в том числе за счет собственных средств фирмы 133,242 млрд руб. или 86,5%), из них на охрану и рациональное использование водных ресурсов 66,497 млрд руб., охрану атмосферного воздуха 60,200 млрд руб., охрану и рациональное использование земель 10,216 млрд руб., охрану окружающей среды от загрязнения отходами производства и потребления 10,942 млрд руб» [10; 11]. Значимость фирм, применяющие инновации, обеспечивающие повышение экологической безопасности в процессе производства товаров, работ, услуг, за последнее время однозначно растет. «Ценность фирм, использующих инновации, тем самым способствующим повышению экологической безопасности в результате использования потребителем инновационных товаров, работ, услуг, в 2020 г. составляет: сокращение энергопотребления (энергозатрат) или потерь энергетических ресурсов – 51%; сокращение загрязнения атмосферного воздуха, земельных, водных ресурсов, уменьшение уровня шума – 55,9%; улучшение возможностей вторичной переработки (рециркуляции) товаров после использования – 27,8%».

Развитие цифровизации нельзя представить, если не будут разрешены проблемы и вопросы граждан в плане цифровых компетенций, так как именно «всеобщая цифровая грамотность населения создает фундамент для стабильной работы самой экосистемы, а также готовит граждан к новым вызовам и обеспечивает информационную безопасность» [14, с. 32]. В связи с этим представляется необходимым «оценить и измерить влияние уровня цифровой грамотности на процесс экологизации; установить взаимосвязь между уровнем цифровой грамотности (УЦГ) населения и объемом затрат на охрану окружающей среды и рациональное природопользование (ОЗОС). Преимущество установления данной взаимосвязи, кроме всего прочего, подтверждается тем случаем, что в Глобальной справочной системе навыков цифровой грамотности (ЮНЕСКО, 2018) в качестве одной из составляющих цифровой грамотности – «безопасность» – отмечается защита окружающей среды».

На сегодняшний день практически невозможно узнать влияние друг на друга цифровизации и экологизации экономики: «отсутствуют необходимые статистические данные, российская традиция расчета экономических показателей, которая учитывает экологическую составляющую, отсутствует национальная система «зеленых» экономических индикаторов, отсутствует оценка качественных показателей развития цифровой экономики; отсутствует единый подход и методы измерения; разработанные модели не всегда учитывают всех особенностей цифровой и «зеленой» экономик» [9].

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 №1632-р «Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru
2. Указ Президента РФ от 09.05.2017 №203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru
3. Экологическая доктрина Российской Федерации от 31.08.2002. №1225-р //Российская газета. – 18.09.2002. – №176 (3044).
4. Государственное информагентство «ТАСС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tass.ru>
5. Дружинин В.В., Конторов Д.С. Системотехника // Система инженеров – Москва, Радио и связь. – 1985. – С. 200.

6. Инвестиции в России. 2017: стат. сб. / Росстат. – М., 2020. – 188 с.
7. Индекс цифровой грамотности граждан РФ. Всероссийское исследование. ВШЭ НИУ. – М.: РОЦИТ, 2017. – 34 с.
8. Лавров В.Н. Экологизация экономики – важное направление становления социального государства / В.Н. Лавров, А.Ю. Рычков, О.В. Башорина // Вестник Уральского института экономики, управления и права. – 2013. – №2 (23).
9. Пирожков В. Пассионарий. НИТУ МИСиС. Интервью Е.Шалиной. 15.12.2021. URL: <http://www.interiorexplorer.ru/article.php?article=673>
10. Платонова Е.Д. и др. Использование человеческого потенциала в глобальной экономике: аутсорсинговая бизнес-модель / Е.Д. Платонова, Ю.И. Богомолова, А.Ю. Платонов, О.В. Корешков // Интернет-журнал «Наукovedение». 2013. Вып. 6 [Электронный ресурс]. URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/103EVN613.pdf>
11. Плахотникова М.А., Крыжановская О.А. Стратегия процессной трансформации бизнеса на российских предприятиях // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2017. – № 1 (31). – С. 45–50.
12. Подстрахова А.В. Поколение «цифрового века»: жизненные ориентиры и образовательные ценности // Современные научные исследования и разработки. – 2018. – № 11 (28). Т. 2. – С. 564–567.
13. Полянин А. В. Тенденции и прогнозы экономического роста для российской экономики: региональный аспект // Среднерусский вестник общественных наук. – 2017. Т. 12. – №3. – С. 53–63.
14. Порфирьева Б.Н. Зеленая экономика и зеленые финансы / под ред. акад. Б.Н. Порфирьева. – СПб.: МБИ, 2018. – 327 с.
15. Фомичёва Т.В., Катаева В.И. Ценности россиян в контексте цифровизации российской экономики // Уровень жизни населения регионов России. – 2019. – № 2. – С. 80–84.

ПРОЕКТЫ НА ОСНОВЕ БЛОКЧЕЙН В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ДАУТОВ А

студент группы IT-32

СПАНОВА Б.Ж.

Научный руководитель, к. э.н., доцент

Карагандинский университет им. академика Е.А. Букетова,
г. Караганда, Республика Казахстан

ДРОЗД В.Г.

Научный руководитель, к. э.н., доцент

Карагандинский университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассматриваются перспективные возможности эффективного применения технологии блокчейна в системе государственного и промышленного сфер применения. Рассматриваются перспективы возможного внедрения блокчейна в отдельных секторах экономики и государственного управления Казахстана. Делаются выводы о том какие проблемные вопросы, возможности и препятствия возникают для внедрения данной технологии в Республике Казахстан.

Ключевые слова: блокчейн, управление, информатика, цифровизация, информационные технологии.

Драйверами роста цифровой экономики являются современные *информационные технологии*, часто называемые инновационными или прорывными. Эффекты, привносимые

ими, иногда бывают просто ошеломляющими. На наших глазах отдельные отрасли человеческой деятельности изменяются до неузнаваемости. Например, использование последних достижений из области *Big Data, Data Mining* обусловило появление новой прикладной науки – бионформатики, открывшей совершенно новые горизонты в медицине. С помощью инструментов анализа больших данных началась расшифровка генома человека, и не только его. Разработаны эффективные средства для борьбы с генетическими, наследственными заболеваниями, существенно ускорился процесс разработки новых лекарств и т.д.

Не меньшие надежды возлагаются на технологию построения децентрализованного, распределенного реестра – блокчейн. Не прошло и одиннадцати лет с момента запуска Биткоин-сети и публикации первых статей, подписанных Сатоши Накомото, а идеи децентрализации приложений и данных прочно овладели лучшими умами. Многие аналитики сулят блокчейну самое радужное будущее. В IT-сообществе рассматриваются различные области применения распределенных реестров, анализируются уже существующие платформы, оцениваются технологический и экономический эффекты от их внедрения.

Широта и возможности применения распределенных реестров видятся безграничными, они способны трансформировать целые сектора коммерческой или государственной деятельности. Эта технология позволяет в принципе устранить в сложившихся цепочках хозяйственных связей посредников. Перспективы ритейла в этом плане видятся весьма ограниченными. Недолгим окажется век нотариата, загсов, кадастров, *множества* других контор и палат, суть деятельности которых сводится к регистрации, хранению и аудиту событий, фактов, сделок, вообще коммуникаций (операций) в системах, включающих граждан, государства, предприятия, и др.

Весьма символичной представляется дата появления сети Биткоин. Она практически точно совпала с началом Четвертой промышленной революции. Предложенная Сатоши Накомото технология целиком и полностью отвечает основным трендам эпохи формирования Шестого технологического уклада: рождена на стыке экономики, психологии и нескольких научно-технических направлений; является сетевой *по* своей природе и обеспечивает массовые коммуникации пользователей, исключая любых посредников в общественных и бизнес-процессах; позволяет не просто автоматизировать, а трансформировать отдельные сферы деятельности или бизнес-функции.

Полная трансформация ожидает и многие вполне успешные, и даже процветающие в настоящее время бизнесы. Например, всем известный Uber – прекрасная сетевая компания с колоссальной капитализацией. И ведет свои дела эта компания правильно, в полном соответствии с духом и законами сетевой экономики (но правда с законами, действующими на начальном этапе ее развития). Компании удалось инкапсулировать *опыт* клиента, современные технологии (сотовые телефоны с возможностями геолокации) и традиционный *товар* – доставка из одной точки в другую - в эффективную платформу, фактически предлагающую новый, информационный продукт [1].

На данный момент Президент Касым-Жомарт Токаев подписал Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам регулирования цифровых технологий» от 25 июня 2020 года, основой которого стала «легализация» майнинга и криптовалюты. Теперь такие термины, как «смарт-VI ЗРКконтракт», «блокчейн», «майнинг» законодательно отображены. Выходит, когда государственные служащие ранее встречали по работе эти слова, у них не получалось каким-либо образом идентифицировать их. Отсюда вытекало непонимание как себя вести в той или иной ситуации.

Существует возможная проблема интеграции существующих унаследованных систем с блокчейном. Организациям возможно будет тяжело избавиться от существующих систем, чтобы перейти на системы, основанные на блокчейне. Поэтому для упорядочения процесса

перехода необходимо определить модели интеграции.

В проекте изучен мировой опыт и практическая значимость применения блокчейн технологий, а также возможности использования в государственном управлении Республики Казахстан и вытекающие отсюда положительные аспекты по оптимизации процессов и улучшения механизмов взаимодействия между различными структурами. Государственный сектор -это сложный и малоподвижный механизм, который вместе с тем является централизованной системой. Степень развития этой системы влияет на эффективность государственного управления и удовлетворенность потребностей населения и предпринимателей государственными услугами. Зачастую на сложностях во взаимодействии между государственным аппаратом и населением происходят проблемы, благодаря которым появляются целые индустрии так называемых

«помогаек» (помощь в регистрации, заполнение различных справок и т.д.). Чем больше посредников - тем дороже и сложнее услуга для потребителей, тогда как блокчейн технологии исключают третьи лица и соответственно уменьшают сроки реализации и стоимость услуг. Таким образом, у блокчейна есть много перспективных и интересных направлений за рамками криптовалют, таких как: государственный и корпоративный документооборот, налоговая система, медицина и здравоохранение, бюджетный процесс, логистика, земельные кадастры, государственные услуги, регистрация и передача прав собственности.

21 апреля 2021 года Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев провел встречу с руководителем Казахстанской ассоциации блокчейн-технологий, в ходе которой отметил, что государство рассматривает новые технологии в качестве приоритетного направления развития экономики [2].

Пилотные проекты на блокчейне вызывают популярность в странах развивающейся Азии по двум причинам:

1. В большинстве развивающихся стран нет устаревших систем, которые необходимо заменить. Блокчейн может обеспечить первое обновление существующей неэффективной системы или ввести инфраструктуру, которой раньше не было.

2. Легкая регулирующая инфраструктура во многих странах .

В Казахстане в настоящее время уже работают пилотные проекты, которые базируются на основе блокчейна. Применение блокчейн- технологии выявили ряд положительных моментов, которые можно увидеть на рисунке 1.



Рисунок 1 – Пилотные проекты в РК

Подытоживая, хотелось бы отметить, что пандемия и карантин поставили технологии на главный план в части взаимодействия, занятости, снабжения, потребления и доставки. Технологии используются повсеместно для борьбы с пандемией, начиная с прогнозирования и моделирования вспышек до отслеживания контактов. Видеоконференции, удаленные

рабочие места и новые социальные платформы приводят в действие дистанционную работу почти в одночасье, и эта тенденция, вероятно, сохранится после отмены карантина [3].

Технологии могут сыграть решающую роль в создании новых источников роста, повышении производительности и оказании помощи работникам и предприятиям в переходе и адаптации к новому миру .

С развитием информационно-коммуникационных технологий для Казахстана откроются следующие возможности:

1) Увеличение инвестиций в данную отрасль позволит создать условия для появления и развития собственных инновационных предприятий, а также для локализации высокотехнологичных иностранных компаний.

2) Технологическая модернизация всех отраслей повысит производительность существующих предприятий, сделает их более современными и конкурентоспособными на внешних рынках.

3) Повышение спроса на цифровые технологии со стороны населения, разъяснение гражданам преимуществ и приучение к их использованию в повседневной жизни позволит ускорить развитие спроса на цифровые продукты и решения.

4) Увеличение доли IT- специальностей даст возможность для развития ИКТ во всех отраслях и позволит приблизить Казахстан ко вхождению в 30- развитых стран.

Таким образом, пандемия показала необходимость инвестиций в стабильные цифровые технологии, а вместе с тем определила острую необходимость в адаптации и реформировании систем образования и подготовки кадров, для того, чтобы сократить несоответствия навыков для высокотехнологичных рабочих мест. взаимодействия между государственным аппаратом и населением происходят проблемы, благодаря которым появляются целые индустрии так называемых «помогаек» (помощь в регистрации, заполнение различных справок и т.д.). Чем больше посредников - тем дороже и сложнее услуга для потребителей, тогда как блокчейн технологии исключают третьи лица и соответственно уменьшают сроки реализации и стоимость услуг. Таким образом, у блокчейна есть много перспективных и интересных направлений за рамками криптовалют, таких как: государственный и корпоративный документооборот, налоговая система, медицина и здравоохранение, бюджетный процесс, логистика, земельные кадастры, государственные услуги, регистрация и передача прав собственности. Одной из главных задач государства является выработка понимания того, как технология распределенного реестра может повлиять на бизнес процессы в государственном управлении и как данная технология может применяться для оказания услуг гражданам.

Список литературы:

1. История Blockchain. //URL: [https://www.binance.vision/ blockchain/history-VI](https://www.binance.vision/ru/blockchain/history-VI) ЗРКof-VI ЗРКblockchain. (дата обращения: 20.11.2019 г.). – Текст : электронный.
2. Шауро, Е. Что такое хеш и для чего он нужен? Февраль, 2011. //URL: <https://www.securitylab.ru/blog/personal/shaurojen/22829.php>. (дата обращения: 22.11.2019 г.). – Текст : электронный.
3. «Цифровой Казахстан» позволит экономике, бизнесу и гражданам выйти на принципиально новую траекторию развития. // URL: <https://digitalkz.kz/o-VI> ЗРКprogramme/ (дата обращения: 01.02.2021). – Текст : электронный.

КУЛЬТУРА СОВРЕМЕННОГО ПРЕПОДАВАТЕЛЯ КАК СИСТЕМА ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ

Беккожина Айгерим Амангельдиевна
Карагандинская академии МВД
Республики Казахстан им. Б.Бейсенова
(Караганда, Республика Казахстан)

Аннотация: В статье культура современного педагога представлена как система ценностных ориентаций.

Ключевые слова: культура педагога, ценностные ориентации, духовная сфера современного преподавателя.

В Республике Казахстан преподаватель всегда был воплощением самых высоких духовных устремлений народа, а личность педагога наделялась особыми духовно-нравственными качествами: мудростью, справедливостью, добротой, умом и т.п. Несомненно, что и личность преподавателя и осуществляемая им профессиональная деятельность должны быть наполнены высокими идеалами и стремлениями, отвечающими потребности саморазвития и необходимости совершенствования окружающих, прежде всего обучающихся. Настоящий преподаватель стремится познать и понять духовный мир учащегося, щедро делится с ним своими ценностями.

Особый статус педагога закреплен в Законе Республики Казахстан от 27 декабря 2019 года № 293-VI «О статусе педагога» (с изменениями по состоянию на 31.03.2021 г.) выделяя его важность, а так же необходимость оберегать ценность профессии.

Современные исследования все чаще заостряют внимание на проблемах ценностей, нравственно-культурном развитии молодежи, и все это приобретает стратегический характер, объясняя это тем, что сейчас впитает в себя культуру подрастающее поколение, таким и будет направление и социальные позиции ближайшее десятилетие.

Особый интерес в этой связи вызывает состояние духовной сферы тех соотечественников, на которых всегда возлагалась повышенная ответственность за духовно-нравственное здоровье народа, – работников образования, представителей творческой интеллигенции, журналистов различных средств массовой информации и др. Нет сомнения в том, что в этом перечне педагогические профессии занимают центральное место, ибо они реализуются в виде непосредственного влияния конкретного педагога на конкретную формирующуюся личность учащегося. Следовательно, оперативное создание «картины» духовной аксиосферы современного педагога с перспективой ее целенаправленного культивирования, может и должно считаться актуальнейшей междисциплинарной задачей исключительной социальной значимости.

Культуру преподавателя можно представить как систему, включающую нравственные, политические, эстетические и художественные ценности, каждая из которых в свою очередь – самостоятельная система, образованная множеством личностных смыслов. Названные ценности имеют свое духовное наполнение и занимают определенное место в иерархии ориентиров преподавателя.

Очевидно, что в системе духовных ориентиров преподавателя центральное место занимают нравственные ценности. Они заключают в себе внутренний импульс духовной мотивации педагога и проявляются в отношениях преподавателя с окружающими людьми. Эти ценности экстравертны и базируются на эмоциональном сознании.

Добро, благородство, справедливость, сплоченность, альтруизм – это лишь некоторые составляющие системы нравственных ценностей преподавателя. В педагогической деятельности эти ценности в той или иной мере способствуют созиданию духовной

культуры на межличностном и личностно-коллективном уровнях. В зависимости от способа отношения к другому человеку (коллективу) мы можем определить отсутствие или наличие нравственных ценностей в педагогическом процессе. Сразу же следует оговориться, что только в случае гуманистического подхода подразумевается самоценность личности, развитие нравственных ориентиров.

Главным инструментом нравственного сознания преподавателя является его совесть, которая созревает при вхождении индивида в культуру человеческих отношений (самопознания) и представляет собой внутренний суд, ставящий человека над самим собой, чувство ответственности перед собой, людьми, миром. Для преподавателя совесть – это важный духовный стержень, помогающий черпать нравственную силу в глубине своего субъекта и направляющий отношения с учащимися в позитивное гуманистическое русло.

Особое значение в педагогической системе имеет любовь преподавателя как внутренняя бескорыстная потребность в формирующемся человеке (нуждающемся в помощи и защите) с полным принятием его во всех проявлениях. Преподаватель, любящий своих учащихся и свое дело, становится счастливым и сильным, способным привносить в образовательный процесс новое, преодолевать любые препятствия.

Испытывающий любовь преподаватель выражает свое отношение к значимым компонентам профессиональной сферы через ответственность, заботу, уважение, знание. Забота в любви проявляется в активном интересе к человеку, его жизни, душевному здоровью. Любовь подразумевает ответственность, которая не оставляет без внимания нужды человека. Безусловно и то, что в проявлении любви ярко выступает уважение к человеку, т.е. объективное восприятие личности, без прикрас и умаления достоинств, – таким, какой он есть. Знание в любви подразумевает глубокое проникновение в сущность предмета, осведомленность о внутреннем мире человека.

В профессии преподавателя должны сочетаться свобода действий с осмыслением личной и профессиональной ответственности. У педагога должно быть развито чувство собственного достоинства и выражена самооценка, что позволит ему планировать и осуществлять свою деятельность в диапазоне реальных возможностей личностного и технологического характера.

В известном смысле актуальными являются политические ценности преподавателя: патриотизм, гражданственность, национальное достоинство и т.п., основывающиеся на эмоциональном восприятии педагогом интересов и идеалов общества. Преподаватель всегда был патриотом и гражданином своего Отечества, бережно относился к народным традициям, разделял судьбу своего народа. Ориентация преподавателя на политические ценности наполняет его жизнь глубоким духовным смыслом и позволяет преодолевать реальные жизненные сложности и противоречия. Политические ценности преподавателя – это аксиологический вектор, указывающий его воспитанникам направление в многообразном социокультурном пространстве, воспитывающий причастность к судьбе своего народа.

Духовная культура преподавателя включает и такой компонент, как эстетические ценности: прекрасное, поэтическое, трагическое, комическое, возвышенное и т.п. Для функционирования этой группы ценностей важен развитый эстетический вкус, формирующийся в процессе освоения педагогом культурных достижений и выступающий в качестве эмоционально-чувственного камертона учебно-воспитательного процесса. Эстетические ценности выражают эмоциональную активность сознания личности преподавателя и демонстрируют его отношение к миру на основе испытанного им чувства.

Большое значение имеет наличие в духовной культуре педагога художественных ценностей, воплощающих отношение личности к произведениям искусства, в которых мастер открывает и объясняет мир человеческих страстей, эмоций, отражает действительность сквозь призму характеров и отношений людей. Преподаватель, владеющий художественными ценностями, воспринимает ценностное богатство мира как бы удвоено и это естественно. В искусстве сосредоточена квинтэссенция мыслей, чувств, переживаний,

поэтому, проникая в тайны художественных произведений, педагог подходит к глубоким размышлениям о жизни, ее смысле и ценности.

Художественные ценности посредством искусства стимулируют становление целостной личности современного преподавателя, развивая его интеллект, образное мышление, воображение, эстетический вкус, высокие чувства и эмоциональную культуру. Искусство дает возможность индивидуально осваивать богатейший опыт человечества. Наслаждение ценностями искусства помогает углубить свою личность, точнее ощущать мир, человека. Для преподавателя чрезвычайно важно, что художественные ценности развивают его творческий потенциал. Иными словами, в профессии преподавателя гармонично сочетаются возможности культуры и образования, при этом художественные ценности во многих случаях задают тон оптимистичной, эмоциональной, креативной деятельности педагога.

Таким образом, культура современного преподавателя – это уникальное духовное образование, включающее ценностные ориентации, обеспечивающие самосохранение человека в пространстве и во времени. Моделирование такой системы – это диагностический и прогностический процесс в определении актуального состояния и ближайших перспектив в развитии системы образования и будущего государства в целом. Поскольку ценностные ориентации опосредуют отношение человека к миру и самому себе, очень важно развивать те из них, которые имеют духовное наполнение и целенаправленно влияют на развитие самобытности, внутренней глубины личности и общинности, многогранности проявлений в сфере образовательной системы.

Развитие аксиосферы современного преподавателя имеет принципиальное значение для становления педагогической культуры. Прежде всего это объясняется тем, что ценностные ориентиры помогают точно выполнить целеполагание и проектирование деятельности, определить приоритеты и критерии педагогического процесса, направляют собственно педагогическую деятельность и духовное общение участников системы образования в гуманистическое русло.

Список литературы

1. Основы педагогического мастерства : учебник для вузов по направлениям подготовки "Педагогическое образование", "Психолого-педагогическое образование", "Педагогическое образование" (с двумя профилями подготовки) (квалификация (степень) "бакалавр") / И. П. Андриади. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2016. - 209 с.
2. Основы педагогического мастерства и профессионального саморазвития : [учебное пособие] / С. Д. Якушева. - Москва : Форум, 2014. - 416 с.
3. Портрет творческого преподавателя / [сост. А. Р. Борисевич, Л. М. Волкова, Л. З. Черепко]. - Минск : Красико-Принт, 2014. - 128 с.
4. Профессионализм педагога [Электронный ресурс] : монография / Е. И. Артамонова ; Моск. пед. гос. ун-т. - Москва : МПГУ, 2014. - 242 с.
5. Профессиональная культура и мастерство педагога / [сост. Н. В. Котова]. - Минск : Красико-Принт, 2015. - 128 с.
6. Ускова, С. А. (кандидат педагогических наук; доцент). Развитие профессионально-личностных качеств преподавателя как основа обеспечения результативности современного образовательного процесса / С. А. Ускова // Преподаватель XXI век. - 2015. - № 1, ч. 1. - С. 81-89. - Библиогр.: с. 87-89

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ИЗУЧЕНИИ ДЕЛОВОГО АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА

КВАШНИНА М.Ю.

студентка группы ГФК20-4

ЕПИШЕВА О.С.

Научный руководитель, старший преподаватель департамента английского языка и профессиональной коммуникации

Финансовый университет при Правительстве РФ

г. Москва, Российская Федерация

Аннотация. В данной статье рассказывается о необходимости и важности применения информационных технологий в изучении делового английского языка. Также в статье подробно рассматриваются виды информационных технологий и их применение к конкретной группе изучающих язык. Благодаря применению информационных технологий формируется мировая информационная инфраструктура, когда мировое сообщество стремится к межкультурной интеграции, коммуникации и сотрудничеству.

Ключевые слова: информационные технологии, деловой английский язык, мультимедийные средства обучения, профессиональное общение, межкультурная коммуникация.

В настоящее время все большую популярность в мире приобретает английский язык, в том числе в сфере делового общения. Данный процесс напрямую связан с особенностями развития современного мирового общества: коммерческая и финансовая интеграция государств на международном рынке товаров и услуг, а также экономическая глобализация. Изучение английского языка на данном этапе развития сложно представить без использования информационных технологий, при чем технологии должны быть максимально приближены к реальным условиям функционирования английского языка и культуры.

XXI век вносит существенные изменения в традиционное изучение иностранных языков. В наши дни использование компьютерных технологий в образовании приобретает огромное значение благодаря новым возможностям за счет расширения доступа к образовательным ресурсам и создания системы открытого образования. Доступность образовательных ресурсов в интернете позволяет изучать иностранный язык в любое время и в любом месте. Например, в случае возникновения необходимости изучения деловой литературы можно обратиться в виртуальные библиотеки или воспользоваться образовательными платформами и приложениями, адаптируя процесс изучения под свои интересы и нужды.

Благодаря применению информационных технологий формируется мировая информационная инфраструктура, когда мировое сообщество стремится к межкультурной интеграции, коммуникации и сотрудничеству. Социальные сети, форумы и видеоконференции позволяют студентам общаться с носителями языка, участвовать в групповых проектах и заниматься совместной работой с коллегами из разных стран. Деловой английский язык является международным языком бизнеса, поэтому в процессе общения формируются необходимые практические умения и навыки профессионального характера, такие как: умение презентовать свои бизнес-идеи, правильно построить диалог по телефону, выдержать деловой этикет или даже самостоятельно провести деловое совещание или просто организовать групповое общение. Такие ресурсы помогают студентам погрузиться в культуру иностранного языка, расширить свой кругозор и лучше понять специфику работы в международном контексте. [2, с. 310]

Помимо развития международной коммуникации, внедрение информационных технологий также помогает проверить свой уровень знаний в соответствующей области.

Онлайн-тесты и экзамены позволяют проводить непрерывную оценку прогресса студентов, а также предоставляют возможность получения обратной связи для улучшения качества обучения. Благодаря этому преподаватели могут быстро определить слабые стороны и настроить обучение для достижения лучших результатов.

Несомненно, деловой английский язык немного отличается от базового целями изучения языка. Целью базового языка является формирование языковой компетенции, а целью делового английского является получение профессионально-прагматических компетенций. Несомненно, это вызывает некоторые сложности в изучении языка, однако, информационные технологии могут помочь преодолеть сложности и значительно увеличить мотивацию студентов за счет применения виртуальных стимуляторов, интерактивных учебников, аудио- и видеоматериалов - всё это делает обучение более интересным и захватывающим, в то время как индивидуализация подхода способствует усвоению материала.

Технические преимущества обучения английскому языку при помощи мультимедийных устройств заключаются в том, что их можно использовать как для графического, так и для звукового изучения. Например, звуковые карты позволяют записать свою речь и сравнить с произношением носителей языка, заметить ошибки, а также исправить свое произношение. Что касается графических возможностей – всем известно, что ассоциативная память помогает нам запоминать отношения между несвязанными предметами или между картинками и словами. Изображения на мониторе могут помочь запомнить фразу на английском языке благодаря ассоциации с действием, а не с фразой на родном языке.

Стоит отметить, что применение информационных технологий может также учитывать различные потребности, выделяемых при изучении языка, групп. Всех обучающихся условно можно разделить на *job-experienced learners* и на *pre-experienced learners*. В первом случае данная группа ставит перед собой прагматические задачи, включающие приемы эффективной коммуникации в сфере международного взаимоотношения и бизнеса, поэтому данная категория формирует разговорные навыки общения делового английского языка. При изучении языка в этом случае отлично подойдут взаимодействия посредством социальных сетей, видео и аудио- звонков с собеседниками из других стран, интерактивные диалоги, системы распознавания речи. Если рассматривать категорию *pre-experienced learners*, то основной целью изучения языка является получение профессиональных навыков непосредственно через навыки чтения специализированной литературы с целью извлечения нужной информации. В этом случае помимо виртуальных библиотек можно использовать *quizlet* – карточки для лучшего запоминания слов или же другие интерактивные программы, которые нацелены на проработку фонетических и грамматических аспектов и доведения их до автоматизма. [1, с. 138]

Проведенный социологический опрос между вузами России, а также вузами стран СНГ, говорит нам о том, что обучение с помощью мультимедийных средств используется в более чем 70% изучения иностранного языка. Так или иначе, практически каждый студент использует или использовал приложения на телефоне для изучения английского языка, такие как *Lingualeo*, *Duolingo*, *Simpler*, *Memrise*, *Beelinguapp* и другие, но такой способ изучения подошел не каждому. Однако, использование мультимедийных технологий позволяет усовершенствовать традиционный ограниченный процесс изучения языка; сочетать в себе несколько функций (обучающую, игровую, информационную, моделирующую); поддерживать связь теории с практикой, а также перейти от обучения к саморазвитию.

Мультимедийные технологии, как один из видов информационных технологий имеют некоторые преимущества по сравнению с другими видами технологий.

1. Благодаря мультимедийным технологиям методы восприятия и изучения делового английского языка постоянно совершенствуются;
2. Являются основой дисциплинарного обучения;

3. Интернет обеспечивает доступ ко всем необходимым ресурсам для повышения уровня компетенции;

4. Языковая среда, создаваемая мультимедийными технологиями, помогает быстрее усвоить английский язык в нужном студенту темпе, а также повышает самостоятельность и организует обучение в соответствии с целям и интересами.

Помимо положительных моментов существуют также и отрицательные, которые замедляют внедрение мультимедийных технологий в процесс изучения делового языка.

1. Отсутствие методологии использования технологий;

2. Недостаточность оснащения необходимым оборудованием учебных заведений и их интеграция в учебный процесс;

Опыт показывает, что наиболее эффективным способом изучения английского языка является применение кейсовых ситуаций с дальнейшим обсуждением полученных результатов. В процессе изучения языка данная технология с использованием сети интернет позволяет формировать профессиональные компетентности и развивать коммуникацию, однако предлагаемые профессиональные ситуации должны базироваться или на русском, или на зарубежном опыте. Находя пути решения кейса в деловом иностранном языке, студенты могут использовать все вышеперечисленные информационные технологии. [2, с. 311]

Также помимо кейсовых ситуаций, хорошим средством, помогающим научить студентов отстаивать свою идею, а также активно участвовать в обсуждении является проектная деятельность. Деловой английский язык при таком способе изучения помогает познакомить студентов с этикой ведения дискуссии в том числе характерной для англоязычной культуры.

В заключении стоит отметить, что информационные технологии способствуют получению опыта успешной коммуникации в сфере международного бизнеса, развивают межкультурные и профессиональные компетенции, а также помогают студентам выйти на самообразование в удобное для них время в соответствии с поставленными целями и задачами.

На данный момент большая часть университетов России оснащена необходимым оборудованием для изучения английского языка посредством информационных технологий, а это значит, что традиционные методы изучения могут взаимодействовать с новыми, тем самым обеспечивая более высокий уровень усвоения материала, тем самым повышая качество образования и делая его более доступным для всех. Важно продолжать развивать и внедрять новые технологии и инструменты, чтобы сделать обучение делового английского языка еще более эффективным и адаптированным к современным потребностям мира.

Список литературы:

1. Ким В.Н., Капранова Л.В. Влияние развития информационных технологий на английский язык // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2021. №2-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-razvitiya-informatsionnyh-tehnologiy-na-angliyskiy-yazyk> (дата обращения: 02.04.2023).

2. Храмова Ю. Н., Хайруллин Р. Д. Использование инновационных технологий в преподавании делового английского языка // БГЖ. 2018. №1 (22). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-innovatsionnyh-tehnologiy-v-prepodavanii-delovogo-angliyskogo-yazyka> (дата обращения: 03.04.2023).

3. Abbasi I. The Influence of Technology on English Language and Literature // English Language Teaching. - 2020. - № 7. - P. 1-7.

АНАЛИЗ БИЗНЕСА НА БАЗЕ OLAP-технологий

КУРГАН А.Д.

студент группы ВТ-21-2

ИСМАИЛОВ К.А.

студент группы ИС-22-2

ДРОЗД В.Г.

Научный руководитель, к. э.н., доцент

Карагандинский университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрены рассматриваются технологии OLAP и системы, разработанные на основе OLAP-технологии, которые позволяют достигать понимания процессов, происходящих на объекте управления экономикой и проведения анализа бизнеса, путем оперативного доступа к разнообразным срезам данных, представлениям содержимого баз данных, организованным так, чтобы отразить различные аспекты деятельности предприятия.

Ключевые слова: большие данные, анализ данных, куб-информация, цифровизация промышленности.

Современные социально-экономические условия трансформации общества определили стремительный переход к новой информационной ступени развития, обусловленной проникновением информационных технологий во все сферы человеческой деятельности.

Формирование и развитие информационного общества, его гуманизация нашли свое отражение в различных сферах и прежде всего, в экономических информационных системах.

Развитие промышленных предприятий, связанных с созданием и реализацией продукции и услуг, невозможно без использования информационных технологий. В настоящее время очень много информации опубликовано о OLAP технологиях. Информационные системы масштаба предприятия, содержат приложения, предназначенные для комплексного многомерного анализа данных, их динамики, тенденций и т.д. Такой анализ в конечном итоге призван содействовать принятию решений. Часто такие эти системы называются системами поддержки принятия решений.

Современные социально-экономические условия трансформации общества определили стремительный переход к новой информационной ступени развития, обусловленной проникновением информационных технологий во все сферы человеческой деятельности.

Формирование и развитие информационного общества, его гуманизация нашли свое отражение, прежде всего, в образовательных системах, требуя переосмысления и выявления соответствующих целей подготовки высококвалифицированных специалистов.

В настоящее время ведется освоение и внедрение новых методов анализа и принятия решений - OLAP- технологий. Эти технологии являются инструментом анализа экономической информации и предназначены для поддержки процесса принятия управляющих решений. В основе OLAP лежат следующие идеи: предметная ориентированность, сосредоточение необходимых данных в одном месте, предоставление пользователю прямого доступа к данным, возможность самостоятельного формирования нужных отчетов.

Реализацией этих положений является многомерное представление информации в специальных базах данных OLAP и доступ к таким базам через клиентское приложение (на данный момент в роли такого приложения выступает MS Excel). Основным объектом OLAP-технологий и баз OLAP является куб - информация, сохраненная в специальном формате многомерных данных [1].

Успешно развивающиеся технологии Хранилищ данных (ХД) и средств Business Intelligence (BI) - весьма полезные инструменты поддержки современного бизнеса. Однако

большинству традиционных BI-приложений свойственны некоторые ограничения. Технология, на основе которой они реализуются, была разработана для анализа небольших выборок данных. Со временем круг пользователей расширялся, но ориентация на небольшие объемы данных при этом сохранялась. Наконец, появились технологии, предназначенные для обработки постоянно растущих огромных объемов данных, содержащихся в Хранилищах. Такие технологии, как многомерный OLAP, реляционный OLAP и гибридный HOLAP, обеспечивают новые подходы к анализу больших баз данных. С другой стороны, они накладывают ограничения на количество пользователей. Для того, чтобы снять эти ограничения, следующее поколение BI-средств использует аналитические методы в сочетании с технологией Internet/Intranet. Если раньше крупномасштабный BI-проект подразумевал сотни пользователей, то теперь поддержка нескольких тысяч человек считается обычной, а в будущем предполагается обеспечивать сотни тысяч и более.

Системы поддержки принятия решений обычно обладают средствами предоставления пользователю агрегатных данных для различных выборок из исходного набора в удобном виде для восприятия и анализа. Как правило, такие агрегатные функции составляют многомерный (не реляционный) набор данных, оси которого содержат параметры, а ячейки – зависящие от них агрегатные данные – причем храниться такие данные могут и в реляционных таблицах [1].

Реализацией этих положений является многомерное представление информации в специальных базах данных OLAP и доступ к таким базам обеспечивается через клиентское приложение. Основным объектом OLAP-технологий и баз OLAP является куб - информация, сохраненная в специальном формате многомерных данных.

Сама технология комплексного многомерного анализа данных получила название OLAP (On-Line Analytical Processing), где OLAP – это ключевой компонент организации хранилищ данных. Концепция OLAP была описана в 1993 году Эдгаром Коддом, известным исследователем баз данных и автором реляционной модели данных [2].

Успешно развивающиеся технологии хранилищ данных (ХД) и средств Business Intelligence (BI) – весьма полезные инструменты поддержки современного бизнеса. Однако большинству традиционных BI-приложений свойственны некоторые ограничения. Технология, на основе которой они реализуются, была разработана для анализа небольших выборок данных. Со временем круг пользователей расширялся, но ориентация на небольшие объемы данных при этом сохранялась. Наконец, появились технологии, предназначенные для обработки постоянно растущих огромных объемов данных, содержащихся в хранилищах.

Такие технологии, как многомерный OLAP, реляционный OLAP и гибридный HOLAP, обеспечивают новые подходы к анализу больших баз данных. С другой стороны, они накладывают ограничения на количество пользователей. Для того, чтобы снять эти ограничения, следующее поколение BI-средств использует аналитические методы в сочетании с технологией Internet/Intranet [3].

Многоуровневая OLAP пирамида хорошо визуализирует передачу информации по всем ступеням иерархии системы. Из производственной зоны (АСУТП) информация поступает к MES-системам, проходит стадию обработки, а затем уже обработанная информация поступает в ERP-системы, и далее – на уровень высшего менеджмента предприятия (OLAP):

I-уровень: АСУТП – автоматизированные системы управления технологическими процессами;

II-уровень: MES – исполнительная система производства. Системы такого класса решают задачи синхронизации, координируют, анализируют и оптимизируют выпуск продукции в рамках какого-либо производства в режиме реального времени.

III-уровень: ERP – система планирования ресурсов предприятия. Основное назначение этой системы – управление финансовой и хозяйственной деятельностью предприятия. ERP-система работает на самом верхнем уровне в иерархической лестнице систем управления,

она затрагивает основные аспекты всех элементов производственной и торговой деятельности предприятия.

IV-уровень: OLAP – оперативный многомерный анализ данных. Аналитическая обработка в реальном времени, включающая составление и динамическую публикацию отчетов и документов. Используется аналитиками для быстрой обработки сложных запросов к базе данных. Служит для подготовки бизнес-отчетов по продажам, маркетингу, в целях управления (способ анализа информации в базе данных с целью отыскивания аномалий и трендов без выявления смыслового значения записей) [4].

Большинство современных OLAP-продуктов нельзя однозначно отнести ни к средствам разработки, ни к готовым приложениям. С одной стороны, их использование не требует длительного изучения теории и практики построения аналитических приложений. Но, с другой стороны, они не являются готовым решением аналитических задач компании, поскольку требуют определенной настройки на источники данных, алгоритмы анализа и формы представления итоговой информации. Эта двойственность приводит к многовариантности внедрения, которое может осуществляться как системным интегратором, так и квалифицированными специалистами заказчика.

Программные продукты этого класса получили широкое распространение во всем мире, причем используются они в компаниях самых разных отраслей и видов деятельности. На наш взгляд, в Казахстане (с учетом сложности аналитических задач) наиболее перспективными для широкого использования OLAP-технологий являются телекоммуникационные и торговые компании. В этих отраслях средние и крупные компании, как правило, имеют территориально распределенную организационную структуру, широкую номенклатуру продукции и услуг, а также большое количество контрагентов.

Список литературы:

1. Трофимов С.П., Пономарева О.А. Формализация OLAP-кубов и реляционных связей в базах данных с помощью алгебры множеств // Компьютерный анализ изображений: Интеллектуальные решения в промышленных сетях . 2016. Екатеринбург, 2016. С. 230 – 233.
2. Шмелева Д.В. и др. Реляционная OLAP система архивных метеоданных на базе СПО (свободного программного обеспечения) // Научный альманах. 2017. № 5-3. С. 143 – 146.
3. Наумов В.Н., Лычагина Е.Б., Шарабабаева Л.Ю. Использование BI-систем для обеспечения информационно-аналитической деятельности органов государственной власти // Управленческое консультирование. 2016. № 3(87). С. 144 – 153.
4. Артюшина Е.А., Сальников И.И. Технологии in-memory для хранения, обработки и анализа больших объемов, структурированных и слабоструктурированных данных // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2018. Т. 7. № 4. С. 147 – 152.

ЦИФРОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТОМ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

ЯН А.А.

студент группы ИС-20-4

БАЛМАКАЕВ Т.М.

студент группы ИС-20-4

ТЕН Т.Л.

Научный руководитель д.т.н., проф.

Карагандинский университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. С развитием информационных технологий наблюдается активная

тенденция цифровизации и компьютеризации процессов, связанных с бюджетированием. Предприятия, своевременно внедряющие цифровые технологии, получают существенные конкурентные преимущества. Одним из самых востребованных и быстро развивающихся сегментов рынка, одновременно подверженным цифровой трансформации, является рынок программ, помогающих ведению бизнеса. В статье приводится сравнительный анализ функционала автоматизированных систем бюджетирования, предлагающих услуги по планированию и составлению бюджета, а также выделяется ряд проблем, связанных с внедрением и началом работы на предприятиях данных программ.

Ключевые слова: планирование; бюджетирование; бюджетное управление; информационные технологии; цифровые технологии.

Современные организации становятся все более наукоемкими и зависимыми от информации, но они и без того подвержены рискам в современных условиях, что сказывается на специфике их деятельности. В качестве примера можно привести строительные организации, работающие на отдельных объектах, заказах, договорах.

Целью данной работы является обоснование роли информационных технологий в стимулировании эффективности производственных процессов отечественных строительных предприятий.

Как только бизнес заработает, очень важно планировать и жестко управлять его финансовыми показателями. Создание процесса составления бюджета – это наиболее эффективный способ поддерживать бизнес и его финансы в рабочем состоянии.

Инструменты бюджетирования помогают менеджерам на каждом этапе процесса бюджетирования. Приложения с электронными таблицами – это отличный способ составить новый бюджет. Некоторые компании предлагают услуги по составлению бюджета для предприятий, которые могут быть разбиты по отделам, чтобы все менеджеры могли видеть общие расходы и доходы. Для тех менеджеров, которые не знакомы с бюджетным управлением, существуют курсы и тренинги, доступные онлайн, чтобы изучить базовые и продвинутые методы бухгалтерского учета, а также освоить новое программное обеспечение. Следует отметить, что в настоящее время нет отраслевых методических указаний по построению информационных систем планирования на предприятиях, только руководство пользователя каждой платформы.

С помощью онлайн-планирования и составления бюджета возможно:

выполнение нескольких действий, таких как составление бюджета по статьям, составление бюджета по позициям и составление бюджета активов;

подготовка, распространение, просмотр и утверждение бюджетов, в которых используются определенные организацией временные рамки, коды счетов и комбинации полей данных;

построение контроля и надзора в процесс составления бюджета с помощью определяемых пользователем правил и формул, чтобы смоделировать свой способ ведения бизнеса;

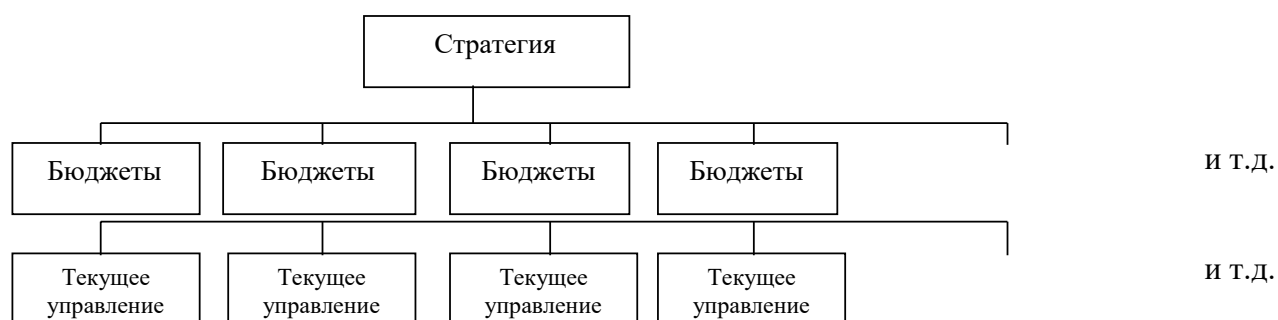


Рисунок 1 – Информационная система гибкого стратегического планирования и

бюджетирования

На сегодня главное внимание нужно направить на развитие внутренних информационных систем на предприятии с созданием корпоративных информационных сетей (Intranet), которые объединяют все имеющиеся компьютеры предприятия, многообразное программное обеспечение и базы данных в единственную единую систему. Эта система даст возможность быстрее найти необходимую информацию, где бы она на данный момент ни сохранялась. В основу ее функционирования положена web-технология. Intranet – это своеобразная индивидуальная система Интернета, которая использует инфраструктуру и стандарты Internet World Wide Web, но является защищенной от несанкционированного доступа из открытой сети Интернет.

Список литературы

1. Бюджетирование: шаг за шагом. Как сформировать работающий бюджет на своем предприятии: моногр. / Добровольский Е.Ю., Карабанов Б.М., Боровков П.С., Глухов Е.В., Бреслав Е.П. М., 2010. С. 294.
2. Себряковский цемент и бетон: [сайт]. URL: <https://sebbeton.ru/>(дата обращения: 22.04.2022).
3. Хаматханова Р.М. Управленческий учет в системе управления строительной организации // РППЭ. 2019.
4. № 10 (108). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlencheskiy-uchet-v-sisteme-upravleniya-stroitelnoy-organizatsii>
5. (дата обращения: 21.04.2022).

СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕСА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ЧУКМАРЁВ В.А., КАМЫШНИК В.А.

студент группы ВТ-21-4с

ДРОЗД В.Г.

Научный руководитель, к. э.н., доцент

Карагандинский университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрены особенности внедрения автоматизации в основные процессы производственных предприятий малого и среднего бизнеса. Сделаны выводы и заключения, что малые и средние предприятия, в отличие от крупных компаний, нуждаются в обучении применению новых цифровых технологий, которое гораздо более конкретно соответствует их бизнес-потребностям и проблемам, особенно из-за ограниченных ресурсов с точки зрения времени, денег и персонала.

Ключевые слова: языковая среда, системность, структура управления, концепция, малый бизнес, средний бизнес, производственные процессы.

За период последних лет возникла концепция распределенных информационных систем управления народным хозяйством, в которых предусматриваются процедуры локальной обработки информации. Также, в следствие этого появляется необходимость в разработке подобных АРМ для различных отраслевых структур хозяйственной деятельности. Для продвижения идеи распределенного управления необходимо создание и внедрения для каждого из уровней управления и каждой предметной области соответствующих

автоматизированных рабочих мест (АРМ) на базе профессиональных персональных ЭВМ.

Под автоматизацией бизнеса будем понимать переход предприятия с объемных и продолжительных ручных операций на использование современных информационных технологий в оперативной работе. Рассматривая особенности автоматизации учета субъектов малых и средних предприятий. Исследования, касающиеся малых и средних предприятий, показывают, что в этих двух типах предприятий существуют различия в отношении задач, требований и содержания работы на одного работника. Однако, как указывалось выше, большинство исследований сосредоточено на средних, что приводит к необходимости сосредоточить исследования на малых и средних предприятиях.

Благодаря эффективной управленческой работе работников предприятия, потребителям предоставляются новинки реализуемых товаров. В системе автоматического управления человек не принимает непосредственного участия в процессе формирования рекомендаций управленческих решений. В системе управления проводится разделение управляющей части от объекта управления.

Согласно принципа системности, АРМ следует воспринимать как системы, структура которых определяется функциональным назначением.

Поскольку в данных АРМ нуждаются практически все развитые компании, в качестве исследовательского примера, была выбрана компания «АКВА», и автоматизирована работа менеджера.

После ознакомления с основными этапами, необходимыми для построения АРМ, следует изучить организационную структуру предприятия, выявить его характерные особенности и исходя из полученной информации разработать план по созданию ИС.

В рыночной экономике присутствуют различные структуры управления организацией с различной степенью сложности и различной частотой использования по уровню формализации и функциям управления организации с горизонтальным и вертикальным разделением труда. Для каждого типа структуры организации имеется характерные для него фиксированные взаимосвязи между работниками организации и подразделениями. Структурная схема организации демонстрирует состав секторов, отделов, линейных и функциональных единиц [1].

Соответственно, можно заключить, что в теоретическом аспекте в работах, посвященных проблемам малого и среднего бизнеса, отсутствует изучение проблем, которые можно было бы решить с помощью цифровизации. Также было выявлено, что большая часть профессиональных компетенций, предлагаемых к формированию, сосредоточена на производственном процессе и повышении производительности, а также на стратегическом выборе, оценке и внедрении технологий, а не на эффективном использовании технологий, в частности, цифровых.

Таким образом, малые и средние предприятия, в отличие от крупных компаний, нуждаются в обучении применению новых цифровых технологий, которое гораздо более конкретно соответствует их бизнес-потребностям и проблемам, особенно из-за ограниченных ресурсов с точки зрения времени, денег и персонала. Используя смешанный методический подход и триангуляционный дизайн, необходимо объединить качественные и количественные результаты для разработки подходящих учебных модулей в рамках цифровизации производственных процессов на основе дидактической трансформации учебного процесса в центрах переподготовки кадров.

Самой простой из всех существующих разновидностей структур управления предприятием выступает линейная структура. Чаще всего данная структура наблюдается у предприятий малого и среднего бизнеса. Во главе руководства предприятия находится директор, затем руководители подразделений, далее – простые работники. Т.е. все в организации имеют иерархическую соподчиненность. Обычно, подобные оргструктуры можно наблюдать в небольших организациях, в которых не выделяют так называемые функциональные подразделения. Другие виды организационной структуры можно встретить

в специализированных источниках.

Следующим этапом, после ознакомления с бизнес информацией о предприятии, следует разработка детального плана проектируемой информационной системы. Данный план может иметь вариативные представления и не претендовать на показатель высокой оптимальности.

Первым этапом является проработка интерфейса, которому стоит уделить немалое внимание. Плохо продуманный интерфейс может свести на нет желание работать с программой независимо от примененных аппаратно-программных средств для ее реализации. Однако не всегда можно спроектировать интерфейс, подходящий всем пользователям. Если устройство АРМ достаточно сложно, а пользователь не имеет специальных навыков, возможно применение специальных обучающих средств, которые позволяют постепенно ввести пользователя в среду его основного автоматизированного рабочего места [2].

Также методика проектирования АРМ не может не быть связанной с методикой его функционирования, так как функционирование развитого АРМ предусматривает возможность его развития самими пользователями. Языковые средства АРМ являются реализацией методических средств с точки зрения конечного пользователя, а программные реализуют языковые средства пользователя и дают возможность конечному пользователю выполнять все необходимые действия.

Необходимо выявить требования к информационной системе. В случае с компанией «АКВА» необходимые требования представлены ниже.

- 1) Программный комплекс должен обеспечить:
 - ввод данных в базу,
 - вывод на печать,
 - сохранность данных в БД,
 - восстанавливать из БД данные о клиенте или товара,
 - печать счет – фактур,
 - печать отчетов,
 - формулировка о статистике прихода/ расхода товаров.
- 2) Программный комплекс должен позволять:
 - добавление новых записей,
 - отрывать другие существующие отчеты и печать,
 - удаление или редактирование данных,
 - сменять пароль в случае необходимости.

АРМ «АКВА» должна выполнять обработку все документации, введенной вручную, а также сохраняемые на бумажном носителе.

При разработке нового приложения необходимо разработать правильную структуру таблиц. Плохая структура приведет к неэффективности и не возможности реализации некоторых функций. Хорошо продуманный набор таблиц не только помогает решать текущую задачу, но и оставляет задел для будущих модернизаций и усовершенствований, и что еще более важно, значительно сокращает время написания программы, позволяет вызывать и обрабатывать данные, используя запросы и SQL-операторы [3].

Следующий этап – непосредственное создание интерфейса программы, ее внешнего вида. Разумеется, предварительно необходимо выбрать среду разработки, которая послужит наиболее оптимальным инструментом для достижения поставленных целей.

После разработки интерфейса описываются конкретные действия, в результате выполнения которых оболочка программы обретет функциональные особенности. Иначе говоря – написание кода информационной системы. Чаще всего рассматриваются все основные операции, производимые в информационной системе.

На завершающем этапе кодирования, информационную систему необходимо протестировать несколько раз, тем самым реализуя ее функционал по определенной

методике тестирования. По завершению тестирования программа может поступать в эксплуатацию.

Список литературы:

1. Ильченко, А. В. Выбор организационной структуры предприятия // Актуальные вопросы экономических наук: материалы III Междунар. науч. конф. г. Уфа, июнь, 2014 г.
2. Илюшечкин, В. М. Основы использования и проектирования баз данных. Учебник / В.М. Илюшечкин. - М.: Юрайт, 2015. - 214 с.
3. Горбенко, А.О. Информационные системы в экономике / А.О. Горбенко. - М.: БИНОМ. ЛЗ, 2016. - 292 с.

DEVELOPMENT OF AN INTELLIGENT INFORMATION SYSTEM FOR CHOOSING AN E-BOOK

NABOKA D., KOBELEV A.
students gr.IS-19-2, VT-20-2
TSITSINA A.S.

Scientific supervisor, senior lecturer, Master's degree
Karaganda University of Kazpotrebsoyuz,
Karaganda

Annotation. The article has developed an intelligent system for selecting an e-book. A decision tree has been created, where, looking at the characteristics of e-books, a variety of e-book selections is provided. The client will easily navigate, and will be able to choose a convenient option for himself.

Keywords: intelligent system, expert systems, decision tree, data analysis

Kazakhstan has always been the most reading country in the world. And no matter what the skeptics say now, our people have not begun to read less. For a modern person, the need for reading is as great as for previous generations. Only genre preferences and the form of organization of this process have changed. Today, book lovers are increasingly choosing electronic media.

Currently, expert systems (hereinafter referred to as ES) make it possible to partially replace a human expert in solving complex problems that cannot be solved algorithmically in any specified area. The system, based on knowledge of the specifics in the field of their development, is able to independently make specific decisions, analyze data and form constructive reasoned conclusions based on this analysis.

The subject area of this expert system is the choice of an e-book. The presented system is designed to help you choose an e-book.

The scheme according to which the user's needs should be identified is presented in Figure 1 in the form of a decision tree.

Общее Дерево решений

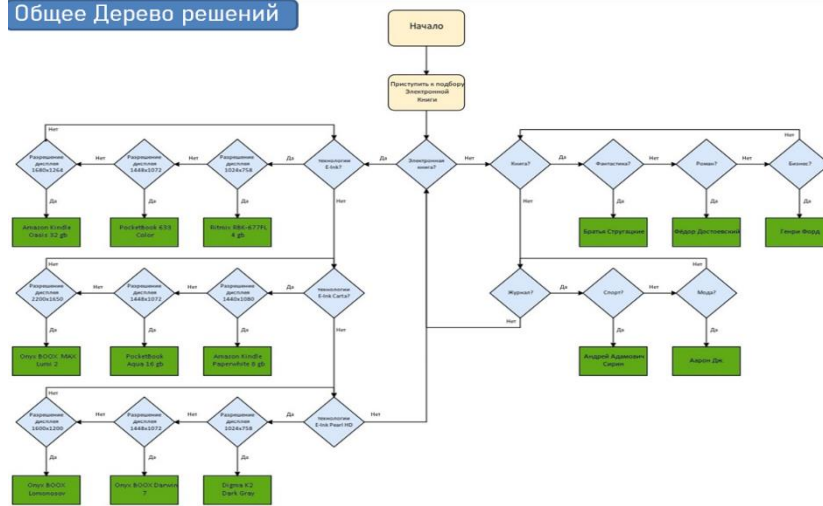


Figure 1 - General decision tree

Figure 2 shows a chain of conditions.

Правило Дерево Решений

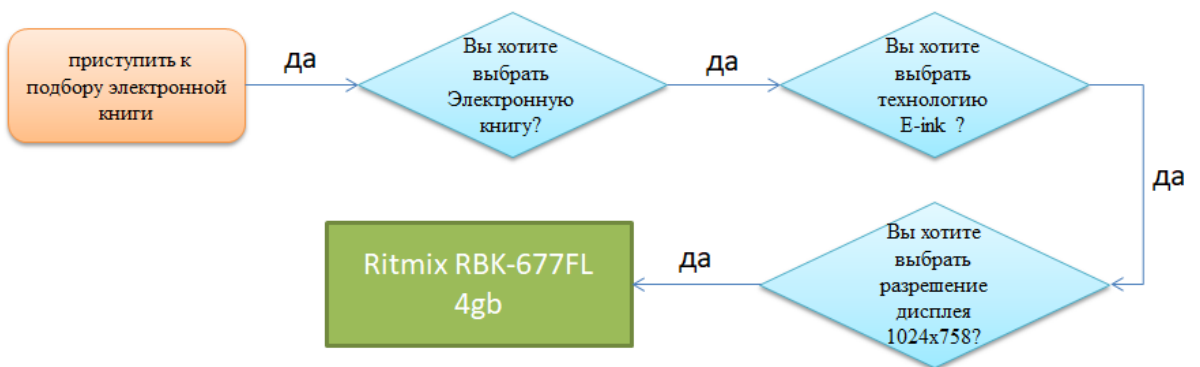


Figure 2 - Decision tree rule

Building a rule in an informal language:

- IF you are ready to start selecting an e-book.
- And you want to choose an e-book.
- And you want to choose E-ink technology.
- And M.B. You want to choose a display resolution of 1024x758.
- THEN we recommend you Ritmix RBK-677FL 4gb.

The construction of a rule in a formalized language is discussed in Table 1.

Table 1. Building rules in a formalized language

The rule	Way
----------	-----

<i>ЕСЛИ ZZZSO = yes</i> <i>И VPPI = yes</i> <i>И PSPI = yes</i> <i>И SS = yes</i> <i>ТО RNO</i>	1-2-3-8-9
---	-----------

The screen forms are shown in Figures 3.

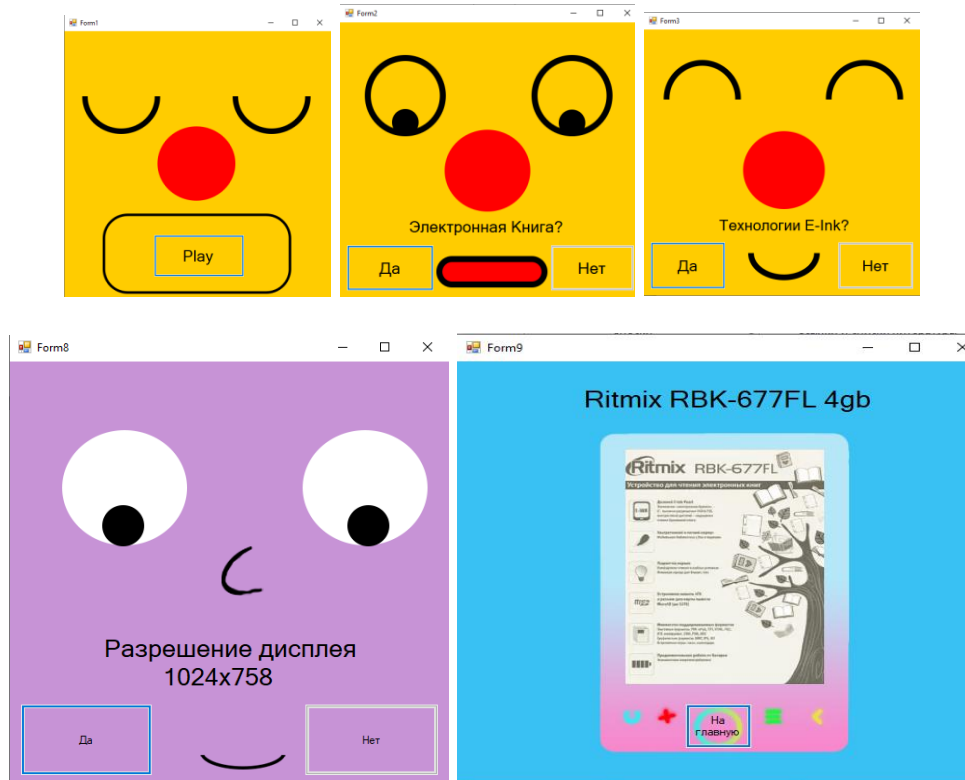


Figure 3 - Screen forms

The proposed expert system carefully analyzes the choice of an e-book. Shows an informative explanation about the characteristics of a particular model, brand and resolution.

According to these characteristics, it will be easier for you to decide on the choice of the e-book you need or just a book in electronic format.

List of literature:

1. Gaskarov D.V. Intelligent information systems . Moscow: Higher School, 2011
2. Burakov D. P., Garina M. I. The theory of decision-making: methods of optimization and multicriteria choice : textbook / D. P. Burakov, M. I. Garina. - Saint Petersburg : FSUE IN PGUPS, 2017. - 65 p.
3. Intelligent systems and technologies Author: Soviets B.Ya., Tsekhanovsky V.V., Chertovskoy V.D. Publisher: Moscow: Academy Year: 2013.
4. Artificial intelligence systems Author: Sidorkina I.G. Publishing House: KnoRus ISBN, Year of issue: 2015.
5. Naylor, K. How to build your expert system / K. Naylor. - M.: Energoatomizdat, 2013.
6. Zhumagulova, S. K. Development and use of an expert system when choosing a DVD player / S. K. Dzhumagulova, G. B. Abildaeva. — Text : direct // Young scientist. — 2015. — № 4 (84). — Pp. 63-66. — URL: <https://moluch.ru/archive/84/15614/> (date of request: 11.11.2022).

**СЕКЦИЯ «МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В
СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССАХ».**

**СИМПЛЕКСТІК ӘДІСТІ ҚОЛДАНА ОТЫРЫП СЫЗЫҚТЫҚ
БАҒДАРЛАМАЛАУ ЕСЕБІН ШЕШУ**

АМАНЖАНОВА А.

ГМУ-22-1к тобының студенті

КАЛЫШПАЙ М.Е.

Э-22-1к тобының студенті

КОШЕКОВА А.

Ғылыми жетекшісі, педагогика ғылымдарының магистрі

Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті,

Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Кәсіпорын өндірісін есептеуде, тұрғын үй, завод-фабрика салуда, т.б. жағдайларда сызықтық бағдарламалау есебін шешудің симплекстік әдісін қолдану тиімді. Симплекстік әдіс көп өлшемді кеңістікте дөңес көпбұрыштың төбелері арқылы сызықтық бағдарламалаудың тиімді есебін шешу алгоритмі болып табылады.

Тірек сөздер. сызықтық бағдарламалау, математикалық модель, симплекс әдісі, оңтайлы шешім, ресурстар, тауар

Сызықтық бағдарламалау – сызықтық шектеулері, яғни айнымалыларды байланыстыратын сызықтық теңдіктері немесе теңсіздіктері бар көп айнымалы сызықтық функцияның экстремумын (максимум немесе минимум) табу есептер шешімінің теориясын және сандық әдістерін құратын математиканың саласы [1]. Сызықтық бағдарламалаудың есептеріне ең жақсы (оңтайлы) шешімін іздеу есебі қойылатын экономикалық үдерістерін жоспарлаудың кең бір топ мәселесі жатады.

Симплекс әдісі – көп өлшемді кеңістіктегі дөңес көпбұрыштың төбелерін санау арқылы сызықтық бағдарламалаудың оңтайландыру есебін шешу алгоритмі.

Әдістің мәні: жергілікті тиімділеудің қажетті шарттары орындалған жағдайға дейін сызықтық функционалдық монотонды түрде төмендейтін негізгі шешімдерді құру.

Симплекс әдісі бойынша есептеулер тізбегін екі негізгі кезеңге бөлуге болады:

- мүмкін болатын шешімдер жиынының бастапқы шыңын табу,

- мақсат функциясының мәнін оңтайландыруға әкелетін бір шыңнан екінші шыңға дәйекті көшу.

Сонымен қатар, кейбір жағдайларда бастапқы шешім анық болады немесе оның анықтамасы күрделі есептеулерді қажет етпейді, мысалы, барлық шектеулер «кем немесе тең» түріндегі теңсіздіктермен ұсынылғанда (онда нөлдік вектор сөзсіз орындалатын шешім болып табылады), дегенмен, ол ең оңтайлыдан алыс. Мұндай есептерде симплекс әдісінің бірінші фазасын мүлдем алып тастауға болады. Симплекс әдісі сәйкесінше бір фазалы және екі фазалы болып бөлінеді.

Сызықтық бағдарламалау есебін шешудің симплекстік әдісіне келесі есеп қарастырылады [2]:

Үш түрлі тауар сату үшін келесі ресурстар қолданылады: уақыт, сауда залының ауданы. Тауардың әр түрінің бір данасын сату үшін кететін ресурстар шығыны төмендегі кестеде берілді. Тауардың 1-ші іске асырудан алатын шығыны – 5000 тг., 2-ші түрдегі – 8000 тг., 3-ші түрдегі – 6000 тг. Фирмаға максимальды табыс әкелетін тауар айналымның тиімді құрылымын анықтаңыз.

1-кесте. Тауардың әр түрінің бір данасын сату үшін кететін ресурстар шығыны

Ресурстар	Тауар түрі			Ресурстар көлемі
	1	2	3	
Уақыт, кісі/сағ.	0,5	0,7	0,6	370
Көлем, м ²	0,1	0,3	0,2	90

Шешуі: Есептің математикалық моделін құрамыз.

Айнымалылар: x_1, x_2, x_3 – әр түрлі тауардың мөлшері.

Мақсатты функция – тауарлардың әр түрінен кәсіпорынның алатын табысы.

$$f(\bar{x}) = 5x_1 + 8x_2 + 6x_3 \rightarrow \max.$$

Ресурстар бойынша шектеулер:

$$\begin{cases} 0.5x_1 + 0.7x_2 + 0.6x_3 \leq 370 \\ 0.1x_1 + 0.3x_2 + 0.2x_3 \leq 90 \end{cases}$$

Теріс еместік шарты: $x_1, x_2, x_3 \geq 0$.

Есепті канондық түрі:

$$\begin{aligned} f(\bar{x}) &= 5x_1 + 8x_2 + 6x_3 + 0x_4 + 0x_5 \rightarrow \max. \\ \begin{cases} 0.5x_1 + 0.7x_2 + 0.6x_3 + x_4 = 370 \\ 0.1x_1 + 0.3x_2 + 0.2x_3 + x_5 = 90 \end{cases} \\ x_1, x_2, x_3, x_4, x_5 &\geq 0 \end{aligned}$$

2-кесте. Бірінші симплекс-кесте

Базис	C_B	\bar{B}	5	8	6	0	0
			x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
x_4	0	370	0.5	0.7	0.6	1	0
x_5	0	90	0.1	0.3	0.2	0	1
Δ_j		0	-5	-8	-6	0	0

$\bar{x}_1 = (0; 0; 0; 370; 90)$, $f(\bar{x}_1) = 0$. Бірінші базис: $B_1(x_4; x_5)$

Берілген шешім тиімді емес, себебі индекстік жолда -5; -8; -6 теріс бағалары бар. Келесі кезекте шешуші элементті табу керек. Ол үшін бірінші шешуші бағанды анықтайды: абсолюттік шама бойынша Δ_j бағалар жолындағы ең үлкен теріс саны бойынша: $\max(|-5|; |-8|; |-6|) = \max(5; 8; 6) = 8$.

Демек, x_2 бағаны шешуші болып табылады. Шешуші жолды табу үшін бос мүшелер бағанының шешуші бағанның теріс емес элементтердің минималды қатынасымен анықталады: $\min\left(\frac{370}{0.7}; \frac{90}{0.3}\right) = \min(528,57; 300) = 300$. Демек, x_5 жолы шешуші болып табылады. x_2 шешуші баған мен x_5 шешуші жолдың қиылысында жатқан мән 0,3 шешуші элемент болып табылады. Екінші базис: $B_2(x_4; x_2)$. Базисте шешуші жолда тұрған x_5 –ті x_2 -ге ауыстырады.

Симплекстік кестені қайтадан Жордан-Гаусс әдісі бойынша есептейді:

- Шешуші жолдың әрбір элементтерін шешуші элементке бөледі;
- Шешуші бағанның қалған элементтерін 0-мен ауыстырады;
- Егер шешуші жолда 0 болса, сол бағандағы басқа элементтерді өзгертпей жазады;
- Қалған элементтерді «төртбұрыштар» әдісі бойынша есептейді: ізделінді элементті диагональ бойынша көбейтіп, сол төртбұрыштағы келесі диагональді көбетіп, біріншіден екіншісін азайтады, шыққан мәнді шешуші элементке бөледі.

$$\Delta_j \bar{B} = x_1 C_B \cdot x_1 \bar{B} + x_2 C_B \cdot x_2 \bar{B}$$

3-кесте. Екінші симплекс-кесте

Баз ис	C_B	\bar{B}	5	8	6	0	0
			x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
x_4	0	160	$\frac{0.2}{7}$	0	$\frac{0.1}{3}$	1	- 2.33
x_2	8	300	$\frac{0.3}{3}$	1	$\frac{0.6}{7}$	0	3.3 3
Δj		240 0	- 2.33	0	- 0.67	0	26. 67

Нәтижесінде: $\bar{x}_2 = (0; 300; 0; 160; 0)$, $f(\bar{x}_2) = 2400$.

Индекстік жолда екі теріс бағалар болғандықтан, шешім тиімді емес. Сондықтан, есепті жалғастырады:

1. Шешуші баған анықталады:

$$\max(|-2.33|; |-0.67|) = \max(2.33; 0.67) = 2.33$$

Демек, x_1 бағаны шешуші болып табылады.

2. Шешуші жол анықталады:

$$\min\left(\frac{160}{\frac{0.2}{7}}; \frac{300}{\frac{0.3}{3}}\right) = \min(600; 900) = 600$$

Демек, x_4 жолы шешуші болып табылады. Нәтижесінде, шешуші элемент $\frac{4}{15} = 0.27$.

Үшінші базис: $B_3(x_1; x_2)$. Базистегі x_4 –ті x_1 -ге ауыстырады.

Жаңа симплекс-кестені қайта есептейді.

4-кесте. Симплекс-кесте

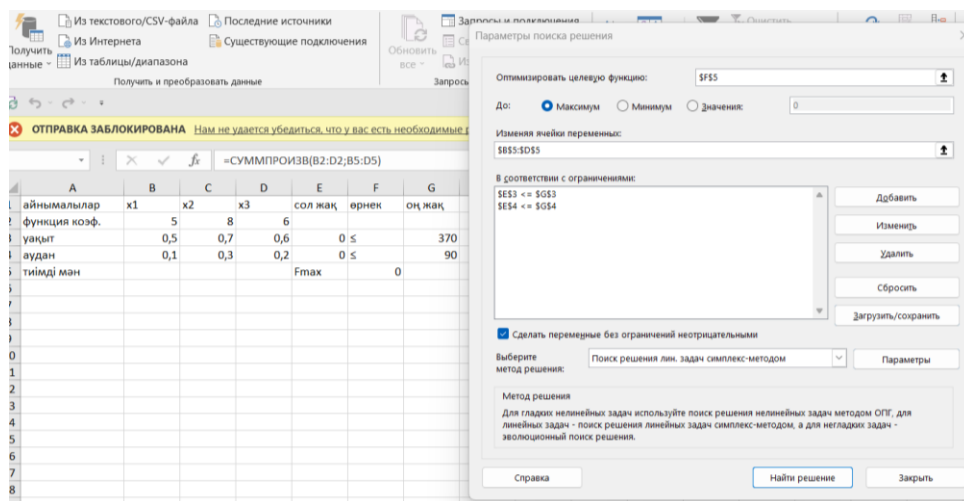
Б азис	C_B	\bar{B}	5	8	6	0	0
			x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
x_1	5	600	1	0	0.5	3.75	- 8.75
x_2	8	100	0	1	0.5	1.25	- 6.25
Δj		3800	0	0	0.5	8.75	6.25

Индекстік жолдағы бағалардың бәрі оң сандар, демек, шешім дұрыс әрі тиімді: $\bar{x}_3 = (600; 100; 0; 0; 0)$, $f(\bar{x}_3) = 3800$.

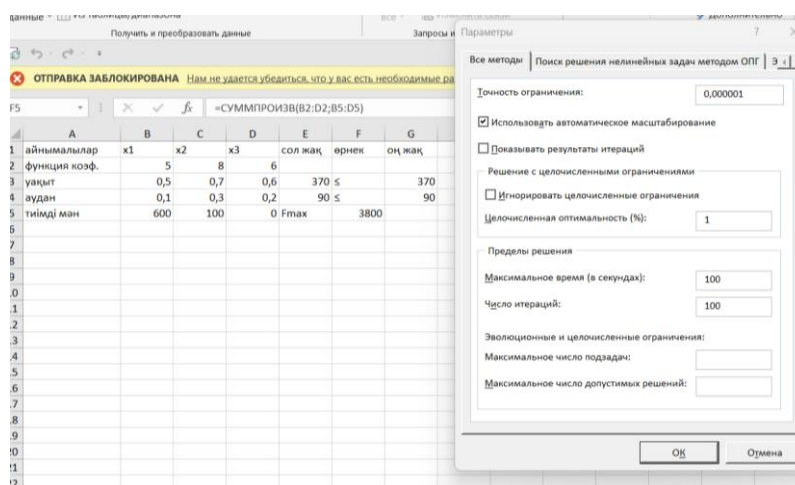
Тиімді шешімі келесідей:

$$\bar{x}_{\text{тиім}} = (600; 100; 0; 0; 0), f_{\text{max}} = 3800.$$

Нәтижесінде, 3800 мың.тг. максимальды табысты алу үшін фирмаға бірінші түрдегі тауарды 600 бірлік мөлшерде, екінші түрдегі тауарды 100 бірлік, үшінші түрдегі тауарды 0 бірлік мөлшерінде сату керектігі белгілі болды. Дәл осы есепті Excel-мен есептеп шығаруға болады.



1-сурет. Есептің Excel-де шығарылуы



2-сурет Есептің Excel-де шығарылуы

	A	B	C	D	E	F	G
1	айнымалылар	x1	x2	x3	сол жақ	өрнек	оң жақ
2	функция коэф.		5	8	6		
3	уақыт		0,5	0,7	0,6	370 ≤	370
4	аудан		0,1	0,3	0,2	90 ≤	90
5	тиімді мән		600	100	0 Fmax		3800

3-сурет. Есептің Excel-де шығарылуы

Сызықтық бағдарламалау есебін шешудің симплекстік әдісін кәсіпорын өндірісін есептеуге, тұрғын үй, завод-фабрика салуда, т.б. жағдайларда қолдануға болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. ektu.kz>files...Resource...Сызықтық бағдарламалау.docx
2. Методы принятия оптимальных решений: Учебно-методическое пособие / Н.К.

НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ МАРКЕТИНГ

Д.С. БОЛАТ

МК-22-1к тобының студенті

Ш.Е. ОРАЗҒАЛИЕВА

Ғылыми жетекші,

жаратылыстану ғылымдарының магистрі,

Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті,

Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Бұл мақалада мультипликативті, аддитивті модельдер қарастырылды. Мақсаты – екі модельдің артықшылықтары мен кемшіліктерін көрсету арқылы, компанияларға ыңғайлысын анықтап, көрсетіп беру. Мақаланың өзектілігі – болжамдау, есеп беру кезінде тиімді жолмен шығарып, нақты шешімге оңай қол жеткізуге ықпал жасау. Мақалада келесі мәселе қарастырылды – әртүрлі мақсаттағы компаниялардың есеп жүргізуіне ыңғайлы модель түрін анықтадық. Нәтижесінде, компанияларға аддитивті модель арқылы есеп беру ыңғайлы болды.

Тірек сөздер: мультипликативті модель, аддитивті модель, компания кірісі, оқушының рейтингі, мейрамхана кәсібі, білім беру орталығы.

Маусымды және циклді ауытқулары бар уақыттық қатардың құрылымын талдаудың бірнеше әдістері бар. Ең қарапайымы – орташа тегістеу әдісі. Орташа тегістеу әдісі көмегімен, маусым компонентасын есептеп, уақыттық қатардың аддитивті және мультипликативті моделін құру.

Аддитивті модель формуласы:

$$Y = S + T + E$$

яғни, уақыттық қатардың әр деңгейін T - тренд, S – маусым және E – кездейсоқ компоненттер қосындысы ретінде жазуға болады.

Мультипликативті модель формуласы:

$$Y = S * T * E$$

яғни, уақыттық қатардың әр деңгейін T – тренд, S – маусым және E – кездейсоқ компоненттер көбейтіндісі ретінде жазуға болады.

Осы екі модельдің бірін таңдап алу, маусымдық ауытқуын талдауға негізделген. Егер ауытқу амплитудасы шамамен тұрақты болса, онда маусым компонентаның мәнін тұрақты деп есептеп, уақыттық қатардың аддитивті моделін құрамыз. Егер ауытқу амплитудасы өссе немесе кемісе, онда уақыттық қатардың маусым компонента мәніне тәуелді болатын мультипликативті моделін құрамыз [1].

Аддитивті және мультипликативті модельді құру, уақыттық қатардың әр деңгейі үшін маусымдық, тренд, кездейсоқ компоненталарын есептеуге негізделген. Ол келесі кадамдардан тұрады:

- 1) Берілген уақыттық қатарда өзгермелі орташа әдісі көмегімен тегістеу.
- 2) S маусым компонентасының мәнін анықтау.
- 3) Берілген уақыттық қатар деңгейінен маусым қатарын шығырып, аддитивті модельде $T + E$, ал мультипликативті модельде $T * E$ тегістелген мәндерін есептейміз.
- 4) $T + E$ немесе $T * E$ деңгейлерін аналитикалық тегістеу және алынған тренд теңдеуі көмегімен, T мәндерін есептеу.
- 5) Алынған модель көмегімен $T + S$ аддитивті модельде немесе $T * S$ мультипликативті модельде мәндерін есептеу.

б) Абсолютті немесе салыстырмалы қателерді есептеу. Егер алынған қате мәндерінде автокорреляция жоқ болса, онда алғашқы қатар мен басқа уақыттық қатар арасындағы өзара байланысты талдау үшін, E қате уақыттық қатарын қарастырамыз.

Аддитивті модель артықшылықтары:

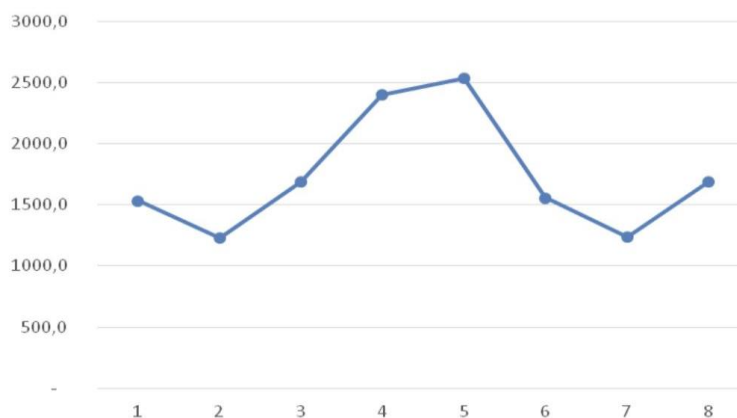
1. Барлық тоқсандар үшін маусымдық компонент мәндерінің қосындысы нөл
2. Уақыт қатарлары аталған құрамдас бөліктердің қосындысы ретінде ұсынылатын модель болып табылады. Яғни, қосынды түрінде болғандықтан, есептеу қиындық туғызбайды.

Мультипликативті модель артықшылықтары:

1. Барлық тоқсандар үшін маусымдық компонент мәндерінің қосындысы санға тең
2. Екі немесе одан да көп факторлардың бірлескен әсері әрбір фактордың әсерлерінің туындысы болатын модель.

Жоғарыда айтылған мәліметтерге мысал ретінде келесі есеп қарастырылды.

Сатуды алайық, мысалы, айлар бойынша фотосуреттерді сату. Маусымдық бар, бірақ сатылым жылдан жылға тұрақты және маусымдық ауытқулардың өсу амплитудасы жоқ.



5-сурет – Айлар бойынша фотосуреттерді сату

Қосымша маусымдылықты есептеу үшін:

1. Деректерден сызықтық трендті шығару;
2. «Нақты сатылым минус тренд» айырмасын есептеу;
3. Айлар бойынша аддитивті маусымдықты анықтау қажет;
4. Әр айдағы сатылымның трендтен орташа ауытқуын есептейміз.

Деректерден сызықтық трендті шығарайық. Әрбір уақыт кезеңі үшін тренд мәндерін есептеу үшін уақыттық қатардың мәндерін - сатылымдарды айлар бойынша нөмірлейміз:

	A	B	C	D	E
1	Жыл	Ай	сатылды X		
2	2012	8	1536	1	
3		9	1232	2	
4		10	1692	3	
5		11	2404	4	
6		12	2536	5	
7	2013	1	2250	6	
8		2	2123	7	
9		3	3079	8	
10		4	2390	9	
11		5	2471	10	
12		6	1835	11	
13		7	1505	12	
14		8	2057	13	
15		9	2252	14	
16		10	2163	15	
17		11	1972	16	
18		12	2042	17	
19	2014	1	2344	18	
20		2	3196	19	

2-сурет – Фотосурет сату бойынша кесте

Excel-де «предсказ()» функциясын пайдаланып, тренд мәндерін айлар бойынша есептейміз [2]:

Жыл	Ай	сатылды X	
2012	8	1536	1
	9	1232	2
	10	1692	3
	11	2404	4
	12	2536	5
2013	1	2250	6
	2	2123	7
	3	3079	8
	4	2390	9
	5	2471	10
	6	1835	11
	7	1505	12
	8	2057	13
	9	2252	14
	10	2163	15
	11	1972	16
	12	2042	17
2014	1	2344	18
	2	3196	19

3-сурет – Тренд мәндерін есептеу кестесі

- = ПРЕДСКАЗ қайда D2 – X – тренд мәнін есептейтін кезеңнің нөмірі;
- \$C\$2:\$C\$37 – у-дің белгілі мәндері – сату көлемі бар ауқымға тұрақты сілтеуші;
- \$D\$2:\$D\$37 – белгілі мәндер X – кезең сандары бар ауқымға бекітілген сілтеуші.

Әр айдағы орташа ауытқуды анықтаймыз:

Жыл	Ай	сатылды X	тренд
2012	8	1536	1 1878,853
	9	1232	2 1910,319
	10	1692	3 1941,786
	11	2404	4 1973,253
	12	2536	5 2004,719
2013	1	2250	6 2036,186
	2	2123	7 2067,653
	3	3079	8 2099,119
	4	2390	9 2130,586
	5	2471	10 2162,053
	6	1835	11 2193,519
	7	1505	12 2224,986
	8	2057	13 2256,453
	9	2252	14 2287,919
	10	2163	15 2319,386
	11	1972	16 2350,853
	12	2042	17 2382,319
2014	1	2344	18 2413,786
	2	3196	19 2445,253

4-сурет – Орташа ауытқуды анықтау кестесі

Өйткені, бірінші және соңғы жылдар толық емес болғандықтан, айлармен және формулалармен шатастырмау үшін формуланы колданамыз:

$$\text{СУММЕСЛИ}(\$B\$2:\$B\$37;B2;\$F\$2:\$F\$37)/\text{СЧЕТЕСЛИ}(\$B\$2:\$B\$37;B2)$$

мұнда, =СУММЕСЛИ – формула берілген айлардағы ауытқуларды қосады;

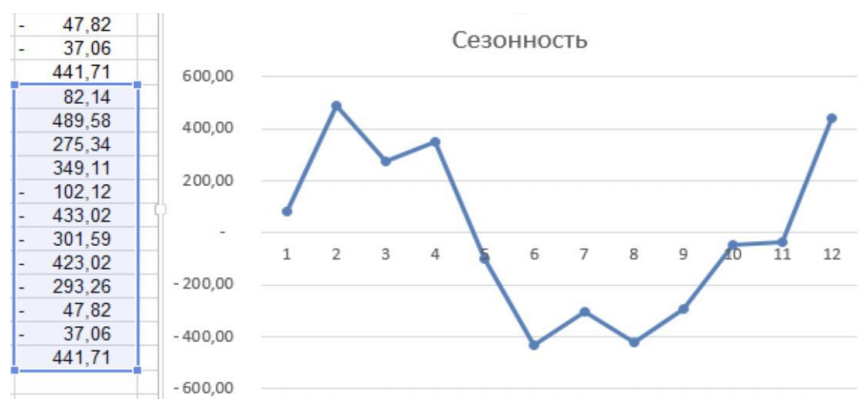
\$B\$2:\$B\$37; - ай сандары бар диапазонға сілтеме B2; - қорытындылау үшін белгілі бір айдың саны;

\$F\$2:\$F\$37 - қорытындыланатын ауқымға сілтеме / - белгілі бір айдағы соманы санға бөлеміз, біз айлардың орташа мәнін аламыз;

СЧЕТЕСЛИ- формула диапазондағы айлар санын есептейді, \$B\$2:\$B\$37; - ай сандары бар диапазон B2 - шот үшін белгілі бір айдың нөмірі.

Болжамды есептеу үшін:

1. Трендке сәйкес айдың аддитивтік маусымдылығын қосамыз.
2. Осылай есептеу арқылы осындай графикке қол жеткіземіз



6-сурет Болжау жасалынған график

2-мысал. Соңғы 11 тоқсандағы (у) дүкендегі азық-түлік тауарларының сатылымы негізінде (11.13-кесте) сату үлгісін жасап, келесі екі тоқсанға сату болжамын жасаңыз.

	A	B	C
1	квартал	сатылым саны	
2		1	4
3		2	6
4		3	4
5		4	5
6		5	10
7		6	8
8		7	7
9		8	9
10		9	12
11		10	14
12		11	15
13			
14			

7-сурет Дүкендегі азық-түлік тауарларының сатылымы кестесі

Сериялар диаграммасына сәйкес амплитуданың өсуінің шамамен сызықтық трендінің және маусымдық ауытқулардың (4-ке тең период) болуын орнатуға болады. Сондықтан, одан шығатын қорытынды: мультипликативті модель қолданылады.

Шешуі: 12 және 13 тоқсандардағы сату көлемі $y(12) = 139,3$; $y(13) = 68,0$.

Қорытынды:

Кез-келген өнеркәсіп үшін мультипликативті модельге қарағанда, аддитивті модель тиімдірек. Себебі, әр ай, жыл сайынғы өзгеріс нақты есептелініп, графикқа түсінікті түрде көрсетілді. Мультипликативті модель арқылы нақты цифрларға кол жеткізу, есеп беруде компанияларға өз қиыншылығын алып келеді.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Экономическая теория. Учебник. Под ред. Журавлевой Г.П., М, ИНФРА – М, 2014 г.
2. Козлова Н.Г. Методические рекомендации для срсп по курсу «Анализ данных и прогнозирование экономики», Караганда, 2015.

ИМПУЛЬСТІ ТЫҒЫЗДАУ ПРОЦЕСІН МОДЕЛЬДЕУ КЕЗІНДЕ ЭКСПЕРИМЕНТТІ МАТЕМАТИКАЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ

А.А. ЕРТЫСБАЕВА

ТПП-22-1к тобының студенті

С.С. АХМЕТОВА

Ғылыми жетекші, т.ғ.к, доцент

Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті,
Қарағанды қ, Қазақстан Республикасы

Аннотация. Мақалада импульсті тығыздау процесін модельдеу кезінде экспериментті математикалық жоспарлау қарастырылады. Дисперсті ортаның негізгі сипаттамаларының әсері анықталды. Фактор ретінде материалдың тығыздығы, бөлшектердің диаметрі және ішкі үйкеліс коэффициенті таңдалды. Үш факторлы бес деңгейлі эксперимент үшін жоспарлау матрицасы жасалды.

Түйінді сөздер: модельдеу, импульсті тығыздау, математикалық жоспарлау, эксперимент, ең кіші квадраттар әдісі.

Импульсті тығыздау процесін модельдеу кезінде процесс барысында қасиеттердің өзгеруін білу қажет. Оларды бағалау деформация модулі негізінде жүргізілді.

Дисперсті ортаның негізгі сипаттамаларының әсерін анықтау міндеті тұрды. Яғни, деформация модулі параметр болып табылады. Фактор ретінде материалдың тығыздығы, d бөлшектерінің диаметрі және ішкі үйкеліс коэффициенті таңдалды. Әдеби деректерге сүйене отырып, өзгермелі факторлар деңгейлерінің саны мен мәндері анықталды. Олар 1-кестеде берілген.

1-кесте – Факторлардың өзгеру деңгейлері.

Фактор	Өлш. бір.	Факторлардың өзгеру деңгейлері				
		1	2	3	4	5
ρ	$\frac{кг}{м^3} \cdot 10^{-3}$	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5
d	мм	0,2	0,4	0,8	1,6	3,2
φ	град	22	24	26	28	30

Бес деңгейді таңдау эксперименттердің саны өте көп емес екендігіне байланысты (барлығы 25, мысалы, 8 деңгейдегі 64-пен салыстырғанда), сонымен бірге тәуелділіктің қажетті сипатын анықтау үшін жеткілікті. Үш деңгейде тәуелділіктің сипатын анықтау қиын, өйткені бақылау нүктелері аз. Әрі қарай үш факторлы бес деңгейлі эксперимент үшін жоспарлау матрицасы жасалды. Жоспарлау матрицасы 2-кестеде келтірілген.

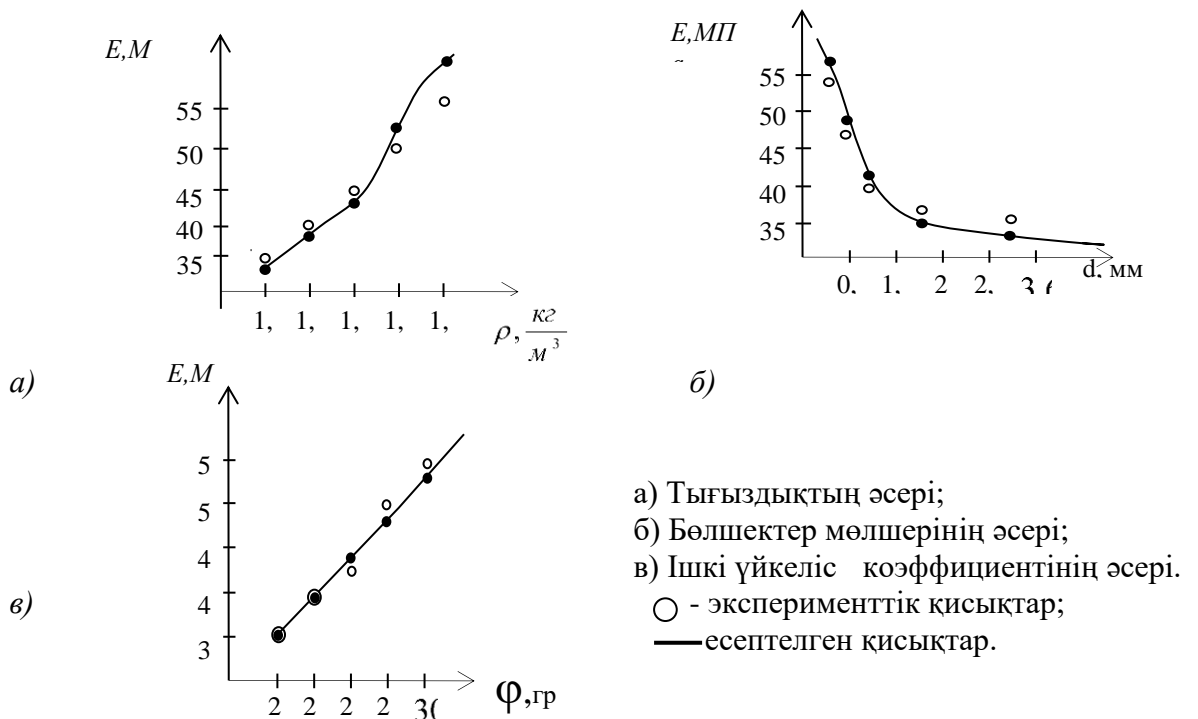
Экспериментті жоспарлау кезінде келесі қиындықтар туындады. Ішкі үйкеліс коэффициенті тығыздыққа байланысты болғандықтан, бәрі бірдей емес деңгейлер сол мәндермен толтырылуы мүмкін [1]. Эксперименттердің нәтижелері 3-кестеде келтірілген.

Әр эксперимент кем дегенде үш рет қайталанды, яғни кем дегенде үш тәжірибеден тұрды. Стандартты әдіс бойынша орташа арифметикалық, орташа квадраттық қате және дисперсия анықталды [2]. Әрі қарайғы есептеулерде нақты мәндерге ең жақын арифметикалық мәндер қолданылды. Нәтижелерді түпкілікті өңдеу және жуықтап тәуелділікті шығару проф. М. М. Протодяконовтың еңбегінде көрсетілген [3].

2-кесте – Жоспарлау матрицасы.

№ эксперимент	Факторлар деңгейі		
	ρ	d	φ
1	1	1	1
2	1	2	2
3	1	2	3
4	1	1	4
5	1	1	5
6	2	1	3
...			
23	5	5	5
24	5	4	1
25	5	5	4

Бастапқыда жұптық тәуелділіктер іріктеу арқылы анықталды. Эксперимент нәтижелерінен әр фактордың әр деңгейіне іріктелгеннен кейін деформация модулі мен тығыздық, ішкі үйкеліс бұрышы және бөлшектердің өлшемдері арасындағы бес нүктелі жұпталған жеке тәуелділіктер алынды. Деформация модуліне факторлардың әсері 1-суретте келтірілген. Жеке нүктелік тәуелділіктер нәтижелерді әр фактордың өсуіне қарай бағалағаннан кейін алынды және математикалық сипатталды.



Сурет 1 – Деформация модуліне факторлардың әсері.

Ең кіші квадраттар әдісімен сәйкес корреляциялық теңдеулер табылды. Олар келесі

түрге ие:

$$E^{\varphi} = 2 \cdot \varphi^{-9},$$

$$E^{\rho} = 27,3 \cdot \rho^{1,8},$$

$$E^d = 40,1 \cdot d^{-0,2}.$$

3-кесте – Эксперимент нәтижелері.

№ экс пе ри ме нт	Параметр мәндері			
	<i>E</i> ₁	<i>E</i> ₂	<i>E</i> ₃	<i>E</i> _{ср}
1	2 9,8	2 9,9	3 0,1	3 0
2	3 2,8	3 2,9	3 3,2	3 3
3	3 9,9	4 0,1	4 0,2	4 0
4	3 7,8	3 7,9	3 8,1	3 8
5	4 1,9	4 2,1	4 2,2	4 2
6	3 1,8	3 1,9	3 2,2	3 2
7	3 8,9	3 9,1	3 9,2	3 9
8	3 9,8	3 9,9	4 0,1	4 0
9	4 4,7	4 4,9	4 5,2	4 5
...				
23	6 4,8	6 4,9	6 5,1	6 5
24	4 4,7	4 4,8	4 5,2	4 5
25	6 1,8	6 1,9	6 2,1	6 2

Әрі қарай, бұл мәндер М. М. Протодьяконовтың эмпирикалық көп факторлы теңдеуіне ауыстырылды.:

$$y^n = \frac{\sum_{i=1}^k y_i}{y_{ср}^{k-1}},$$

Мұндағы y^n – М. М. Протодьяконовтың көп факторлы теңдеуі.; y^i – жеке функциялар; y

cp – эксперименттің барлық есептелген нәтижелерінің орташа мәні; k – факторлардың саны (жеке функциялар).

Осылайша, барлық факторларды ескеретін жалпыланған формула құрылды:

$$E = \frac{E_{\rho} \cdot E_{\varphi} \cdot E_d}{(E_{cp})^2} = \frac{27,3 \cdot \rho^{1,8} \cdot 40,1 \cdot d^{-0,2} \cdot (2\varphi - 9)}{2023,2004} = 0,54 \cdot d^{-0,2} \cdot \rho^{1,8} \cdot (2\varphi - 9). \quad (1)$$

«Минус» белгісі тиісті фактордың әрекеті кері пропорционалды екенін көрсетеді: фактор неғұрлым үлкен болса, E параметр соғұрлым аз болады. Сусымалы ортаның тығыздығының артуы деформация модулінің ұлғаюына әкеледі. Бөлшектердің мөлшерінің азаюымен деформацияның өсуін келесідей түсіндіруге болады: материал неғұрлым аз болса, соғұрлым ол тығыз орналасады, соғұрлым көп бөлшектер арасындағы байланыстар болады және деформация үшін үлкен күш қажет.

Сәйкестікті тексеру үшін сызықтық емес бірнеше корреляция коэффициенті қолданылды:

$$R = \sqrt{1 - \frac{(n-1) \sum_{i=1}^n (y_{\varphi i} - y_{m i})^2}{(n-k-1) \sum (y_{\varphi i} - y_{cp})^2}},$$

мұндағы, n – сипатталған нүктелер саны; k – әрекет етуші факторлардың саны (жеке тәуелділіктер үшін бірлікке тең); $y^{\varphi i}$ – нәтиженің эксперименттік мәні; $y^{m i}$ – теориялық (есептік) мәні; y^{cp} – орташа эксперименттік мән.

Есептеу нәтижелеріне сүйене отырып, біз $n=25$ және $k=3$ корреляция коэффициентін таптық. Ол $R=0,8$ және $t=10,17 > 2$ мәніне тең, бұл жалпыланған теңдеудің барабарлығын көрсетеді.

Қате теңдеулер мына формула бойынша есептеліп, ол 11% құрады:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_{\varphi i} - y_{m i})^2}{n-k-1}}.$$

Әдебиеттер тізімі::

1. С. Б. Күзембаев, С. С.

Ахметова, А. С. Күзембаев құю қалыптары мен өзектерді сығылған ауамен тығыздаудың Газдинамикалық аспектілері // Университет еңбектері. Қарағанды: ҚарМТУ. – 2003. № 1. – С. 13-17.

2. Ахметова С. С. Құю қалыптарын тығыздау процесінің математикалық моделі. // Қазіргі орта кәсіптік білім: теориядан практикаға. Студенттер, аспиранттар мен оқытушылардың халықаралық ғылыми-практикалық конференциясының материалдары. Новосибирск, 2011

3. Протодьяконов М.М., Тедер Р.И. Эксперименттерді ұтымды жоспарлау әдістемесі. М.: Наука. 1970.– 76 с.

ОСНОВНЫЕ МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ПОНЯТИЯ И МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ В СПОРТЕ

КАЛИЯКПАРОВ Ж.Д.
Студент группы Ф-22-2

АЛИМОВА Б.Ш.

Научный руководитель, магистр
Карагандинский университет Казпотребсоюза
Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В данной статье рассматривается влияние математики на эффективность баскетбольных игр. Для этого мы рассмотрели, организовали и сгенерировали взаимодействие математики и игр.

Ключевые слова: математика, прикладная математика, баскетбол, спорт, математика в спорте.

В статье представлены практические расчеты и объяснения того, как математические нормы используются в таких видах спорта, как баскетбол, и как эти два направления зависят друг от друга.

Большинство людей не думают о том, что они видят вокруг себя каждый день. Ни архитектура, ни дизайн машин, ни дизайн светофоров на оживленных дорогах невозможны без математики.

Математика и физическое воспитание далеки друг от друга. Но это только на первый взгляд. Математические методы все чаще используются в спорте: это известно как математическая статистика для определения внешнего вида спортсменов, определения наиболее благоприятных условий для их тренировок, их эффективности, обработки сенсорных показаний, которые регулируют нагрузку на спортсменов.

Теория информации позволяет оценить степень использования визуального инструмента в различных видах спорта. Математика и физика помогают найти наиболее успешные формы не только гребных лодок и лопат, но и спортивных трамплинов.

При этом спорт положительно влияет на психическую и психологическую деятельность человека, укрепляя его силы.

Математическая материя часто имеет очень абстрактную форму, но в то же время математическая абстракция не означает, что она отделена от материальной реальности.

Математика – это наука, которая направлена на искусственные конструкции, созданные математиками в процессе свободного творчества.

Математика изучает «реальные» математические структуры, которые существуют независимо от математики, которая их нашла. Это называется прикладной математикой. Например, математика в технике, математика в экологии, математика в архитектуре, даже математика в спорте. Однако прикладная математика иногда приводит к неожиданным результатам и серьезным последствиям [1].

Целью прикладной математики является создание, изучение, разработка и совершенствование математических методов, связанных с проблемами, связанными с ней. Основным требованием математической модели является ее совместимость с реальным исследуемым объектом, то есть точное описание объекта в соответствии с его соответствующими свойствами. Например, строится математическая модель игры в теннис, которая соответствует основным характеристикам игры, изменяя счет (набор) игры.

Однако эта модель не учитывает эмоциональные, психологические факторы и адаптацию к игре противника. Затем эта модель дорабатывается и вводится другая функция - настройка или обучение в игре. Однако эта модель по-прежнему не реагирует на фактическую обработку из-за других характеристик.

Давайте рассмотрим некоторые практические функции и перечислим типичные проблемы, которые можно рассмотреть в проекте с использованием методов изучения теории операций:

1. Распределение ролей в спортивной команде (баскетбол, хоккей и т.д.), что гарантирует наибольший эффект в игре.

2. Системы организации чемпионатов, турниров и кубковых встреч (шахматы, теннис, хоккей и др.) для достижения определенных целей. Например, определяются победители первого и второго кубковых встреч (при заданных условиях).

Таким образом, математика и, особенно прикладная математика, объясняет многие последовательности и закономерности в спорте. С помощью математических моделей решаются практические задачи в спорте, а спортсменам и тренерам могут помочь достичь наивысших результатов.

Баскетбол - популярная спортивная игра. За более чем столетнюю историю она приобрела огромное количество поклонников по всему миру. Его высокий естественный диапазон движений и плавучесть, различные физические характеристики и моторика, умственные способности и умственные проявления привлекают растущий интерес миллионов поклонников в нашей стране.

Баскетбол состоит из естественных движений (ходьба, бег, прыжки) и специальных движений без мяча (остановка, поворот, боковые движения, остановка и т. д.) и с мячом (охота, передача, вожделение, бросок). Упражнение, в котором основное внимание уделяется корзине и защите противника, демонстрирует все жизненно важные качества человеческого тела: скорость, силу и координационные способности, гибкость и выносливость. В работе задействованы практически все функциональные системы его организма, задействованы основные мышечные силы.

Достижение спортивных результатов требует от игроков решимости, настойчивости, целеустремленности, смелости, уверенности в себе и чувства коллективизма [2].

В практических упражнениях игры мы можем использовать математику следующими способами:

1. Знать геометрию местности: нам нужно знать все размеры местности, на которой вы играете, чтобы получить лучший обзор. Диаметр кольца - 46 сантиметров, расстояние от кольца до ринга-28-25 метров, диаметр самого мяча-24 сантиметра, ширина платформы-15 метров, а расстояние от трех точек до ринга-5,8 метра.

2. Когда игрок бросает мяч, задействованы три фактора: угол наклона, удар и положение руки. Следует использовать большой угол (под углом следует понимать перпендикулярную линию от бедер и разгибание руки). Вы можете бросать глубже, когда защитник находится перед вами, также неплохо бросать под углом 45 градусов или более, так как это помогает легче и точнее доставить мяч в корзину. Локти должны быть как можно ближе к лицу, чтобы мяч летел прямо. Рекомендуется максимально вытянуть руки, это увеличит силу удара.

Поклонникам интеллектуальных игр полезно знать, что в спорте и спортивных играх ум, образование, расчет — вещи далеко не лишние.

Так в результате мы сделали следующие выводы:

- спорт – это, интеллектуальный род занятий, практическая математика помогает добиваться высоких спортивных результатов;

- наша гипотеза подтвердилась: если правильно применять знания математики, то можно достичь высоких результатов в баскетболе.

Список литературы:

1. Волков В. М., Филин В. П. Спортивный отбор. – М.: Физкультура и спорт, 2008, 175с.

2. Липилина В.В. Поиски красоты и прикладные задачи математики в искусстве. – М. «Наука», 2009, 215 с.

APPLICATION OF MATRIX METHOD IN ECONOMIC PROCESSES

KINCHIK A.A.

Student of group F-22-2

ALIMOVA B.SH.

Scientific adviser, master, senior lecturer

Karaganda University of Kazpotreboyz

Karaganda city, Republic of Kazakhstan

Abstract: this article discusses the role and importance of mathematics in modern economic processes, as well as the application of matrix method to solve economic problems.

Keywords: economics, mathematics, matrix method, science, mathematics in economics, study, economic activity

Mathematics is an independent science that deals with the study of objects and relations between them by counting, measuring and describing their forms, which is based on information about some (spatial or quantitative) properties of objects formulated in the form of axioms. Mathematics is recognized as a fundamental scientific discipline that provides other sciences with a language and research methods [1].

Economics is a science that studies the objective causes and conditions for conducting economic activity in society. In this regard, the economy was originally characterized by various quantitative characteristics, the study and description of which required the use of a large number of mathematical methods.

The role of mathematics in economics lies in the fact that its language allows us to formulate meaningful and testable hypotheses about many complex economic phenomena. Moreover, most of these phenomena cannot be studied at all without the involvement of a mathematical apparatus. In particular, its use has led to the creation of mathematical models that reflect some of the theoretical economic relationships.

Matrix- is a rectangular table, which is a complex of many rows and columns, the cells can contain fragments of a pre-selected set - these are the very different elements or numbers.

Due to the simplicity of form and rich economic content, matrix method is widely used in economic practice: statistical calculations, organization of normative economy, reduction of document flow, organization of internal cost accounting and for economic analysis [2].

Matrix solution method - a method of solving systems of linear algebraic equations with a non-zero determinant using the inverse matrix. The matrix method in economics is a method of scientific study of the properties of objects based on the use of the rules of the theory of matrices, which determine the value of the elements of the model, reflecting the relationship of economic objects. It is used in cases where the main object of study is the balance ratio of costs and results of production and economic activities and standards of costs and outputs [3]

There is an example of solving an economic problem using a matrix method:

Let a_{ij} be the amount of product j produced by enterprise i , and b_i be the cost of all products of enterprise i in the industry under study. The values a_{ij} and b_i are given by the matrices A and B, respectively [4]. It is required to determine the unit price of each type of product produced by enterprises in the industry

$$A = \begin{pmatrix} 4 & 14 & 7 \\ 12 & 12 & 7 \\ 9 & 13 & 4 \end{pmatrix} \quad B = \begin{pmatrix} 97 \\ 129 \\ 109 \end{pmatrix}$$

Compose a system of equations:

$$\begin{cases} 4x_1 + 14x_2 + 7x_3 = 97 \\ 12x_1 + 12x_2 + 7x_3 = 129 \\ 9x_1 + 13x_2 + 4x_3 = 109 \end{cases}$$

The matrix equation looks like this:

$$A * X = B$$

Multiply on the left each of the parts of the equation by the matrix A^{-1}

$$\begin{aligned} A^{-1} * A * X &= A^{-1} * B \\ E * X &= A^{-1} * B \\ X &= A^{-1} * B \end{aligned}$$

Find the inverse matrix A^{-1} :

$$\Delta = 4 * 12 * 4 + 12 * 7 * 13 + 14 * 7 * 9 - 9 * 12 * 7 - 12 * 14 * 4 - 4 * 7 * 13 = 374$$

Find the algebraic complement according to the formula:

$$A_{IJ} = (-1)^{I+J} \cdot M_{ij}$$

$$A = \begin{pmatrix} -43 & 15 & 48 \\ 35 & -47 & 74 \\ 14 & 56 & -120 \end{pmatrix}$$

$$A^T = \begin{pmatrix} -43 & 35 & 14 \\ 15 & -47 & 56 \\ 48 & 74 & -120 \end{pmatrix}$$

$$\begin{aligned} A^{-1} \cdot B &= \frac{1}{374} \cdot \begin{pmatrix} -43 & 35 & 14 \\ 15 & -47 & 56 \\ 48 & 74 & -12 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 97 \\ 129 \\ 109 \end{pmatrix} = \\ &= \frac{1}{374} \cdot \begin{pmatrix} (-43) \cdot 97 + 35 \cdot 129 + 14 \cdot 109 \\ 15 \cdot 97 + (-47) \cdot 129 + 56 \cdot 109 \\ 48 \cdot 97 + 74 \cdot 129 + (-12) \cdot 109 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 5 \\ 4 \\ 3 \end{pmatrix} \end{aligned}$$

Having solved this economic problem by the matrix method, we were able to find the unit price of each type of product produced by enterprises in the industry.

Based on the example described above, we can conclude that the use of matrix is effective in practice in various enterprises for solving economic problems. Thanks to the matrix method, the work of a person is simplified. Matrix method make it possible to obtain profitable options for solving economic situations. Also, with the help of matrices, it is possible with a minimum amount of labor and time to process a large statistical material, various data that characterize the structure and features of the socio-economic complex [5].

List of literature:

1. https://spravochnick.ru/ekonomika/matematika_v_ekonomike/
2. <https://xreferat.com/54/2597-1-vyshaya-matematika-v-ekonomike.html>
3. <http://synergy-journal.ru/archive/article5427>
4. <https://blog.tutoronline.ru/matrichnyj-metod-reshenija-sistemy-linejnyh-algebraicheskikh-uravnenij>
5. http://www.cleverstudents.ru/systems/matrix_method.html

ДОМИНИРОВАНИЕ И ОПТИМАЛЬНОСТЬ ПО ПАРЕТО

МАКЕЛЬСКАЯ М.М.

студентка группы МК 22-2

ОРАЗГАЛИЕВА Ш.Е.

Научный руководитель, магистр естественных наук

Карагандинский университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: В экономике теория доминирования и оптимальности по Парето – это такое состояние системы, при котором ни один показатель системы не может быть улучшен без ухудшения какого-либо другого показателя. Широко используется для вычисления критериев принятия инвестиционных решений и т.д.

Ключевые слова: Оптимальность, доходность, доминирование, расчеты, финансы, инвестор, риск.

Вильфредо Парето - итальянский инженер, экономист и социолог. Один из основоположников теории элит. Он разработал теории, которые позже были названы его именем: статистическое распределение Парето и оптимум Парето, широко используемые в экономической теории и других научных дисциплинах.

1. Введение в концепцию доминирования по Парето и оптимальности

Оптимальность по Парето (эффективность по Парето) – это состояние системы, при котором значение каждого конкретного критерия, описывающего состояние системы, не может быть улучшено без ухудшения положения других элементов.

Таким образом, по словам самого Парето: «Любое изменение, которое никому не приносит убытков, но приносит пользу некоторым людям (по их собственной оценке), является улучшением». Это означает, что признается право на все изменения, которые никому не причиняют дополнительного вреда.

Ситуация, в которой была достигнута эффективность по Парето, – это ситуация, в которой все преимущества обмена были исчерпаны.

Оптимум Парето гласит, что благосостояние общества достигает максимума, а распределение ресурсов становится оптимальным, если любое изменение в этом распределении ухудшает благосостояние хотя бы одного субъекта экономической системы.

Эффективность по Парето - одно из центральных понятий современной экономики. На основе этой концепции строятся первая и вторая фундаментальные теоремы о благосостоянии.

2. Области применения теории доминирования и оптимальности по Парето

В качестве примера рассмотрим, что инвестор должен выбрать один из альтернативных способов размещения активов. Требуется отбросить заведомо плохие альтернативы и составить набор на выбор.

С помощью вычислений отбрасываются доминирующие стратегии. Инвестор может выбрать один из альтернативных вариантов.

Давайте представим в качестве примера, что инвестор должен выбрать один из альтернативных способов размещения активов. Требуется отбросить заведомо плохие альтернативы и составить набор на выбор.

С помощью вычислений отбрасываются доминирующие стратегии. Инвестор может выбрать один из альтернативных вариантов.

Каждая из этих оптимизированных функций называется критерием. Иногда можно найти решение, оптимальное по всем критериям. Однако гораздо чаще возникает противоположная ситуация, когда критерии не согласуются друг с другом. В таких случаях решением будет компромисс по различным критериям. Наш инженер-строитель знает, что

невозможно построить идеальное здание: недорогое, высотное, устойчивое и экологичное. Однако он может рассмотреть наилучшие из возможных вариантов, используя закон доминирования Парето.

Теперь перейдем к самому интересному. Эмпирическое правило Вильфредо Парето (принцип 20-80).

Основной сферой применения этого закона является экономика и управление, и закон также частично применяется в политологии.

Это правило формируется так: 20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий — только 20% результата. Точнее, лучше говорить не об усилиях, а о факторах, поскольку такой дисбаланс наблюдается во всей живой природе и системах. Даже если процесс выглядит автономным и не требует никаких усилий.

Конечно, эта пропорция варьируется. Один из наиболее важных выводов, который можно сделать из этого закона, заключается в том, что большая часть следствий проистекает из меньшей части причин. Многочисленные исследования подтверждают тот факт, что в большинстве стран около 80% их богатства принадлежит примерно 20% населения. При допустимых отклонениях эта пропорция подтверждается.

Для бизнеса уместно отметить, что 80% всей прибыли приносят только 20% клиентов. Более того, 80% продаж осуществляется только по 20% позиций продуктовой линейки. Для расчета инвестиций [1].

Если 20% населения земного шара владеет 80% инвестиций и дивидендов от этих инвестиций, то шансы стать успешным в этой области равны для всех. Инвестируя по 100 долларов ежемесячно под 20% годовых, в конце года вы получите хорошую сумму, которую сможете снова пустить в оборот. Не имея 100 бесплатных долларов в месяц, вы можете собирать 30-50. Важно пополнять свою копилку каждый месяц. Не тратьте впустую ресурсы, но рационально накапливая их в течение 10-20 лет, вы сможете приобрести инвестиции крупной международной компании.

Рассмотрим следующую проблему по этой теме.

Из четырех возможных финансовых операций с ожидаемой доходностью Q_1, Q_2, Q_3, Q_4 и соответствующими вероятностями их получения p_1, p_2, p_3, p_4 выберите операцию, оптимальную по Парето.

Значения ожидаемых доходностей и соответствующие им вероятности p_j приведены в таблице.

Таблица 1 Значения ожидаемых доходностей и соответствующих вероятностей

Операция	Вероятность			
	p_1	p_2	p_3	p_4
	1/4	1/4	1/4	1/4
Q_1	15	7	6	10
Q_2	8	9	11	7
Q_3	10	9	12	4
Q_4	17	8	10	6

Решение:

Рассчитаем средние ожидаемые доходы и риски по каждой операции:

$$Q_1 = \frac{1}{4} \cdot 15 + \frac{1}{4} \cdot 7 + \frac{1}{4} \cdot 6 + \frac{1}{4} \cdot 10 = 9,5$$

$$Q_2 = \frac{1}{4} \cdot 8 + \frac{1}{4} \cdot 9 + \frac{1}{4} \cdot 11 + \frac{1}{4} \cdot 7 = 8,75$$

$$Q_3 = \frac{1}{4} \cdot 10 + \frac{1}{4} \cdot 9 + \frac{1}{4} \cdot 12 + \frac{1}{4} \cdot 4 = 8,75$$

$$Q_4 = \frac{1}{4} \cdot 17 + \frac{1}{4} \cdot 8 + \frac{1}{4} \cdot 10 + \frac{1}{4} \cdot 6 = 10,25$$

$$r_1 = \sqrt{\frac{1}{4} \cdot 225 + \frac{1}{4} \cdot 79 + \frac{1}{4} \cdot 36 + \frac{1}{4} \cdot 100 - (9,5)^2} = 3,5$$

$$r_2 = \sqrt{\frac{1}{4} \cdot 64 + \frac{1}{4} \cdot 49 + \frac{1}{4} \cdot 121 + \frac{1}{4} \cdot 49 - (8,75)^2} = 1,48$$

$$r_3 = \sqrt{\frac{1}{4} \cdot 100 + \frac{1}{4} \cdot 49 + \frac{1}{4} \cdot 144 + \frac{1}{4} \cdot 16 - (8,75)^2} = 2,95$$

$$r_4 = \sqrt{\frac{1}{4} \cdot 289 + \frac{1}{4} \cdot 64 + \frac{1}{4} \cdot 100 + \frac{1}{4} \cdot 36 - (10,25)^2} = 4$$

Расчеты среднего ожидаемого дохода и рисков будут выполнены в среде Excel. Рабочий лист с исходными данными, расчетными формулами и результатами расчета средней доходности Q и риска r показан на рисунке 1 [2].

		Вероятность			
Операция	P1	P2	P3	P4	
	1/4	1/4	1/4	1/4	
Q1	15	7	6	10	
Q2	8	9	11	7	
Q3	10	9	12	4	
Q4	17	8	10	6	

Q1	9.50	r1	3.50	f	15.5
Q2	8.75	r2	1.48	f	16.02
Q3	8.75	r3	2.95	f	14.55
Q4	10.25	r4	4.15	f	16.35

Formula: $r = \sqrt{B4 \cdot B5 + B5 \cdot C4 \cdot C5 + C5 \cdot D5 \cdot D4 + E5 \cdot E5 \cdot E4 - B10 \cdot B10}$

Formula: $=B5 \cdot B4 + C5 \cdot C4 + D5 \cdot D4 + E5 \cdot E4$

Formula: $=2 \cdot B11 - E11$

Рисунок 1 – Исходные данные

Средние ожидаемые доходы Q и соответствующие риски r, найденные в результате расчета, нанесены на график в системе координат: доходы (вертикальная ось) – риски (горизонтальная ось) (рис. 2).



Рисунок 2 – Результаты расчета средних ожидаемых доходов

Давайте проанализируем взаимное расположение четырех точек на графике с позиции их доминирования. Чем выше точка (r, Q) , тем прибыльнее операция; чем точка правее, тем более рискованна операция. Итак, вам нужно выбрать точку повыше и левее. Точка (r', Q') доминирует над точкой (r, Q) , если $Q' \geq Q$ и $r' \leq r$. В этом случае операция Q_1 доминирует над операциями Q_2, Q_3, Q_4 а доминирует над всеми операциями. Однако операции Q_2 и Q_3 несравнимы — прибыльность операции Q_4 выше, но и ее риск также выше.

Напомним, что точка, в которой не доминирует никакая другая, называется оптимальной по Парето, а множество всех таких точек называется множеством оптимальности по Парето. Выбор наилучшей из рассматриваемых операций обязательно исходит из оптимальных операций по Парето.

Чтобы найти наилучшую операцию, иногда используется формула взвешивания, которая для пар (r, Q) дает одно число, по которому определяется наилучшая операция.

Например, пусть формула взвешивания имеет вид $f(Q_i) = 2Q_i - r_i$.

Тогда получаем:

$$\begin{aligned}
 f(Q_1) &= 2Q_1 - r_1 = 2 \cdot 9,5 - 3,5 = 15,5 \\
 f(Q_2) &= 2Q_2 - r_2 = 2 \cdot 8,75 - 1,48 = 16,02 \\
 f(Q_3) &= 2Q_3 - r_3 = 2 \cdot 8,75 - 2,95 = 14,6 \\
 f(Q_4) &= 2Q_4 - r_4 = 2 \cdot 10,25 - 4 = 16,5
 \end{aligned}$$

На рисунке 2 показана графическая иллюстрация результатов, полученных с использованием формулы взвешивания.

Список литературы:

1. Основные понятия теории игр: учебное пособие / А.Г. Крем-лев.— Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016.— 144 с.
2. Методы принятия оптимальных решений: Учебно-методическое пособие / Н.К. Емелина – Караганда, Карагандинский экономический университет, 2014.-165.

СЫЗЫҚТЫҚ БАҒДАРЛАМАЛАУ ЕСЕБІНІҢ ГЕОМЕТРИЯЛЫҚ ИНТЕРПРЕТАЦИЯСЫ

Т.Ж. ОРЫНҒАЛИ

ТПП 22-1к тобының студенті

С.С. АХМЕТОВА

Ғылыми жетекші, т.ғ.к., доцент,

Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті,

Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

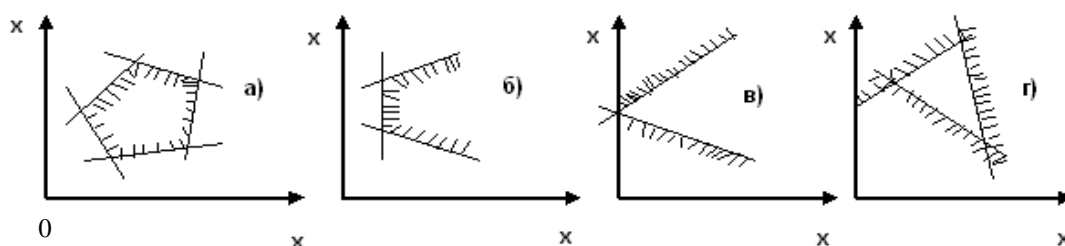
Аннотация. Мақалада сызықтық бағдарламалау есебінің геометриялық интерпретациясы қарастырылған. Сызықтық бағдарламалау есебінің моделі келтіріліп, әртүрлі мысалдар шығарылған. Есептің шешімдерінің көпбұрыштары салынған.

Кілтті сөздер: Сызықтық бағдарламалау есебі, дөңес жиын, геометриялық интерпретация, максимум, теңдеулер жүйесі, оптималды жоспар.

Кез келген x_1, x_2, \dots, x_n сандар жиынын n -өлшемді кеңістіктің бір нүктесі немесе векторы ретінде қарастыруға болады. Сондықтан сызықтық программалау есептерінің әрбір шешуін – жоспарын n -өлшемді кеңістіктің нүктесі ретінде қарастырамыз. Сызықтық бағдарламалау есебін шешу дөңес жиынды береді. Дөңес жиын үшін x_1 және x_2 элементтерін қосатын кесінді де сол жиынға жатады. Нүктелер жиыны X шектелген болуы үшін бір $M > 0$ табылып, жиынға жататын нүктелер үшін $|X| \leq M$ болуы керек. Бұған кері теңсіздік орындалса ол жиын шектелмеген деп аталады [1].

Сызықтық бағдарламалау есебін шешу шектелген (дөңес көпжақ, дөңес көпбұрыш (1а сурет)) немесе шектелген (дөңес көпжақты, дөңес көпбұрышты облыс (1б сурет)), бір нүктеден (1в сурет) немесе бос жиын (1г сурет), түзу сызық немесе сәуле, түзу кесіндісі болуы мүмкін.

1а-сурет 1б-сурет 1в-сурет 1г-сурет



Сурет 1 – Сызықтық бағдарламалау есебінің геометриялық интерпретациясы

$a_1x_1 + \dots + a_nx_n = a$ теңдеуін қанағаттандыратын нүктелер (x_1, x_2, \dots, x_n) жиынын гипержазықтық деп атайды. Мақсаттық функцияның $c_1x_1 + \dots + c_nx_n = f = const$ болған жағдайда оның геометриялық мағынасы өзара параллель гипержазықтарды анықтайды. $\bar{c} = (c_1; c_2; \dots; c_n)$ векторы гипержазықтыққа перпендикуляр және ол f функциясының ең үлкен өсу бағытын көрсетеді.

Сызықтық бағдарламалау есебінің моделі $n = 2$ болғанда, шектеулер – теңсіздіктер арқылы:

$$f = \sum_{j=1}^2 c_j x_j \quad \max(\min) \quad (1)$$

$$\sum_{j=1}^2 a_{ij}x_j \leq a_{i0} \quad (i=1, \dots, m) \quad (2)$$

$$x_j \geq 0 \quad (j=1, 2) \quad (3)$$

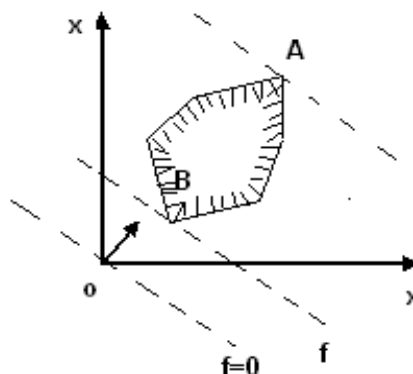
Бұл есептің геометриялық мағынасы: 1-3 теңсіздіктер арқылы анықталатын жоспарлар – шешулер көпбұрышының (көпбұрышты облыстың) нүктелерінен f функциясының ең үлкен (ең кіші) мәнін қабылдайтын бір $X^*(x_1^*, x_2^*)$ нүктесін анықтау керек.

1-3 есепті графиктік әдіспен шешу келесі ретпен жүргізіледі:

- 1) облыстың (көпбұрыштың) шекаралық түзулерінің теңдеулері жазылады
- 2) $a_{i1}x_1 + a_{i2}x_2 = a_{i0}$ ($i = 1, \dots, m$) және оларды X_1OX_2 жазықтығында салады;
- 3) берілген 2 шектелу – теңсіздіктеріне сәйкес жарты жазықтықтар анықталады;
- 4) 2 және 3 өрнектер арқылы берілген $m + 2$ жарты жазықтықтарының ортақ бөлігі ретінде есептің шешулер жиыны (жоспары)-жоспарлар көпбұрышы (көпбұрышты облыс) салынады;

5) $\bar{c} = (c_1, c_2)$ векторы салынады және оған перпендикуляр бір түзу (мысалы, $f = 0$ болғандағы) $c_1x_1 + c_2x_2 = 0$ салынады;

$c_1x_1 + c_2x_2 = 0$ түзуін \bar{c} векторы бағытында параллель жылжыту арқылы (2-сурет) шешулер көпбұрышымен кездесу B_{\min} және A_{\max} нүктелерін анықтайды;



Сурет 2 – Шешулер көпбұрышы

б) табылған оптималды нүктелердің B_{\min} , A_{\max} координаталарын анықтап,

$$f = \sum_{j=1}^2 c_j x_j = c_1 x_1 + c_2 x_2$$

функциясының f_{\min} , f_{\max} мәндері есептеледі.

Сызықтық бағдарламалау есебінің мақсаттық функциясының оптимумы болса, онда ол оптимум көпбұрыштың (жоспарлар облысының) ең болмағанда бір төбесінде қабылданады.

Графиктік әдіспен шешуді көп айнымалылы есептердің канондық формада берілген түрінде де қолдануға болады. Бұл жағдайда айнымалылар саны n мен сызықтық тәуелсіз теңдеулер саны r айырымы, яғни, $n - r = 2$ болуы керек.

Есептің шартын канондық формадан симметриялық формаға келтіріп екі айнымалы сызықтық бағдарламалау есебінің алынады да оны графиктік әдіспен шешеді [2]. Басқа айнымалылардың координаталарын табу үшін канондық формадағы теңдеулерге табылған оптимум нүктесінің екі координаталарын апарып қоямыз да осылайша алынған теңдеулер жүйесін шешеміз.

1-мысал.

$$\begin{cases} 2x_1 + x_2 + x_3 = 14, \\ x_2 + x_4 = 8, \\ x_1 + x_2 - x_5 = 4, \\ -2x_1 + 3x_2 + x_6 = 6, \\ x_j \geq 0, j=1, \dots, 6 \end{cases}$$

шектелулеріндегі $f = 4x_1 + 2x_2 + x_4 - 8$ функциясының максимумын тап.

Шешуі: Шекаралық теңдеулерден базистік айнымалыларды табамыз:

$$\begin{cases} x_3 = 14 - 2x_1 - x_2, \\ x_4 = 8 - x_2, \\ x_5 = -4 + x_1 + x_2, \\ x_6 = 6 + 2x_1 - 3x_2. \end{cases}$$

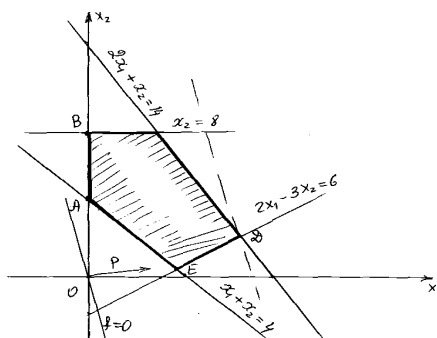
Мақсаттық f функциясын бос айнымалылар x_1 және x_2 арқылы өрнектейміз:

$$f = 4x_1 + 2x_2 + 8 - x_2 - 8 = 4x_1 + x_2$$

x_3, x_4, x_5, x_6 базистік айнымалылардың теріс емес екендігін ескеріп, екі айнымалылы симметриялық түрде жазылған есепті аламыз:

$$\begin{cases} f = 4x_1 + x_2 \text{ (max)}; \\ 2x_1 + x_2 \leq 14, \\ x_2 \leq 8, \\ x_1 + x_2 \geq 4, \\ 2x_1 - 3x_2 \geq 6. \\ x_1 \geq 0, x_2 \geq 0 \end{cases}$$

Есепті графиктік түрде шешеміз және x_1^*, x_2^* -ны табамыз.



Сурет 3 – Есептің графиктік шешімі $x_1^* = 6, x_2^* = 2$, мұндағы $f_{\max} = 26$.

Оптималды жоспардағы басқа айнымалылардың мәндерін бастапқы теңдеулерден табамыз.

$$x_3^* = 0, x_4^* = 2, x_5^* = 4, x_6^* = 0$$

2-мысал. Мекеме екі түрлі А және В бұйымдарын шығару үшін үш түрлі шикізат қолданады. Берілген түрдің бір бұйымын жасауға жұмсалатын әр шикізаттың шығын мөлшері 1 - кестеде келтірілген. Әрбір бұйымды сатудан түскен пайда және мекеме пайдаланатын шикізаттардың жалпы мөлшері де көрсетілген.

1-кесте. Бір бұйымға жұмсалатын шикізаттардың мөлшері.

Шикізат түрі	Бір бұйымға жұмсалатын шикізаттардың мөлшері(кг)		Шикізаттардың жалпы мөлшері (кг)
	А	В	
I	12	4	300
II	4	4	120
III	3	12	252
Бір бұйымнан түскен пайда	30	40	

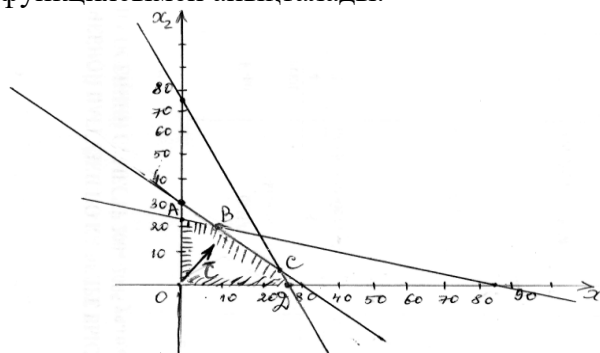
А және В бұйымдар саны әр түрлі қатынаста шығарылатынын ескеріп, мекеменің барлық бұйымдарды сатқаннан түсетін пайдасы ең көп (максимум) болатындай етіп бұйымдарды шығару жоспарын құрастыру керек.

Шешуі: Мекеме А бұйымнан саны x_1 және В бұйымынан саны x_2 болатындай бұйымдар дайындасын. Шикізаттар мөлшеріне байланысты бұйымдарды шығару мүмкіндіктері шектеулі және дайындалатын бұйымдардың саны теріс емес болғандықтан келесі теңсіздіктер орындалуы керек:

$$\left. \begin{aligned} 12x_1 + 4x_2 &\leq 300; \\ 4x_1 + 4x_2 &\leq 120; \\ 3x_1 + 12x_2 &\leq 252 \end{aligned} \right\}$$

$$x_1; x_2 \geq 0$$

А бұйымының x_1 -ін және В бұйымының x_2 -ін сатқаннан түскен жалпы пайда $F = 30x_1 + 40x_2$ мақсаттық функциясымен анықталады.



Сурет 4. Есептің шешуінің көпбұрышы.

$\vec{C}\{30;40\}$ векторының бағытымен оған перпендикуляр түзу $30x_1 + 40x_2 = 0$, өзіне параллель жылжығанда есептің шешуінің көпбұрышынан шығатын соңғы нүктесі В болатыны көрінеді (сурет 4).

В нүктесінің координаталарын табу үшін келесі теңдеулер жүйесін шешеміз.

$$\left. \begin{aligned} 4x_1 + 4x_2 &= 120; \\ 3x_1 + 12x_2 &= 252; \end{aligned} \right\}$$

$$x_1^* = 12, x_2^* = 18.$$

Сонымен, егер мекеме А бұйымынан 12, В бұйымынан 18 дайындаса, онда $F_{\max} = 30 \cdot 12 + 40 \cdot 18 = 1080$ теңге болатындай максимум пайда түсіреді.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Кузнецов А.В., Холод Н.И. Математическое программирование. Учебное пособие. – Мн.:Выс.шк.,1984. – 221 с.
2. Ахметова С.С. Эконометрика. Оқулық. – Қарағанды: «Болашақ-Баспа», 2011. – 147 б

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОИЗВОДНОЙ ФУНКЦИИ ОДНОЙ ПЕРЕМЕННОЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

ТУСУПОВА Д.А.

студентка группы УА-22-4с

ОМАРОВА М.Т.

Научный руководитель, магистр математики,
магистр менеджмента, старший преподаватель
Карагандинский университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация: Актуальность статьи состоит в том, что мы показываем применение производной функции одной переменной. Задачи будут следующие: 1) выбор тренда из данных 5 видов; 2) построение СНУ и ее решение матричным методом; 3) составление формулы нахождения среднего коэффициента эластичности для параболического тренда и ее вычисление.

Ключевые слова: тренд, параболический тренд, производная функции одной переменной, эластичность, средний коэффициент эластичности.

По данным за период с 2010 по 2022 годы проведем экономический анализ зависимости стоимости продажи новой квартиры за 1 кв.м. нефтегазового сектора в Казахстане от курса доллара. Введем следующие обозначения:

у – стоимость продажи новой квартиры за 1 кв. м., тг.;

х – курс доллара, тг.

Как правило, когда речь идёт о покупке квартиры, то в первую очередь в голове появляются мысли о новеньком – свеженьком Жилом Комплексе. И у новостроек действительно много преимуществ.

Покупка жилья – серьезный шаг, к которому нужно тщательно готовиться. При этом покупателю часто приходится выбирать – купить квартиру в новостройке или же на вторичном рынке жилья. Каждый из вариантов обладает своими плюсами и минусами, поэтому выбор может оказаться очень сложным. Опираясь на критерии, можно сказать, что покупка жилья в новом ЖК гораздо лучше, чем покупка квартиры на вторичном рынке жилья. Преимущества первичного рынка жилья:

1. Легче купить – проще продать.
2. Новый дом – новый во всём.
3. Отличные локации.
4. Выгодные программы господдержки.
5. Современная планировка.

В таблице 1 указаны данные с 2010 по 2022 годы относительно результирующего признака у и показателя х (влияющего на у).

Таблица 1. Основные данные

Годы	х, курс доллара, тг.	у, стоимость продажи новой квартиры за 1 кв. м., тг.
2010	147,35	185 165
2011	146,62	220 489
2012	148,40	237 963
2013	150,70	272 162
2014	154,06	322 279
2015	182,35	348 573
2016	340,01	390 412
2017	333,29	335 473

2018	332,33	335 764
2019	384,20	358 057
2020	382,59	361 140
2021	420,91	387 434
2022	431,80	484 428
Составлено автором на основе статистических данных [1], [2], [3]		

Выберем наиболее подходящий тренд из данных 5 видов (экспоненциальный, степенной, логарифмический, параболический и линейный) по индексу корреляции. Для этого построим 5 графиков линий регрессии с помощью «Мастера диаграмм» в Excel (смотрите рис. 1).

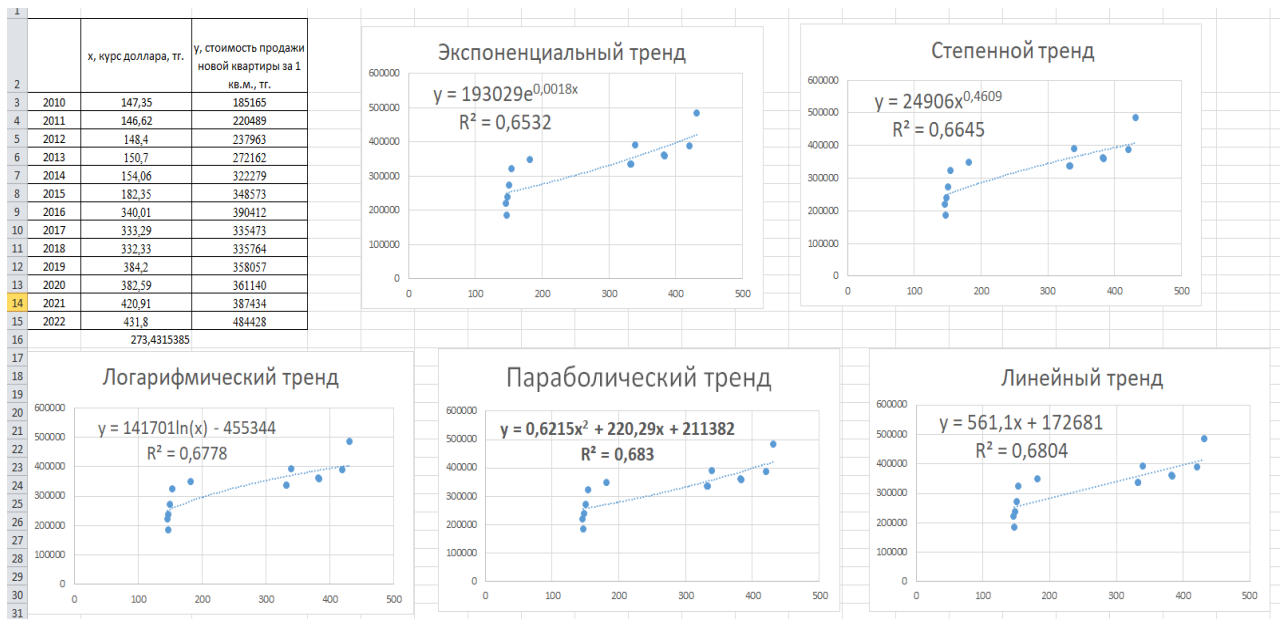


Рисунок 1 – 5 видов трендов по данным таблицы 1

Как мы видим из рисунка 1, наиболее подходящим трендом является параболический, так как у него наибольшее значение индекса корреляции R. Теперь покажем нахождение коэффициентов параболической формы зависимости стоимости продажи новой квартиры за 1 кв.м. у от курса доллара x, а также индекса корреляции. Для вычисления параметров параболической регрессии $y \sim a + bx + cx^2$ будем составлять расчетные таблицы в Excel, которые показаны в таблице 2.

Таблица 2. Расчетная таблица для вычисления коэффициентов регрессионного уравнения

№	x, курс доллара, тг.	y, стоимость продажи новой квартиры за 1 кв.м., тг.	x ²	x ³	x ⁴	x*y	x ² *y
1	147,35	185165,00	21712,02	3199266,52	471411921,04	27284062,75	4020306646,21
2	146,62	220489,00	21497,42	3151952,37	462139255,83	32328097,18	4739945608,53
3	148,40	237963,00	22022,56	3268147,90	484993148,95	35313709,20	5240554445,28
4	150,70	272162,00	22710,49	3422470,84	515766356,04	41014813,40	6180932379,38
5	154,06	322279,00	23734,48	3656534,54	563325711,76	49650302,74	7649125640,12
6	182,35	348573,00	33251,52	6063415,13	1105663748,57	63562286,55	11590582952,39
7	340,01	390412,00	115606,80	39307468,10	13364932229,36	132743984,12	45134282040,64
8	333,29	335473,00	111082,22	37022594,47	12339260511,00	111809796,17	37265086965,50
9	332,33	335764,00	110443,23	36703598,26	12197706809,86	111584450,12	37082860308,38
10	384,20	358057,00	147609,64	56711623,69	21788605820,93	137565499,40	52852664869,48
11	382,59	361140,00	146375,11	56001652,61	21425672271,29	138168552,60	52861906539,23
12	420,91	387434,00	177165,23	74570616,16	31387518047,73	163074844,94	68639832983,70
13	431,80	484428,00	186451,24	80509645,43	34764064897,54	209176010,40	90322201290,72
14	3554,61	4239339,00	1139661,97	403588986,02	150871060729,90	1253276409,57	423580282669,57

Найденные значения сумм из таблицы 2 подставляем в систему нормальных уравнений (сокращенно СНУ) для нахождения коэффициентов параболической модели [4, стр. 80], тогда получим следующую систему на рисунке 2 и решим систему уравнений методом обратной матрицы (смотрите рисунок 3).

$$\begin{cases} 13a + 3554,61b + 1139661,97c = 4239339,00 \\ 3554,61a + 1139661,97b + 403588986,02c = 1253276409,57 \\ 1139661,97a + 403588986,02b + 150871060729,90c = 423580282669,57 \end{cases}$$

Рисунок 2 – Система нормальных уравнений на основе расчетной таблицы 3

	13,00	3554,61	1139661,97		4239339,00
A=	3554,61	1139661,97	403588986,02	B=	1253276409,57
	1139661,97	403588986,02	150871060729,90		423580282669,57
	7,8473963668	-0,0661313023	0,0001176268	a=	211382,2095
Aобр.	-0,0661313023	0,0005739556	-0,0000010358	b=	220,2947402
	0,0001176268	-0,0000010358	0,0000000019	c=	0,621507435

Рисунок 3 – Нахождение коэффициентов регрессионного уравнения

Таким образом, искомое уравнение регрессии будет иметь вид:

$$\hat{y} = 211\,382,21 + 220,29x + 0,622x^2$$

Посчитаем теперь нелинейный индекс корреляции по формуле: $R = \sqrt{1 - \frac{(y - \hat{y})^2}{(y - y_{sr})^2}}$. Составим расчетную таблицу в Excel (смотрите рис. 4).

№	x, курс доллара, тг.	y, стоимость продажи новой квартиры за 1 кв.м., тг.	(y-y cp) ²	y~	(y-y~) ²
1	147,35	185165,00	19863519844	257336,8229	5208772025
2	146,62	220489,00	11154316996	257042,6335	1336168119
3	148,40	237963,00	7768659600	257761,1338	391966100,9
4	150,70	272162,00	2909631481	258695,3653	181350250,5
5	154,06	322279,00	14622976	260071,9752	3869713928
6	182,35	348573,00	504900900	272219,0239	5829929668
7	340,01	390412,00	4135647481	358135,11	1041797629
8	333,29	335473,00	87796900	353842,6717	337444838,7
9	332,33	335764,00	93334921	353234,0485	305202594,2
10	384,20	358057,00	1021058116	387759,9375	882264496,4
11	382,59	361140,00	1227591369	386637,9922	650147607,1
12	420,91	387434,00	3761491561	414215,9752	717274194,3
13	431,80	484428,00	25066805625	422386,3103	3849171256
	3554,61	4239339,00	77609377770,00	-	24601202708
	273,43	326103,00			
	x cp	y cp			

Рисунок 4 – Расчетная таблица

Получим: $R = \sqrt{1 - \frac{24\ 601\ 202\ 708}{77\ 609\ 377\ 770}} \approx 0,826$.

Из вышесказанного можно сделать следующие промежуточные выводы:

1) из наших вычислений на платформе Excel и из рисунка 1, значение нелинейного индекса корреляции $R=0,826$ говорит о достаточно тесной связи между результирующим признаком y и фактором x ;

2) из полученного уравнения и из рисунка 1, коэффициенты регрессионного уравнения совпали.

Теперь перейдем к нахождению среднего коэффициента эластичности. Эластичностью называют меру реакции одной переменной на изменение другой, то есть это способность переменной отвечать на воздействие извне [4, с. 93].

$$\bar{\varepsilon} = y'(\bar{x}) \frac{\bar{x}}{y(\bar{x})}; y'(x) = b + c \cdot 2x$$

$$\bar{\varepsilon} = (b + 2c\bar{x}) \frac{\bar{x}}{y(\bar{x})} = \frac{(b + 2c\bar{x})\bar{x}}{a + b\bar{x} + c\bar{x}^2}$$

$$\bar{\varepsilon} = \frac{(220,29 + 2 \cdot 0,622 \cdot 273,43) \cdot 273,43}{211\ 382,21 + 220,29 \cdot 273,43 + 0,622 \cdot 273,43^2} \approx 0,48\%$$

Вывод: по нашим данным средний коэффициент эластичности равен 0,48%, что означает следующее – при росте x (курс доллара в тг) на 1% от своего среднего уровня результирующий признак y (стоимость продажи новой квартиры за 1 кв. м. в тг) будет увеличиваться на 0,48% от своего среднего уровня.

Список литературы:

1. Электронный ресурс: <https://kazrealt.com/cena/?t=dinamika>.
2. Электронный ресурс: <https://lsm.kz/zp-i-ceny>.
3. Электронный ресурс https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/kak-menyalsya-kurs-dollarav-kazahstane-za-30-let-456727/?ysclid=lgfegg60bo145915709.
4. Емелина Н.К., Козлова Н.Г. Эконометрика: Учебное пособие. – Караганда, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 2015. – 12567 с.

МАТЕМАТИКА В ЗВУКОИНЖЕНЕРИИ, БИОЛОГИИ И ФИЗИКЕ

Хамза А.Б.

студент группы МЭ-20-1

АЛИМОВА Б.Ш.

Научный руководитель, старший преподаватель

Карагандинский университет Казпотребсоюза,

г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. Математика своими характерными стимуляциями содействует решению целого комплекса биохимических целей и не имеет огромного значение в жизни общества. В работе присматривается значимая миссия алгебры в современной биологии и систематизированной работе зарубежных исследователей как подтверждение в присутствии математики в живом организме. Главное внимание акцентируется использованию математики по обнаружению работки нейрона, зрительные рецепторы, так же, как и других - слуховых, температурных.

Ключевые слова: звук, инструменты, моделирование акустики, звуковые сигналы, анализ данных.

Математика является фундаментальной дисциплиной, которая находит применение во многих областях науки и техники, включая звукоинженерию. Она играет ключевую роль в проектировании, разработке и тестировании различных акустических систем, а также в оптимизации их работы [1].

Одним из важнейших применений математики в звукоинженерии является обработка и анализ звуковых сигналов. Звуковые сигналы могут быть очень сложными и содержать множество различных компонентов, которые могут быть выделены с помощью математических методов, таких как фурье-анализ. Этот метод позволяет разложить сложный звуковой сигнал на более простые компоненты, которые могут быть анализированы и обработаны отдельно.

Еще одним важным применением математики в звукоинженерии является моделирование акустических систем. Математические модели позволяют звукоинженерам проектировать и оптимизировать акустические системы до их физической реализации. Они также могут быть использованы для оптимизации работы существующих систем [2].

Закон Вебера – данный закон обрисовывает универсальную закономерность человеческого восприятия: прирост чувства, образующегося от всякого органа эмоций, находится в зависимости не лишь только от прироста наружного влияния, порождающего это чувство, но и от начальной величины сего воздействия.

Подневольность выражается в форме:

$$\Delta L = \frac{\Delta J}{J}$$

Где ΔL - прирост ощущения, ΔJ - прирост воздействия, J - исходная величина воздействия.

Математическое преобразование этого равенства приводит к собственно Закону:

$$L = k \cdot \log_m \left(\frac{J}{J_0} \right)$$

В этот Закон можно произвольно выбрать коэффициент k , основание логарифмической функции m , «пороговое» значение J_0 . Неизменно сохраняются лишь величина воздействия J , для которой мы ищем психофизиологический отклик и логарифмический характер зависимости между ними

В биологии и физике, эконометрика используется для анализа данных и создания математических моделей, которые позволяют ученым лучше понимать и описывать сложные процессы. Например, эконометрика может использоваться для анализа данных о заболеваниях и для определения влияния различных факторов на здоровье человека. Она также может использоваться для моделирования изменений в популяциях животных и для изучения различных физических процессов [3].

Статистика является другой важной областью, где применяются математические методы в биологии и физике. Она позволяет ученым анализировать большие объемы данных и исследовать различные зависимости между переменными. Например, статистика может использоваться для анализа результатов экспериментов, а также для исследования связей между различными генами и нарушениями в их работе.

В заключение, математика и эконометрика являются необходимыми инструментами в звукоинженерии, биологии, физике и других областях науки и техники. Они позволяют ученым проводить анализ данных, создавать математические модели и прогнозировать будущие события. Без использования математических методов было бы очень трудно достичь значительных научных результатов.

Список литературы:

1. Georgopoulos P. Looking Inside the Brain: The Power of Neuroimaging. Princeton (New Jersey), Princeton University Press.

2. Расулов Х.Р. и др. О разрешимости задачи Коши для вырождающегося квазилинейного уравнения гиперболического типа // Ученый XXI.

3. Расулов Х.Р. Об одной нелокальной задаче для уравнения гиперболического типа // XXX Крымская Осенняя Математическая Школа-симпозиум по спектральным и эволюционным задачам, Сборник материалов международной конференции КРОМШ-2019, 2019. С. 197-199.

СЫЗЫҚТЫҚ АЛГЕБРА ЭЛЕМЕНТТЕРІН ЭКОНОМИКАДА ҚОЛДАНУ

ХАСЕНОВ Ж.Д.

ГМУ-22-1к тобының студенті

КОШЕКОВА А.

Ғылыми жетекшісі, педагогика ғылымдарының магистрі

Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті,

Қарағанды қ., Қазақстан Республикасы

Аннотация. Экономикада математикалық әдістер кеңінен қолданылады. Сызықтық алгебраны қолдану көптеген экономикалық мәселелерді шешуді едәуір жеңілдетті. Бұл жұмыс сызықтық алгебра элементтерін қолдана отырып есептерді шешудің негізгі әдістерін қарастырады.

Тірек сөздер: сызықтық алгебра, матрица, экономика, шикізат, кәсіпорын, тұтыну, өнім, Крамер әдісі

Жоғары математика бұрын орта мектепте құрылған математика ғылымдарынан ерекшеленеді: әдетте арифметика, геометрия, алгебра және тригонометрия қарапайым математиканың жалпы атауымен біріктіріледі. Жоғары деңгейдің негізгі айырмашылығы бастауыш математика мынадан тұрады: бастауыш математика өзгермейтін, тұрақты шамалар-сандар мен фигураларды зерттейді. Жоғары математика айнымалы шамалар және айнымалыларды зерттеуге арналған процестерді зерттейді. Жоғары математиканың бір саласы сызықтық алгебра. Сызықтық алгебраның экономикада қолданылуын қарастырамыз [1].

Экономикалық есептердің шығарылу жолдарында алгебра элементтері жиі қолданылады. Қазіргі экономикада ХХ ғасырда дамыған көптеген математикалық әдістер қолданылады. Сызықтық алгебраны қолдану көптеген экономикалық мәселелерді шешуді едәуір жеңілдетті [2].

Матрицалардың көмегімен әртүрлі экономикалық заңдылықтарды сипаттау ыңғайлы. Экономикалық есептерді шешуде матрицаларды қолдану келесі мысалда қарастырылады. Кәсіпорын P_1, P_2, P_3 үш түрлі өнімдерін шығарады және шикізаттың екі түрін пайдаланады:

S_1, S_2 . Шикізатты тұтыну нормалары матрицамен сипатталады: $A = \begin{pmatrix} 2 & 3 \\ 5 & 2 \\ 1 & 4 \end{pmatrix}$ мұндағы әрбір a_{ij}

элементі ($i = 1, 2, 3; j = 1, 2$) i -типті өнім бірлігін өндіруге қанша j -типті шикізат жұмсалатынын көрсетеді. Өнім шығару жоспары матрица - $C = (100 \ 80 \ 130)$ жолымен берілген. Шикізаттың әр түрінің бірлігінің құны (ақша бірлігі) – матрица-баған $B = \begin{pmatrix} 30 \\ 50 \end{pmatrix}$.

Шикізаттың жалпы құнын табу керек. Шешім: бірінші шикізат шығындары S_1 құрайды $S_1 = 2 \cdot 100 + 5 \cdot 80 + 1 \cdot 130 = 730$ б., ал екінші $S_2 = 3 \cdot 100 + 2 \cdot 80 + 4 \cdot 130 = 980$ б. Сонымен шикізат шығындары S жол матрицасы $(730 \ 980)$ және өнім түрінде жазылуы мүмкін:

$$S = C \cdot A = (100 \ 80 \ 130) \cdot \begin{pmatrix} 2 & 3 \\ 5 & 2 \\ 1 & 4 \end{pmatrix} = (730 \ 980)$$

Шикізаттың жалпы құны $Q = 730 \cdot 30 + 980 \cdot 50 = 70900$ (ақша бірлігі) келесі түрде жазылуы мүмкін: $Q = S \cdot B = (CA)B = (70900)$. Қорытынды: шикізаттың жалпы құны 70900 құрайды [2].

Сызықтық алгебралық тендеулер жүйесі бойынша есептеуге келесі экономикалық есепті қарастырамыз:

Кондитерлік фабрика карамельдің А, В және С үш түрін өндіру пайдаланады: қант ұнтағы, сірне және жеміс езіндісі. Шикізаттың әр түрінің 1 т карамель өндіруге жұмсалатын нормасы және 1 т карамель бағасы, сонымен қатар фабрика пайдаланатын шикізаттың жалпы саны кестеде келтірілген. Сатудан барынша жоғары табыс түсіретін карамельдің өндіру көлемін анықтау қажет [2].

1-кесте. Шикізаттың жұмсалыу нормасы, жалпы бағасы

Шикізат түрі	1 т карамельге жұмсалатын шикізат нормасы (т)			Шикізат қоры, т.
	А	В	С	
Қант ұнтағы	0,6	0,4	0,5	800
Сірне	0,2	0,4	0,5	600
Жеміс езіндісі	0,2	0,2	0	200
1 т. өнім бағасы	20	30	40	

Шешімі: өнім шығарудың белгісіз көлемін x_1 , x_2 , x_3 деп белгілейміз. Онда қолданылатын әр түрлі шикізат қорының толық шығындалуын, үш белгісізі бар теңдеулер жүйесінің баланстық қатынастары ретінде қарастыруға болады:

$$\begin{cases} 0.6x_1 + 0.4x_2 + 0.5x_3 = 800 \\ 0.2x_1 + 0.4x_2 + 0.5x_3 = 600 \\ 0.2x_1 + 0.2x_2 = 200 \end{cases}$$

Теңдеулер жүйесін Крамер әдісі арқылы шешеміз (басқа да әдістері бар):

$$\Delta = \begin{vmatrix} 0.6 & 0.4 & 0.5 \\ 0.2 & 0.4 & 0.5 \\ 0.2 & 0.2 & 0 \end{vmatrix} = -0.04 \quad \Delta_1 = \begin{vmatrix} 800 & 0.4 & 0.5 \\ 600 & 0.4 & 0.5 \\ 200 & 0.2 & 0 \end{vmatrix} = -20$$

$$\Delta_2 = \begin{vmatrix} 0.6 & 800 & 0.5 \\ 0.2 & 600 & 0.5 \\ 0.2 & 200 & 0 \end{vmatrix} = -20 \quad \Delta_3 = \begin{vmatrix} 0.6 & 0.4 & 800 \\ 0.2 & 0.4 & 600 \\ 0.2 & 0.2 & 200 \end{vmatrix} = -24$$

Онда $x_1 = \frac{-20}{-0.04} = 500$ т., $x_2 = \frac{-20}{-0.04} = 500$ т., $x_3 = \frac{-24}{-0.04} = 600$ т.

Яғни түсетін пайда көлемі:

$$\bar{P} = 20 \cdot 500 + 30 \cdot 500 + 40 \cdot 600 = 49000 \text{ ақша бірлігіне тең.}$$

Келесі есепті қарастырамыз:

Кестеде жоспарлы кезеңге арналған салалардың тікелей шығындарының коэффициенттері және түпкілікті өнімі, шартты ақша бірліктері көрсетілген.

2-кесте. Салалардың тікелей шығындарының коэффициенттері және түпкілікті өнімі, шартты ақша бірліктері

Сала		Тұтыну		Соңғы өнім
		Өнеркәсіп	Ауыл шаруашылығы	
Өндіріс	Өнеркәсіп	0,3	0,2	300
	Ауыл шаруашылығы	0,15	0,1	100

Табу керек: салалардың жалпы өнімінің жоспарлы көлемі, салааралық жеткізілім,

салалардың таза өнімі. Шешімі:

1. Тікелей шығындар коэффициенттерінің матрицасын жазайық A , соңғы өнім векторы Y :

$$A = \begin{pmatrix} 0.3 & 0.2 \\ 0.15 & 0.1 \end{pmatrix}; Y = \begin{pmatrix} 300 \\ 100 \end{pmatrix}$$

2. A матрицасы өнімді екенін ескеріңіз, өйткені оның элементтері оң және әр бағандағы элементтердің қосындысы бірліктен аз.

Матрицаны табамыз:

$$E - A = \begin{pmatrix} 1 - 0.3 & 0 - 0.2 \\ 0 - 0.15 & 1 - 0.1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0.7 & -0.2 \\ -0.15 & 0.9 \end{pmatrix}$$

Онда толық шығын матрицасы:

$$S = (E - A)^{-1} = \begin{pmatrix} 1.5 & 0.33 \\ 0.25 & 1.17 \end{pmatrix}$$

3. Формула бойынша $X = (E - A)^{-1} \cdot Y = SY$ жалпы өнім векторын табыңыз X :

$$X = \begin{pmatrix} 1.5 & 0.33 \\ 0.25 & 1.17 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 300 \\ 100 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 483 \\ 192 \end{pmatrix}$$

4. X_{ij} салааралық жеткізілімдерін $x_{ij} = a_{ij}X_j$ формуласы бойынша табамыз

$$x_{11} = a_{11}X_1 = 0,3 \cdot 483 = 144,9;$$

$$x_{12} = a_{12}X_2 = 0,2 \cdot 192 = 38,4;$$

$$x_{21} = a_{21}X_1 = 0,2 \cdot 192 = 38,4;$$

$$x_{22} = a_{22}X_2 = 0,1 \cdot 192 = 19,2.$$

Ауыл шаруашылығының таза өнімі: $192 - 38,4 - 19,2 = 134,4$ [3]. Сонымен, осы мақалада кейбір есептер мен олардың шешімдерін қарастыра отырып, бұл экономикада қолданылатын математикалық әдістердің аз ғана бөлігі деп айтуға болады. Қарастырылған бүкіл есептерді Excel-де шығаруға болады.

Экономика мен математика бір-бірімен өте тығыз байланысты және математикалық әдістер мен модельдер экономикада өте маңызды орын алады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Israel Kleiner. History of Linear Algebra // A History of Abstract Algebra. Boston: Birkhäuser, 2007. 168 p.

2. С.Т.Бейсеналина, Н.Г.Козлова, Экономика-математикалық әдістер мен модельдер // Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті, Жоғары математика кафедрасы.-2014.-12-196.

3. Цысь Ю.В., Долгополова А.Ф. ЭЛЕМЕНТЫ ЛИНЕЙНОЙ АЛГЕБРЫ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ ПРИ РЕШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 6. – С. 91-93;

ПОСТРОЕНИЕ ANCOVA-МОДЕЛЕЙ ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

ШАЙМЕРДЕНОВА Т.А.,
Докторант гр. – ГМУ-22-2 PhD

АЙТЕНОВА М.С.,
Научный руководитель, к.ф-м.н., доцент
Карагандинский университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Республика Казахстан

Аннотация. В работе построена ANCOVA-модель с одной количественной и одной качественной переменной. В качестве основного метода используется корреляционно-регрессионный анализ, с помощью которого описывается математическая форма зависимости стоимости объекта недвижимости от ценообразующих факторов, оценивается адекватность и качество полученной модели.

Ключевые слова. ANCOVA – модель, корреляционно-регрессионный анализ, фиктивные переменные, система нормальных уравнений, метод наименьших квадратов.

Актуальность исследования обусловлена тем, что рынок недвижимости оказывает влияние на рыночные отношения, участвует в экономических процессах, выполняет ценообразующую функцию. В качестве основного метода используется корреляционно-регрессионный анализ, с помощью которого описывается математическая форма зависимости стоимости объекта недвижимости от ценообразующих факторов, оценивается адекватность и качество полученной модели.

В регрессионных моделях в качестве объясняющих переменных часто приходится использовать не только количественные, но и качественные переменные. Чтобы включить такие переменные в регрессионную модель, они должны иметь определенные числовые значения, то есть качественные переменные должны быть преобразованы в количественные переменные. Переменные, построенные таким образом, в экономике часто называют фиктивными переменными [1. Стр. 30].

Качественная переменная, представляет собой два противоположных состояния нормы и выражается в двоичной форме и выглядит следующим образом:

$$z = \begin{cases} 0, & \text{фактор не действует,} \\ 1, & \text{фактор действует.} \end{cases}$$

Модель регрессии только с качественными объясняющими переменными называется моделью ANOVA.

Данная переменная может быть определена с использованием модели парной регрессии следующим образом:

$$y = \alpha + \beta z + \varepsilon.$$

Следовательно, получаем следующее уравнение:

$$\begin{aligned} M(y|z = 0) &= \alpha + \beta \cdot 0 = \alpha, \\ M(y|z = 1) &= \alpha + \beta \cdot 1 = \alpha + \beta. \end{aligned}$$

Исходя из уравнения можно увидеть, что данная модель ANOVA уникальна для экономики.

Более распространены модели с качественными и количественными переменными.

Модели количественных и качественных независимых переменных называются моделями ANCOVA.

Рассмотрим очень простую модель ANCOVA с одной количественной и одной качественной переменной.

К примеру, собирается информация для получения демографических данных сколько людей ходит в обычный магазин и сколько людей предпочитают большие супермаркеты? Как ранее объяснялось, у нас есть один вид уравнения, который используется для всех видов регрессии:

$$y = a + bx + \varepsilon$$

где y – простые магазины; x – большие супермаркеты.

Если мы хотим найти отдельно для контингента, который предпочитает обычные магазины, уравнение будет выглядеть так: $y_1 = a_1 + b_1x_1 + \varepsilon_1$ если только для контингента, который предпочитает ходить в большие супермаркеты, уравнение будет выглядеть так:

$$y_2 = a_2 + b_2x_2 + \varepsilon_2$$

Если к значениям y_1 и y_2 из уравнения добавить произвольные значения, можем получить следующее выражению:

$$y = \alpha + \beta x + \gamma z + \varepsilon$$

где z – произвольное значение, которая обозначает: где z – фиктивная переменная, принимающая значения:

$$z = \begin{cases} 0 & \text{– мужской пол,} \\ 1 & \text{– женский пол.} \end{cases}$$

Значение качественной переменной, для которого принимается $z=0$, называется базовым или сравнительным.

Значения γ из уравнения в модели иногда называют зависящим от времени коэффициентом вариации, потому что это способ выразить, насколько нулевое значение модели фиктивной переменной отличается от начального значения нулевой выборки, в цифровом значении будет выглядеть так: $\gamma = a_2 - a_1$.

Возьмем качественную переменную, которая имеет k альтернативных значений, то при моделировании определяется $(k-1)$ стабильных, не меняющихся переменных.

При назначении фиктивных переменных изучаемая совокупность разбивается на группы по количеству значений качественного признака. Одна из групп выбирается в качестве правильного (группа 0), а для остальных определяются фиктивные переменные.

Метод фиктивных переменных можно распространить на выборочные числа факторов качества [1. Стр. 52].

Дана информация о продаже квартир на вторичном рынке недвижимости г. Балхаш [2]:

y	13,8	16	17,9	15,5	15,5	17	9	30
x	45,6	57,3	56,5	60	48	54	64	76
z	0	1	0	0	0	1	0	0

где y – стоимость квартиры (тыс. у.е.), x – общая площадь квартиры (м²), z – микрорайон города (0 – Балхаш 1, 1 – Балхаш 2). Нам нужно построить ANCOVA-модель, показывающую зависимость стоимости квартиры от общей площади квартиры и

микрорайона города, а также рассчитать индекс корреляции.

Искомая ANCOVA-модель будет выглядеть следующим образом:

$$\tilde{y} = \alpha + \beta \cdot x + \gamma \cdot z$$

Неизвестные коэффициенты модели определяются из следующей системы уравнений:

$$\begin{cases} n\alpha + \beta \sum x + \gamma \sum z = \sum y \\ \alpha \sum x + \beta \sum x^2 + \gamma \sum x \cdot z = \sum x \cdot y \\ \alpha \sum z + \beta \sum z \cdot x + \gamma \sum z^2 = \sum z \cdot y \end{cases}$$

Построим расчетную таблицу с исходными данными и расчетными формулами, который представлен на Рисунке 1.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	№	y, млн.т	x, м2	z	x^2	z^2	x*z	x*y	z*y
2	1	13,8	45,6	0	=C2^2	=D2^2	=C2*D2	=C2*B2	=D2*B2
3	2	16	57,3	1	=C3^2	=D3^2	=C3*D3	=C3*B3	=D3*B3
4	3	17,9	56,5	0	=C4^2	=D4^2	=C4*D4	=C4*B4	=D4*B4
5	4	15,5	60	0	=C5^2	=D5^2	=C5*D5	=C5*B5	=D5*B5
6	5	15,5	48	0	=C6^2	=D6^2	=C6*D6	=C6*B6	=D6*B6
7	6	17	54	1	=C7^2	=D7^2	=C7*D7	=C7*B7	=D7*B7
8	7	9	64	0	=C8^2	=D8^2	=C8*D8	=C8*B8	=D8*B8
9	8	30	76	0	=C9^2	=D9^2	=C9*D9	=C9*B9	=D9*B9
10	Σ	=СУММ(B2:B9)	=СУММ(C2:C9)	=СУММ(D2:D9)	=СУММ(E2:E9)	=СУММ(F2:F9)	=СУММ(G2:G9)	=СУММ(H2:H9)	=СУММ(I2:I9)

Рисунок 1. Рабочий лист с формулами.

В итоге получаем следующие данные:

№	y, млн.т	x, м2	z	x^2	z^2	x*z	x*y	z*y
1	13,80	45,60	0	2079,36	0	0	629,28	0
2	16,00	57,30	1	3283,29	1	57,3	916,8	16
3	17,90	56,50	0	3192,25	0	0	1011,35	0
4	15,50	60,00	0	3600	0	0	930	0
5	15,50	48,00	0	2304	0	0	744	0
6	17,00	54,00	1	2916	1	54	918	17
7	9,00	64,00	0	4096	0	0	576	0
8	30,00	76,00	0	5776	0	0	2280	0
Σ	134,7	461,4	2	27246,9	2	111,3	8005,43	33

Рисунок 2. Рабочий лист с формулами.

Таким образом, система нормальных уравнений метода наименьших квадратов выглядит следующим образом:

$$\begin{cases} 8\alpha + 461,4\beta + 2\gamma = 134,7 \\ 461,4\alpha + 27246,9\beta + 111,3\gamma = 8005,43 \\ 2\alpha + 111,3\beta + 2\gamma = 33 \end{cases}$$

Далее, нам необходимо решить систему уравнений методом обратной матрицы, с помощью функции Excel:

1. На рабочей области, применяя операцию присваивания вводим матрицу A коэффициентов системы уравнений и столбец свободных членов B (Рисунок 2);
2. Необходимо найти обратную матрицу A^{-1} для исходной матрицы A , применяя «Математической» функции, которая обозначена как «МОБР».
3. Умножаем выше полученную обратную матрицу A^{-1} на столбец свободных членов B , применяя математическую функцию, обозначенную как «МУМНОЖ».

$A =$	8	461,4	2	$B =$	134,7
	461,4	27246,9	111,3		8005,43
	2	111,3	2		33
$A^{-1} =$	5,61666427	-0,0934018	-0,4188516	$\alpha =$	-4,9793519
	-0,0934018	0,00160072	0,00432194	$\beta =$	0,37582437
	-0,4188516	0,00432194	0,67833589	$\gamma =$	0,5647258

Рисунок 3. Результат решения системы методом обратной матрицы.

Рисунок 4. Протокол выполнения регрессионного анализа

Вывод итогов								
Регрессионная статистика								
Множественный R	0,595907672							
R-квадрат	0,355105953							
Нормированный R-квадрат	0,097148335							
Стандартная ошибка	5,670927181							
Наблюдения	8							
Дисперсионный анализ								
	df	SS	MS	F	Значимость F			
Регрессия	2	88,54167455	44,27083728	1,376605798	0,333980353			
Остаток	5	160,7970754	32,15941509					
Итого	7	249,33875						
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
Y-пересечение	-4,97935195	13,43981538	-0,370492585	0,726192783	-39,52749725	29,56879335	-39,52749725	29,56879335
x, м2	0,375824369	0,226887916	1,656431846	0,158535849	-0,207409586	0,959058324	-0,207409586	0,959058324
z	0,564725797	4,670640813	0,120909704	0,908471194	-11,44153864	12,57099023	-11,44153864	12,57099023

Таким образом, искомое уравнение регрессии получится следующим образом:

$$\tilde{y} = -4,979 + 0,375x + 0,564z$$

Соответственно, в результате полученного уравнения видно, что увеличение площади квартиры на 1м2 может привести к увеличению стоимости квартиры на 375 у.е. Тем самым, средняя стоимость квартир, расположенных в Балхаш 2 на 564 у.е. ниже средней цены квартир расположенных в Балхаш 1.

С помощью аппроксимации данных применяя инструмента анализа **Регрессия (Анализ данных в Excel)** можем получить протокол выполнения регрессионного анализа (Рисунок 4).

Для вычисления тесноты связи между факторными и результирующим признаками, необходимо найти значение индекса корреляции по формуле:

$$R = \sqrt{1 - \frac{\sum (y - \tilde{y})^2}{\sum (y - \bar{y})^2}}$$

Обозначение \tilde{y} вычисляем по уравнению регрессии.

$$y = -4,979 + 0,375x + 0,564z$$

1. Однако значения коэффициентов необходимо зафиксировать с помощью кнопки **F4** на клавиатуре.

2. При расчете квадрата разности стабильных значений y от среднего \bar{y} , значение \bar{y} также фиксируется.

3. Формулы для расчета и определения квадратов разностей представлены на Рисунке 5.

J	K	L
\tilde{y}	$(\tilde{y} - y)^2$	$(y - \bar{y})^2$
= $\$R\$11+\$R\$12*C2+\$R\$13*D2$	=(B2-J2)^2	=(B2-\$B\$11)^2
= $\$R\$11+\$R\$12*C3+\$R\$13*D3$	=(B3-J3)^2	=(B3-\$B\$11)^2
= $\$R\$11+\$R\$12*C4+\$R\$13*D4$	=(B4-J4)^2	=(B4-\$B\$11)^2
= $\$R\$11+\$R\$12*C5+\$R\$13*D5$	=(B5-J5)^2	=(B5-\$B\$11)^2
= $\$R\$11+\$R\$12*C6+\$R\$13*D6$	=(B6-J6)^2	=(B6-\$B\$11)^2
= $\$R\$11+\$R\$12*C7+\$R\$13*D7$	=(B7-J7)^2	=(B7-\$B\$11)^2
= $\$R\$11+\$R\$12*C8+\$R\$13*D8$	=(B8-J8)^2	=(B8-\$B\$11)^2
= $\$R\$11+\$R\$12*C9+\$R\$13*D9$	=(B9-J9)^2	=(B9-\$B\$11)^2
=СУММ(J2:J9)	=СУММ(K2:K9)	=СУММ(L2:L9)

Рисунок 5. Формулы расчета квадратов разностей.

Среднее значение \bar{y} , вычисляется с помощью математической функции «СРЗНАЧ» и принимает значение $\bar{y} = 16,84$.

Результаты вычисления таблицы расчетов в Excel представлены на Рисунке 6.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	№	y, млн.тг	x, м2	z	x^2	z^2	x*z	x*y	z*y	\tilde{y}	$(\tilde{y} - y)^2$	$(y - \bar{y})^2$
2	1	13,8	45,6	0	2079,36	0	0	629,28	0	12,15824	2,6954	9,2264
3	2	16	57,3	1	3283,29	1	57,3	916,8	16	17,12011	1,2546	0,7014
4	3	17,9	56,5	0	3192,25	0	0	1011,35	0	16,25472	2,7069	1,1289
5	4	15,5	60	0	3600	0	0	930	0	17,57011	4,2854	1,7889
6	5	15,5	48	0	2304	0	0	744	0	13,06022	5,9525	1,7889
7	6	17	54	1	2916	1	54	918	17	15,87989	1,2546	0,0264
8	7	9	64	0	4096	0	0	576	0	19,07341	101,4735	61,4264
9	8	30	76	0	5776	0	0	2280	0	23,58330	41,1740	173,2514
10	Σ	134,7	461,4	2	27246,9	2	111,3	8005,43	33		160,7971	249,3388
11	Среднее	16,84										

Рисунок 6. Результаты вычисления таблицы расчетов в Excel.

Индекс корреляции вычисляется с помощью математической функции «КОРЕНЬ(1-K12/L12)» и в итоге получаем результат равный $R=0,6$. Таким образом, вычисленное значение будет считаться близким к единице, соответственно индекс корреляции будет обозначать то, что вычисленная ANCOVA-модель адекватно определяет взаимосвязь стоимости квартиры от общей площади квартиры и микрорайона расположенное в городе.

Список литературы:

1. Асаул А.Н., Иванов С.Н., Старовойтов М.К. Экономика недвижимости. СПб: АНО «ИПЭВ», 2009. –304 с.
2. Электронный ресурс: <https://krisha.kz/>

THE USE OF CASE TECHNOLOGY IN TEACHING ENGLISH

STAROSTINA M.

student of the group ITA-21-2

ZHUMAGALIYEVA A.A.

scientific adviser, senior teacher, Master of Arts

Karaganda University of Kazpotrebsouz,

Karaganda city, The Republic of Kazakhstan

Abstract: Intercultural communication plays a leading role in the modern world and has a great impact on the field of education, and Kazakhstan is not an exception. The need of society for the development of intercultural relations determines the principles and methods of teaching, which in turn requires the use of innovative and active teaching methods. One of the most well-known methods of modern teaching is the case study method. Unlike traditional methods of teaching a foreign language in universities, which are based on lectures and where students' participation in the lesson is minimal. The case study method requires active participation of the student in the learning process. This method is actively used by foreign language teachers in the educational process, as it allows to bring learning closer to real life situations, thereby increasing the motivation of the students.

Keywords: case method, motivation, professional competence, stages of working with the case method, principles of case creation.

At the present stage of the development of school education, one of the most pressing problems requiring new solutions is the need for qualitative improvement of English language skills. Successful mastery of a foreign language today is a necessary prerequisite for getting an interesting job in the country and abroad, strengthening friendship with representatives of various countries, for continuing education in international higher educational institutions and professional growth in the chosen field of specialization. However, unfortunately, most programs, with the exception of those for specialized linguistic universities, provide 2-3 English lessons per week. This is far from enough to ensure a proper level of language knowledge when using traditional methods and forms of work in the classroom. It is necessary to develop and use new approaches and technologies aimed at increasing the motivation of students' learning activities, and, accordingly, the level of language proficiency. And active teaching methods meet these requirements, since their essence is to interest students, to make them an active participant in the educational process.

The case technology fully meets the tasks facing the teacher. A case is a specially prepared material describing a specific problem situation based on facts from real life. At the same time, the problem itself has no unambiguous solutions. Working on the case involves discussing the problem and finding its solution in a group, while the teacher is assigned the role of guiding and consulting.

The advantages of this technology are that the search for ways to solve the problem actualizes a certain set of knowledge on the topic, encourages students to actively participate in the educational process; stimulates independent work to obtain additional information, and also develops critical thinking, textual information analysis skills; educates a communicative culture.

When working on a case, it is not the end result that is important, but the process. During the analysis and discussion of the case materials, students should show the ability to separate secondary information from the main one, interpret it in accordance with the task, discuss possible solutions to the problem, as well as interact with each other, assigning roles, participating in the discussion, defending their point of view. The role of the teacher in this case is the direction and coordination of these interactions in accordance with the set educational goals.

At the beginning of the twentieth century at Harvard, teachers began to organize student discussion in addition to lectures. The teacher "presented the problem", the students were given a task and various options for its solution were considered. The first textbook on writing situational

exercises was published by Copeland in 1921 with the active participation of the dean of the Harvard Business School, Wallace B. Donham.

The widespread spread of the method in the world began in the 70-80 years of the XX century, at the same time the method became famous in the USSR. Situation analysis began to be used in the training of managers, mainly in the economic specialties of universities, primarily as a method of teaching decision-making. A significant contribution to the development and implementation of this method was made by G.A. Bryansky, Y O.V. Kozlova, D.A. Pospelov, O.A. Ovsyannikov, V.S. Rapoport, etc [1; p.95].

Currently, there are various classifications of case methods, but the most optimal of them, in our opinion, is offered by N. Fedyanin and V. Davidenko. So, according to the structure, these authors distinguish:

- structured cases, which are a short summary of the situation with the presentation of statistical data, the scale of the problem, the consequences of its continuation, etc., this type of cases contains one optimal solution, in the search for which it is required to apply some algorithm, logical sequence or formula; small sketches represent a number of key concepts, based on which students independently need to analyze the problem situation and make a decision, this type of case requires the maximum use of their own knowledge and activation of search activity, since in order to find a solution it is necessary to independently find and analyze a number of information related to the case;

- unstructured cases contain a large amount of data designed to evaluate such mental processes of students as: information processing speed, synthesis, analysis, classification, abstraction, etc. These are ready-made informational messages of large size, up to 50 pages;

- ground breaking cases involve the search for non-standard, creative solutions to the proposed situation.

In terms of volume, the authors distinguish:

- complete cases (from 20 pages and more) that develop over several days during teamwork;
- compressed cases (3-5 pages), which in one lesson allow you to analyze a problematic situation and discuss ways to solve it;

- mini-cases (1-2 pages) are intended for analysis in the classroom environment and are most often used as illustrative material for the theory provided in the lesson.

According to the purpose of use, N. Fedyanin and V. Davidenko propose to consider [2, p.253]:

- practical cases aimed at developing certain skills;
- training cases, the main task of which is to teach the skills of analysis, search for creative solutions, etc.;

- research cases, the purpose of which is to activate the research activities of students.

The analysis of literary sources allows us to identify a number of conditions that contribute to the effectiveness of the use of case technologies: reliance on previously studied material; developed criteria for evaluating students' decisions; the competence of the teacher in the studied problem; maximum proximity to the real situation; the relevance of the situation under consideration for society; compliance with pedagogical goals; compliance with the age and mental characteristics of students.

When implementing case methods in educational programs, it is necessary to pay attention to the sequence of their application, taking into account the previous educational stages and the skills acquired by students. In connection with this provision, the most suitable plan for studying various topics in English lessons using case technologies can be presented as follows:

- starting up, these are the first classes involving lexical training of students, the formation of speaking skills on the topic being studied;

- listening is a group of classes aimed at developing the skills of auditory perception of the material being studied, developing writing skills and mastering new lexical units;

- reading is a group of classes aimed at developing reading skills, understanding English text,

mastering new lexical forms on the topic of the lesson;

- grammar review, these are classes aimed at repeating the grammar of the studied material;
- the fifth group of exercises: the study of the problem or directly case-study.

Classroom communication related to the work on the case, which is characterized by dispute, discussion, argumentation, description, comparison, persuasion and other speech acts, requires the skill of developing the correct strategy of speech behavior, compliance with the norms and rules of English-language communication. Students' comments on the content of the case are evaluated by the teacher according to the following skills: analytical, managerial, decision-making skills, interpersonal communication skills, creativity, oral and written communication skills in English (lexical and grammatical aspects). So, case technology contributes to the development of the ability to analyze situations, evaluate alternatives, choose the best option and make a plan for its implementation. If this method is used repeatedly during the school year, then students develop a steady skill of solving practical problems [3, p.98].

The use of the case study method in teaching a foreign language allows students to show creativity in their activities and transfer theoretical knowledge about the cultures of different countries to practice. There is cooperation between the teacher and the students, in which the students and the teacher are equal in discussing and finding a solution to a certain problem.

This method of teaching is very useful because it can help students to develop not only lexical and grammatical parts of the language, but also speaking skills, as well as communicative skills and critical thinking. As a concrete example, we would like to show you the using case method in teaching English language at our lessons at Karaganda university of Kazpotrebsouz.

Situational analysis and case studies considered as one of the most effective ways to teach typical problem-solving skills based on real life situations (cases). Because the case method is intended for development of all types of speech activities, its use is most effective in the final stages of work on a topic. Students are given the opportunity to actively use the vocabulary and grammatical material they have learned in their speech, allowing the teacher to assess the students' level of speech formation and their mastery of thematic vocabulary and grammatical structures. The case includes several elements: a description of the problem (situation), the main task, a written presentation, cards with evaluation criteria for the work and a sample written presentation of the results of discussion. The teacher's role is to organize collective work, optimize the learning progress summarize case discussions and evaluate each student's work [3, p. 286].

The topics of the cases should correspond to the curriculum and sections of the textbook. These can be the following topics: "Family", "Food", "Hobbies", "Ecology", "Computer technology", "Education", "Choice of profession", etc. But at the same time, these should be topics that concern students at one time or another in their lives, topics that are close to them in age, social status, etc. The case study can be formulated in the form of problematic tasks: "The problem of proper nutrition in modern society", "Plastic or paper bags, which do you choose?", "The most popular professions and specialties of our region", "Pros and cons of plastic surgery", "How important is higher education in modern society" and etc., or have a more practical focus: "Developing a menu of delicious and healthy food for every day", "Choosing a country to travel to: what we like and what we can afford", "Packing a bag for a vacation: what will be useful for all occasions", "Organizing a party: where, when and how", etc.

Let's see the example from the English lesson on topic "Travelling" with the first year students of the non-linguistic university.

Class time: 2 academic hours. Equipment (to choose from): a set of markers, A4, A3 paper, computer, projector.

Stages of the lesson:

1. Preparatory. At this stage, students are announced the topic of the future case and given homework to familiarize themselves with the information on it. Students are divided into two equal groups.

The students of the first group are representatives of a travel company that develops 5 tours

around the world. They need to make leaflets that will indicate the country of stay, conditions of flight, transfer, accommodation, availability of food, sightseeing tours and other things with prices.

Students of the second group develop profiles of clients of a travel company who have a certain idea about their preferences, with regard to recreation and their financial capabilities.

At this step, it is necessary to consider all the nuances that students may encounter when building a tour or when compiling a tourist profile. To do this, you can give students a list of questions that they will need to find answers to during the preparatory lesson.

What is important to the client during the vacation? What is the client's ability to pay?

What types of hotels and rooms are available these days? (standard room, superior room, deluxe room)

What is important for the client to have in their room? (double or single occupancy, air conditioning, bathroom, view from the window) What kind of food is preferred by the client? (all inclusive, full board, partial board, breakfast, etc.) What is the client's preferred cuisine? (European cuisine, authentic cuisine, etc.)

2. The main one. This is the stage of direct implementation of the case study in the training session. At the beginning of the lesson, the topic of the problem situation is once again announced, the teacher briefly characterizes the relevance of the chosen topic, issues a handout and explains the criteria for evaluating the results of the lesson. Students in groups present their achievements and a discussion begins – the selection of a suitable tourist tour for each client.

3. The final one. Students present the result of their work. An independent observer and a teacher jointly summarize and announce the results.

Approximate scale of evaluation of the results of the case stage:

1. Completeness of the problem situation solution:

answers to all questions were received – 5 b.; the accepted ways of resolving the situation are justified – 5 b.;

difficulty in answering one or two questions - 4 b.; the decisions made are not fully justified – 4 b.;

no answers to 4-3 questions were found – 3 b.; the solutions found are not justified – 3 b.

2. The degree of creative approach to the analysis and solution of the case:

creative and non-standard ways of solving the problem are found and justified - 5 b.;

non-standard ways of solving the problem have been found, but not substantiated - 4 b.;

standard solutions of situations – 3 b are given.

3. The degree of personal contribution or independence in solving the case and its analysis:

the student took an active part in the discussion of decisions in the group, defended his own opinion, proved its effectiveness – 5 b.;

the student took part in the discussion, but did not defend his own opinion, did not prove the effectiveness of his own proposals – 4 b.;

the student performed the role of a listener, evaluated the decisions of others, did not put forward his own ideas – 3 b.

4. Accessibility, comprehensibility and presentability of the materials presented to students (the assessment is made common to the whole group and each participant):

the material is presented emotionally, presentable, accessible to the understanding of others, the methods of presentation proposed by the teacher are used – 5 b.;

the material is accessible and understandable for perception, but it is not presented presentably enough, without using the materials proposed by the teacher or not emotionally enough – 4 b.;

the presentation of the material is vague, sometimes difficult to understand, clarification and clarification are required – 3 b.

5. Lexical and grammatical skills (each student's homework is evaluated):

the material is presented without lexical and grammatical errors - 5 b.; 1-2 lexical and grammatical mistakes – 4 b.; 3 or more lexical and grammatical errors – 3 b.

6. Behavior in the lesson: incorrect behavior, interrupting participants, insults, etc. – minus 2 points.

The arithmetic mean is calculated for each team and each student.

The "unsatisfactory" rating is not recommended when evaluating a case study, in order to increase educational motivation and interest in this type of classes [4, p.99].

In methodological terms, the case method can be represented as a complex system in which other, simpler methods of cognition are integrated. It includes modeling, system analysis, problem method, thought experiment, methods of description, classification, game methods that perform their roles in the case

With technologically structured work with a specific situation, the student is "immersed" in certain circumstances, his own understanding of the situation, assessment of the situation, definition of the problem and its essence. Then the student determines his role in solving the problem and develops an appropriate line of behavior. During the summing up, the participant of the situational analysis should correct his views, correlate them with group views and develop plans for the future.

The case is a real life situation, the description of which reflects some practical problem. Ideally, the problem should not have an unambiguous solution. The method is a specific kind of research technology, i.e. it combines the operations of the research process and analytical procedures. The case acts as a technology of collective learning, which integrates technologies of developmental learning, including procedures for individual, group and collective development, the formation of certain personal qualities of trainees.

The case must meet the following conditions: the presence of a really existing group of people, an organization on the basis of which the situation is developed; a certain chronology of events, time frames, the presence of a real problem, conflict, situation should be presented in an "event" style, which reflects not only events, but also characters, their actions, deeds; the action unfolding in the case should contain intrigue.

The method is a specific kind of research technology, that is, it combines the operations of the research process and analytical procedures. Case technology is a technology of collective learning that integrates technologies of developmental learning, including procedures for individual, group and collective development, the formation of certain personal qualities of trainees.

For the most part, the teacher, during the discussion of the case, is interested in the following questions: "Who is the initiator of making this decision?", "What other solutions were there besides the one taken?", "What did the decision-making student need to do?", "Is the situation a dilemma?"

The teacher must necessarily model the course of the discussion. He is able to change the course by correctly posing questions and placing emphasis on the right elements. The teacher needs to be prepared for the fact that the situation may change and go wrong as expected, because you can never assume what decision the students will make. Thus, the pedagogical potential of the case method is much greater than that of traditional teaching methods. The teacher and the student constantly interact, choose forms of behavior, and make managerial decisions. As a result, it can be stated that in the modern world this teaching method is becoming increasingly popular. The essence of case study is to develop a group solution to any professional situation, while using the analytical thinking of students, so that students receive effective training for professional activities that require decision-making in rapidly changing conditions. Therefore, case study is an integral component of all students' training for the effective organization of their work at the university and the ability to navigate in professional activities.

The method is a specific kind of research technology, that is, it combines the operations of the research process and analytical procedures. Case technology is a technology of collective learning that integrates technologies of developmental learning, including procedures for individual, group and collective development, the formation of certain personal qualities of students.

Undoubtedly, the use of the case method has some advantages and risks. Firstly, the case method makes it possible to optimally combine theory and practice, develop skills of working with various sources of information. Students do not get ready-made knowledge, but learn to get it on

their own, decisions made in a life situation are remembered faster than memorizing the rules. Secondly, the process of solving the problem presented in the case is a creative process of cognition, which implies the collective nature of cognitive activity. Consequently, students learn to follow the rules of communication: work in groups, listen to interlocutors, argue their point of view, building logical schemes for solving a problem that has an ambiguous solution.

Summarizing the data obtained as a result of the study of questions about the types, sources, main characteristics of the case method and the development of an educational and methodological case, the following conclusions can be drawn:

1. The main sources of educational cases are the life of society, science and education, whereas the source of educational and methodological cases is the educational process, in our case, the process of teaching foreign languages.

2. The case-study method forms analytical, practical, creative, communicative, social and introspection skills, which are an integral component of methodological competence.

Almost any teacher who wants to implement a case method will be able to do it quite professionally, having studied special literature, having passed training and having educational situations on hand. However, the choice in favor of the use of interactive learning technologies should not become an end in itself: after all, each of the situational analysis technologies should be implemented taking into account the educational goals and objectives, the characteristics of the study group, their interests and needs, the level of competence, regulations and many other factors that determine the possibility of implementing the case method, their preparation and conduct.

Of course, the use of case technologies in training will not solve all the problems and should not become an end in itself. It is necessary to take into account the goals and objectives of each lesson, the nature of the material, and the capabilities of students. The greatest effect can be achieved with a reasonable combination of traditional and interactive learning technologies, when they are interconnected and complement each other.

Consequently, students learn to follow the rules of communication: work in groups, listen to interlocutors, argue their point of view, building logical schemes for solving a problem that has an ambiguous solution. During the lesson, students will not be bored, but will think, analyze, and develop discussion skills. And finally, even underachieving students will be able to participate in the discussion of questions, since there are no unambiguous answers that need to be learned. They will be able to offer answers themselves.

References:

1. Goncharova M. V. Case method in teaching managers to communicate in a foreign language /M.V. Goncharova/ Student and learning process: foreign languages in higher education. Collection of scientific articles/Edited by Yu. B. Kuzmenkova. — M.: Center for the Study of the Interaction of Cultures of the Lomonosov Moscow State University, 2004. (FLT Discussion Club: current trends and experience of professionals. Issue 5). — pp. 95-100.

2. Ilyina O. K. The use of the case method in the practice of teaching English/O.K. Ilyina/Linguistics: methods of analysis, teaching technology. The sixth inter-university seminar on linguistics. Languages in the aspect of linguistics: collection of scientific. articles/Under the general editorship of L.G. Vedenina. — M.: MGIMO — University, 2009. — pp. 253-261.

3. Situational analysis, or the anatomy of the case method / Edited by Yu.P. Surmin. — Kiev: Center for Innovation and Development, 2002. — 286 p.

4. Titova N.L. “Basic” case method: fundamentals and practice of use/N.L. Titova /Business education.– 1999. № 2 (3). — Pp. 99-112.

RETROSPECTIVE ANALYSIS OF THE UNITED NATIONS CONGRESSES ON CRIME PREVENTION AND CRIMINAL JUSTICE

SARSEMBAEVA M.N.

MP-31 student

SIDOROVA N.V.

Supervisor, PhD in Law, associate professor

Karaganda Buketov University

Karaganda City, Republic of Kazakhstan

Abstract. This article analyzes the United Nations Congresses on Crime Prevention and Criminal Justice, reviews the decisions and international documents adopted at the meetings, and examines the impact of the congresses on international criminal justice policy and international cooperation. Only the results of those congresses that are of interest in the author's opinion will be discussed in this article.

Keywords: UN Congress on Crime Prevention and Criminal Justice, crime prevention, United Nations, international cooperation, criminal justice.

Crime in today's reality has moved far beyond national borders and has become international, gaining alarming momentum and becoming organized. Today, the United Nations Congress on Crime Prevention and Criminal Justice is the largest conference on crime control, with the participation of governmental representations, non-governmental organizations, and academic experts. This body was created under the plan to transfer the International Penal and Penitentiary Commission functions to the United Nations. Thus, from a historical point of view, the First United Nations Congress continued the work of the Congresses previously organized by the ICCP. The United Nations Congress began its work in 1955 and, for 68 years, has been promoting international cooperation to combat crime, formulating recommendations on various issues and adopting powerful instruments in the criminal justice field. Over the years of its functioning, the Congress has been held 14 times, the most recent being in 2020.

The first Congress was held at the Palais des Nations, Geneva, from August 22 to September 3, 1955. On the agenda were questions about the treatment of prisoners and juvenile delinquency, which were discussed by 51 governments and more than 500 people. The First Congress concluded adopting the Standard Minimum Rules for the Treatment of Prisoners, which continue to serve as an international guideline for assessing the treatment of prisoners worldwide. The content and principles of this document, in turn, were reflected in the domestic legislation of the Republic of Kazakhstan. In particular, they became the basis for the content of the Code of Criminal Procedure, which in its chapters, outlined the legal status of convicts and the competence of state bodies in the execution of punishments and other measures of criminal-legal impact [1]. A probation service was also created for social adaptation and rehabilitation of persons facing criminal justice.

The topics of the III Congress, which gathered in Stockholm, were: the relationship between crime and social change, measures to prevent recidivism, and prevention and disciplinary actions for young people. The Swedish Minister of Justice, Hermann Kling, was appointed President of the Third Congress. In his welcoming address, Kling said that a combination of humanity and proper care should reduce recidivism. For that reason, experiences with humane methods of dealing with offenders should continue [2]. In their presentations, Congress speakers expressed that the impetus for crime is not the offender himself but social changes in his environment. For example, poverty provokes the desire to have more possessions, leading to delinquency. The trend toward individualization and urbanization were identified as factors in juvenile crime. The influence of mass media (television, advertising, radio, cinema, etc.) on young people was also recognized. I want to note that even today, the main tools of influence on the minds of minors and young people remain the mass media. Various solutions to the above problems were proposed, ranging from using

probation to finding more engaging work for young people. Eventually, congress noted the importance of research on crime, which led to the creation of the United Nations Interregional Crime and Justice Research Institute in Rome in 1968 [3].

Delegates to the Vth Congress were sufficiently concerned about the use of torture on persons detained or imprisoned that they contributed to the adoption of a resolution recommending to the General Assembly the drafting of a declaration strongly condemning all acts of torture [4].

The VIth Congress, held in Caracas, stressed the need to consider countries' social, cultural, political and economic contexts when implementing crime prevention activities. The Caracas Declaration [5], adopted during the closing plenary of the Congress, reinforced this need. It called for the revision of strategies to combat crime, the development of criminal justice research, the provision of proper training for those responsible for the operation of the criminal justice system, etc.

During the VIIth Congress, held in Milan from August 26 to September 6, 1985, the following documents were approved:

1. The Milan Plan of Action, which emphasized the global nature of the crime problem;
2. The United Nations Standard Minimum Rules for the Administration of Juvenile Justice;
3. The Declaration of Basic Principles of Justice for Victims of Crime and Abuse of Power;
4. The Basic Principles on the Independence of the Judiciary;
5. Recommendations for the Treatment of Foreign Prisoners;
6. Model Agreement on the Transfer of Foreign Prisoners.

The VIIIth Congress adopted the first model treaties in the field of international cooperation in combating crime, such as the model treaty on extradition, the model treaty on mutual legal assistance, the model treaty on the transfer of criminal proceedings and the model treaty on the transfer of supervision of offenders who have been convicted or paroled [6].

Subsequent Congresses have focused on measures to combat transnational and organized crime, as it is a major obstacle to states' economic and social development. For the first time, the 10th Congress highlighted the vulnerable position of women in the criminal justice system, as they often become victims of violence, exploitation and people trafficking. Solutions to this problem were discussed at the XIII Congress, including proposals to establish special hotlines in several languages, rehabilitation programs for women prisoners, and increase the proportion of women in the police force and judiciary. Violence against migrants, people trafficking and cybercrime were raised at the XIIth Congress. Several speakers noted that, in order to combat transnational organized crime successfully, States need to cooperate in the areas of mutual legal assistance, share information with one another and provide assistance to developing countries [7].

The XIVth Congress was held during the COVID-19 worldwide pandemic and was postponed until March 2021. It was hosted by Japan. Participants in the XIV Congress concentrated on improving international cooperation to combat crime and emphasized the importance of multilateral partnerships. At the closing session, Yoko Kamikawa, President of the Congress, encouraged participants to build equitable, peaceful and inclusive communities where no one would be left behind [8].

In summary, the retrospective analysis of the United Nations Congresses on Crime Prevention and Criminal Justice has shown that the congresses are a powerful platform for the discussion of current issues in the fight against crime. The results of the congresses are the adoption of various documents, the implementation of which is carried out not only at the interstate level but also in the domestic legal field. Analysis of the criminal policy of the Republic of Kazakhstan shows that the development of legal institutions to combat crime takes place in the context of the basic principles declared in the decisions of the UN Congress on Crime Prevention and Criminal Justice.

Reference list

1. Code of Criminal Procedure of the Republic of Kazakhstan of July 5, 2014, No. 234-V 3PK. – Electronic resource. Access mode: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/K1400000234>

2. Report on the Third United Nations Congress on the Prevention of Crime and the Treatment of Offenders. – Electronic resource. Access mode: unodc.org
3. United Nations Interregional Crime and Justice Research Institute. – Electronic resource. Access mode: unicri.it
4. Convention against Torture and Other Cruel, Inhuman or Degrading Treatment or Punishment. – Electronic resource. Access mode: unodc.org
5. Caracas Declaration for Action against Apartheid. – Electronic resource. Access mode: <https://digitallibrary.un.org/record/77887?ln=eng>
6. Report on the Sixth United Nations Congress on the Prevention of Crime and the Treatment of Offenders. – Electronic resource. Access mode: unodc.org
7. Report on the Twelfth United Nations Congress on Crime Prevention and Criminal Justice. – Electronic resource. Access mode: unodc.org
8. Report on the Fourteenth United Nations Congress on Crime Prevention and Criminal Justice. – Electronic resource. Access mode: undocs.org

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ИНИЦИАТИВНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В РАМКАХ ПРОВОДИМЫХ РЕФОРМ

ЮЛДАШЕВА НАДИРА ВИКТОРОВНА

*PhD, доцент кафедры «Финансы»
Ташкентского финансового института (ТФИ)*

Как известно, одним из значимых факторов социально-экономического развития регионов является государственное управление и децентрализация бюджета. Так за годы реализации Стратегии действий по дальнейшему развитию республики Узбекистан были осуществлены широкомасштабные реформы в бюджетно-налоговой сфере. В частности, по итогам 2017-2021 годов были приняты:

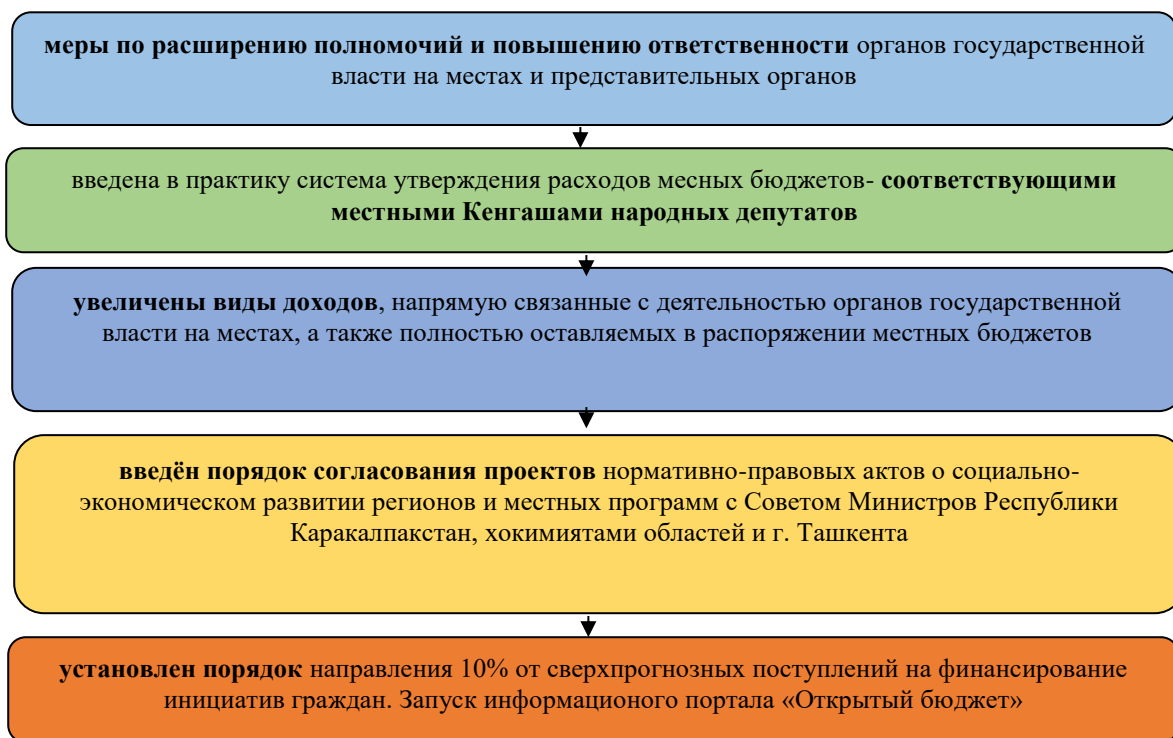


Рисунок 1 Меры по децентрализации местных бюджетов, предпринятые в рамках реализации Стратегии действий по дальнейшему развитию республики Узбекистан

Одной из важных мер послужила мера по внедрению отдельных механизмов инициативного бюджетирования, которая кардинально изменила механизмы взаимодействия государственных органов власти и граждан. Важной предпосылкой нового взаимодействия является признание того факта, что диалог между органами государственной власти и гражданами представляет собой ценный инструмент укрепления доверия к власти, что может повысить вероятность оказания поддержки со стороны граждан усилий правительства по социально-экономическому развитию страны.

Процесс внедрения инициативного бюджетирования в республике начался с создания соответствующих организационно-методологических, правовых и институциональных основ.

В результате выдвинутых ранее инициатив граждан в рамках дополнительных средств выделенных из республиканского бюджета было обеспечено:

- текущий ремонт и оснащение 110 общеобразовательных школ;
- ремонт внутренних дорог в 113 кварталах;
- ремонт и оснащение 16 дошкольных учреждений;
- предусмотрено дополнительное финансирование таких проектов, как ремонт и оснащение 49 организаций здравоохранения.

В результате общая сумма средств, выделенных на 2 сезон, составила 1,3 трлн сумов, а количество проектов, признанных победителями в рамках этого сезона, составило 1 782. Количество голосов, поданных за проекты, признанные победителями, составило 5 630 000, или 72%, количества районов, в которых расположены проекты-победители.

В соответствии с принятым постановлением проекты будут формироваться по системе махалабай. Также предусмотрено направление средств сформированных за счёт оптимизации неэффективных расходов в 2022 году в местные бюджеты.

Было предусмотрено:

- с 2023 года мероприятия, финансируемые в рамках программ «Обод қишлоқ», «Обод маҳалла» будут определяться путем голосования через информационный портал «Открытый бюджет» на основе общественного мнения. Согласно этому, мероприятия, предлагаемые жителями, будут выставлены на голосование в виде одного пакета проектов в каждом районе;

- формирование программ «Обод қишлоқ», «Обод маҳалла» на 2023 год посредством процессов инициативного бюджетирования в декабре текущего года и январе 2023 года, установление предельного объема средств, выделяемых на пакет проектов, в сумме 8 миллиардов сумов, ежегодное направление из государственного бюджета не менее 4 триллионов сумов на финансирование программ;

- в рамках программы «Обод қишлоқ», «Обод маҳалла» на основе общественного мнения через информационный портал «Открытый бюджет» проводится процесс формирования и голосования мероприятий на следующий год – ежегодно в ноябре-декабре;

- в целях расширения масштабов решения насущных проблем, волнующих граждан на местах с 2023 года 30 процентов дополнительных средств республиканского бюджета Республики Каракалпакстан, областных бюджетов областей и городского бюджета города Ташкента направляются в районные (городские) фонды гражданских инициатив для финансирования мероприятия, сформированных на основе общественного мнения района (города), в равных долях, исходя из количества имеющихся населения количества махаллей;

- на процессы инициативного бюджетирования планируется направлять 5% районных(городских) бюджетов, но не менее 6 млрд сумов;

- установление такого порядка, в соответствии с которым первый сезон процесса формирования и голосования мероприятий на основе общественного мнения через портал «Открытый бюджет» в рамках средств районных(городских) бюджетов – февраль-март каждого года, второй сезон-июнь-июль каждого года;

- Министерству финансов, районным и городским хокимиятам обеспечить

планирование в 2023 году в районных и городских бюджетах 640 млрд. сум на ремонт внутригородских дорог;

- Министерству здравоохранения изучить 190 проектов по оснащению медицинских учреждений медицинским оборудованием в рамках второго сезона инициативного бюджетирования 2022 года и внести перечень этих проектов в Кабинет министров;

- введение с 1 января 2023 года в финансовых отделах районов и городов должность специалиста по управлению проектами, выбранными в процессе инициативного бюджетирования. При этом эти штатные единицы выделяются за счёт оптимизации 200 штатных единиц Государственного налогового комитета и его структурных подразделений, а остальные - в рамках общих штатных единиц Министерства финансов;

- возложить на помощников хокимов районов (городов) по вопросам развития предпринимательства, обеспечения занятости населения и сокращения бедности в махалле задачи проведения разъяснительной работы, оказания содействия в формировании проектов, осуществления контроля за их качественной и своевременной реализацией в целях широкого привлечения граждан к процессу инициативного бюджетирования.

- в целях оценки эффективности процесса инициативного бюджетирования в регионах ввести рейтинг активности района (города) и опубликовать данные рейтинга на информационном портале «Открытый бюджет».

Вместе с этим было поручено внесение в Кабинет Министров предложения об ограниченном количестве проектов, которые могут быть признаны победителями в рамках процесса инициативного бюджетирования, минимальном количестве голосов, необходимых для признания проектов победителями, а также о проведении контроля качества в реализуемых проектах и привлечении к ним специалистов на договорной основе.

Список литературы:

1. Р.Форстер и Д.Сингх. «Социальная ответственность: введение в концепцию и новую практику». Документ социального развития 76, Всемирный банк, Вашингтон, округ Колумбия. 2004.

2. Р.Вивек и У.Крафчик. «Роль организаций гражданского общества в аудите и управлении государственными финансами». Международный бюджетный проект, Вашингтон, округ Колумбия. 2005.

3. С.Чарас. «Гражданское участие в местных органах власти в Таиланде». Документ представлен на Международной конференции по привлечению сообществ, Брисбен, Квинсленд, Австралия, 14–17 августа 2005.

4. Постановление Президента Республики Узбекистан от 13 апреля 2021 года, ПП-5072 «О дополнительных мерах по обеспечению активного участия граждан в бюджетном процессе». – Код доступа: <https://lex.uz/docs/5370822>

5. Постановление Президента Республики Узбекистан от 22 сентября 2021 года, ПП-5250 «О мерах по дальнейшему расширению финансирования мероприятий, сформированных на основе общественного мнения посредством информационного портала «Открытый бюджет». – Код доступа: <https://lex.uz/uz/docs/5651411>

6. Постановление Президента Республики Узбекистан от 25 октября 2022 года, ПП-409 «О мерах по расширению масштаба финансирования проектов, формируемых на основе общественного мнения». – Код доступа: <https://lex.uz/ru/docs/6251484>

СПЕЦИФИКА МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В США

ЮЛДАШЕВА НАДИРА ВИКТОРОВНА

PhD, доцент кафедры «Финансы»
Ташкентского финансового института (ТФИ)

ХАМРАЕВ ОЙБЕК ОТАБЕКОВИЧ

магистр 2 курса специальности «Государственные финансы и международные финансы» Ташкентского финансового института (ТФИ)

Государственная финансовая поддержка малого и среднего бизнеса в США является неотъемлемой частью экономического развития и важным фактором стабильности. По данным Американской ассоциации малого бизнеса, в США на начало 2023 года было отмечено 33,2 млн. малых предприятий, на которые приходится 64 процента от общего числа ежегодно формируемых рабочих мест в стране. Малые предприятия составляют более 99 процентов всех бизнесов в США и предоставляют более 50 процентов всех рабочих мест в стране.¹ Несмотря на это, все больше субъектов малых и средних бизнесов закрываются из-за финансовых проблем. Поэтому государственная финансовая поддержка является необходимой для обеспечения устойчивого роста и развития малого и среднего бизнеса. Правительство США предоставляет различные программы для поддержки малого и среднего бизнеса, включая налоговые льготы, гарантированные кредиты, гранты и финансирование исследований и разработок.

Налоговые льготы для малого и среднего бизнеса предоставляются правительством США для улучшения бизнес-климата и поддержки роста малых и средних предприятий. Кроме того, правительство США предоставляет гарантированные кредиты малому и среднему бизнесу. Эти кредиты предоставляются правительством для поддержки малых и средних предприятий, которые имеют трудности с доступом к кредитным ресурсам. Кредиты предоставляются по низким процентным ставкам и помогают предприятиям получить доступ к необходимым финансовым ресурсам.

Также правительство США предоставляет финансирование для исследований и разработок, которое помогает малым и средним предприятиям приобретать новые технологии и улучшать свои процессы. Финансирование для исследований и разработок помогает предприятиям приобретать новые технологии и улучшать свои процессы, что позволяет им сохранять конкурентные преимущества и привлекать больше клиентов.

Кроме того, государство может предоставлять техническую поддержку малым и средним предприятиям, предоставляя им доступ к информации, обучению и консультациям. Это помогает предпринимателям принять правильные решения и развивать свои бизнесы. Кроме того, государство может предоставлять субсидии на приобретение оборудования или других необходимых ресурсов.

¹ www.sba.gov – информационно-новостной портал Американской ассоциации малого бизнеса

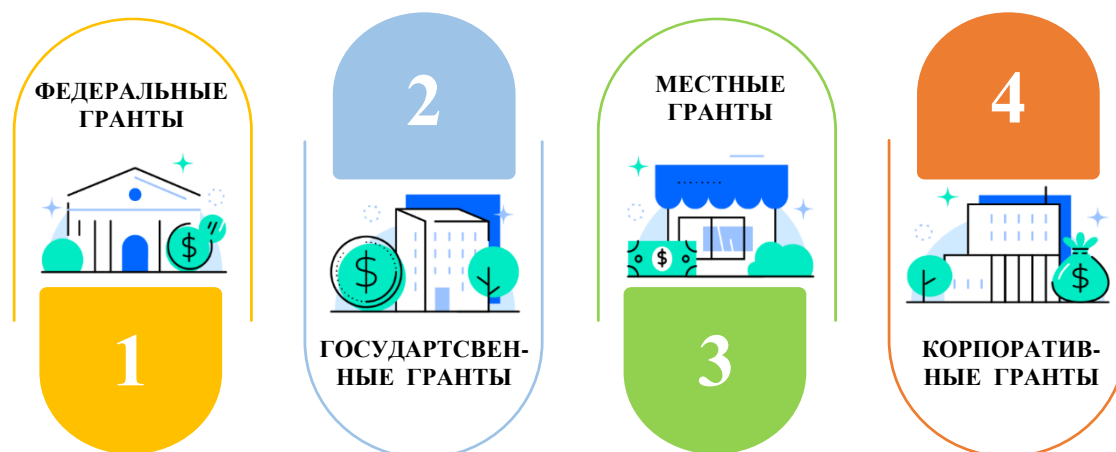


Рисунок 1. Классификация грантов малому и среднему бизнесу в США с точки зрения институциональных основ

В связи с тем, что фокусом внимания данного параграфа является подробный анализ действующей системы правительственных и частных грантов малому и среднему бизнесу в США, рассмотрим ниже классификацию действующих грантов.

Федеральные гранты. К данной категории грантов относятся гранты, по своей цели направленные на стимулирование экономики. Источником предоставления данных грантов выступают средства, выделяемые из общих федеральных доходов США.

Таблица 1 - Примеры федеральных грантов малому и среднему бизнесу в США в 2022 году

Федеральные гранты	
Grants.gov	Крупная платформа, собравшая в себя данные по государственным грантам для малого бизнеса, находящимся в ведении многих федеральных служб, таких как департаменты образования и по делам ветеранов.
Программы исследований инновационных и технологических разработок в малом бизнесе (SBIR, STTR)	Гранты по данным программам направлены на проведение технологических и инновационных исследований и разработок и позволяют малому бизнесу получить доступ к федеральным различным грантам и контрактам с 11 государственными учреждениями.
Гранты на развитие сельского бизнеса от Министерства сельского хозяйства США (RBDG)	Данные гранты со стороны Министерства сельского хозяйства США направлены на развитие сельского бизнеса и выделяются в целях его укрепления и развития в отдаленных селах. При этом состав работников предприятия должен быть менее 50 сотрудников, валовой доход менее 1 миллиона долларов.
Программа для инвестирующих в микропредпринимательство (PIM)	Программа для инвестирующих в малый бизнес, предлагает множество федеральных грантов для предпринимателей, находящихся в неблагоприятной экономической ситуации.

Корпоративные гранты. В данный список грантов входят, те, что выделяются со стороны крупных корпораций. Как правило, предоставляются на основе различных требований, в различных суммах, широкому кругу или определенным видам бизнеса. Зачастую, крупные компании резервируют средства в начале финансового года и организуют конкурсы для распределения средств среди малых предприятий для развития и расширения деятельности при условии дальнейшего участия в прибыли предприятий.

Таблица 2 - Примеры корпоративных грантов малому и среднему бизнесу в США в 2022 году

Корпоративные гранты	
Гранты корпорации FedEx Small малому бизнесу (FedEx SBGC)	Со стороны компании FedEx ежегодно на конкурсной основе выделяются гранты в размере 250 000 долларов США 10 субъектам малого предпринимательства для победителей. В конкурсе могут участвовать малые предприятия, которые функционируют не менее 6 месяцев со штатной численностью не более 99 работников.
Программы Национальной Ассоциации самозанятых (NASE)	Члены данной ассоциации имеют возможность ежемесячно подавать заявления на получение грантов в размере 4 000 долларов США, а также стипендию до 3 000 долларов США для членов семьи.
Программы грантов компании Visa (Visa Everywhere Initiative)	Со стороны компании Visa ежегодно устраивается конкурс « Visa Everywhere Initiative », по результатам которого выделяются гранты малому бизнесу для финансирования инновационных высокотехнологичных стартапов в пяти 5 регионах мира. От кандидатов требуется найти творческое применение продуктов компании Visa в своих проектах и победителю вручается грант в размере 100 000 долларов США.
Гранты корпорации Venmo малому бизнесу (Venmo SBG)	Со стороны компании Venmo предоставляются гранты 20 малым предприятиям в размере 10 000 долларов США, помощь в продвижение на официальных сайтах Venmo и PayPal и в социальных сетях, бизнес-ресурсах, а также консультационные услуги.

Государственные и местные гранты. Данные гранты по размерам меньше, чем федеральные гранты, но в связи с менее сильной конкуренцией из-за с относительно меньших требований штата, условия их получения более упрощены. Поэтому, данные гранты более доступны и несмотря, на то, что меньше по размерам, все же могут выступать как необходимый финансовый стимул для развития предпринимательства. Выделяются коренным образом, малым предприятиям на условиях конкурсного отбора и могут покрывать вплоть до всех затрат по запуску бизнеса или расширению деятельности.

Таблица 3

Примеры государственных и местных грантов малому и среднему бизнесу в США в 2022 году

Государственные и местные гранты	
Гранты Управления экономического развития (EDA)	Гранты, ресурсы и экспертная помощь со стороны Управления экономического развития при Министерстве торговли США предоставляет гранты предпринимателям для стимулирования их экономического роста и внедрения инноваций.
Гранты центров развития малого бизнеса (SBDC)	Центры развития малого бизнеса (SBDC) при местных университетах или агентстве по развитию штата оказывают финансовую поддержку малому бизнесу и начинающим субъектам предпринимательства в форме грантов, бесплатных консультаций, тренингов и технической поддержки.
Гранты Агентств по поддержке бизнеса меньшинств (MBDAC)	MBDA управляет сетью местных бизнес-центров, задачей которых является финансовая поддержка предприятий малого бизнеса меньшинств посредством предоставления доступа предпринимателям к капиталу, помощи в заключении контрактов и формировании конкурентных преимуществ на развивающихся рынках.

В целом, программы поддержки малого и среднего бизнеса Соединенных Штатов Америки предоставляют малым и средним предпринимателям множество преимуществ, включая субсидии, гарантии и займы, а также информацию и ресурсы, которые помогают им привлекать инвестиции. Эти программы помогают малым и средним предпринимателям получать доступ к инвестициям и развиваться. Являясь неотъемлемой частью экономического роста и развития страны, предоставляют малым и средним

предпринимателям возможность стать конкурентоспособными, расширять деятельность, создавать рабочие места, повышать благосостояние населения, способствовать развитию инноваций и технологий.

Список литературы:

1. <https://www.legalzoom.com/articles/24-small-business-grants-to-apply-for-in-2021-a-full-guide> - веб-статья «Гранты для малого бизнеса: где найти бесплатное финансирование»
2. <https://www.lendingtree.com/business/grant/> - веб-статья «Гранты малому бизнеса: как найти источники финансирования»
3. <https://www.businessnewsdaily.com/15758-government-grants-for-small-businesses.html> - веб-статья «Лучшие государственные гранты для малого бизнеса в 2023 году»
4. <https://www.nerdwallet.com/article/small-business/small-business-grants> - веб-статья «Гранты для малого бизнеса: где получить финансирование»

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРИОРИТЕТЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ.

ЮЛДАШЕВА НАДИРА ВИКТОРОВНА

Научный руководитель:
доц. кафедры «Финансы»

ЖЕНИСБЕКОВА НАЗЕРКЕ ЖЕНИСБЕКОВНА

студентка ТФИ,
направления обучения «Финансы и финансовые технологии»

Мировая экономика переживает непрерывную цифровую революцию. В подтверждение приведём статистику: по оценкам недавнего исследования, к 2025 году так называемая «глобальная сфера передачи данных» вырастет до 163 триллионов гигабайт с 16,1 триллиона гигабайт в 2016 году. Это десятикратное увеличение охватит данные, хранящиеся повсюду - от облака до наших портативных устройств. Это представляет собой почти невообразимые комбинации технологических преимуществ — и потенциальных сбоев.

Макроэкономические последствия этой цифровой революции также велики. Тем что, в странах с низким уровнем дохода, автоматизация может заменить многие трудоемкие производства. Рабочие места в этих странах могут мигрировать в сектор услуг.

Цифровизация финансов была стимулирована инновациями, охватываемыми термином «финтех». Проще говоря, финтех - это совокупность технологий, применение которых может повлиять на финансовые услуги. Это включает в себя искусственный интеллект, большие данные, биометрию и технологии распределенных реестров, такие как блокчейны. Финтех обещает более быстрые, дешевые, прозрачные и удобные для пользователя финансовые услуги. Это открывает перспективу расширения доступа к финансовым услугам, особенно в развивающихся странах.

На протяжении многих лет финтех рос и менялся в ответ на события в более широком технологическом секторе. В 2022 году этот рост определялся несколькими преобладающими тенденциями:

Мобильный банкинг: Сегодня в мире насчитывается более шести миллиардов мобильных телефонов, и из 1,7 миллиарда небанковских граждан 66% владеют мобильными телефонами. Это означает, что эти устройства являются ключевой целью для банков и других финансовых служб, стремящихся передать свои услуги в руки (в буквальном смысле) клиентов.

Искусственный интеллект (AI) и машинное обучение (ML): Технологии искусственного интеллекта и ML-технологий изменили масштабирование финтех-компаний,

переопределив услуги, которые они предлагают клиентам. Искусственный интеллект и ML могут снизить операционные расходы, повысить ценность, предоставляемую клиентам, и выявлять мошенничество. По мере того как эти технологии становятся все более доступными, приходится ожидать, что они будут играть все более важную роль в дальнейшем развитии финтеха — особенно по мере того, как все больше обычных банков переходят на цифровые технологии.

Блокчейн: Технология блокчейн позволяет осуществлять децентрализованные транзакции без участия государственного органа или другой сторонней организации. Технология и приложения блокчейна быстро развивались в течение многих лет, и эта тенденция, вероятно, сохранится по мере того, как все больше отраслей переходят на усовершенствованное шифрование данных. Быстрый, по-настоящему глобальный по охвату и с низкими комиссиями за обработку, блокчейн остается на пути к полному изменению облика финансовых транзакций по всему миру. У нее есть потенциал увеличить мировую экономику до 1,76 трлн долларов в течение следующего десятилетия, при этом две ведущие страны — Китай (440 млрд долларов) и США (407 млрд долларов) — получают наибольшую выгоду от технологии (PwC, 2020).

Еще одна область, находящаяся в стадии разработки, — это «умные контракты», которые могут обеспечить более безопасные и быстрые расчеты по сделкам на финансовых рынках. Эти контракты используют программное обеспечение для включения автоматических триггеров, которые разрешают транзакции без вмешательства человека. В сфере кредитования малые и средние предприятия могут получить более широкий доступ к финансированию и инвестиционным возможностям по мере снижения затрат и других барьеров для входа. Одним из примеров является Fintech Challenge в Сьерра-Леоне. Центральный банк этой африканской страны и ООН поощряют местные и региональные усилия по разработке приложений на основе финансовых технологий для облегчения кредитования фермеров в отдаленных районах.

Несколько отраслевых тенденций и рыночных условий сформировали стратегическое направление и потребность в цифровизации услуг по ценным бумагам. Настоящая цифровизация - это существенно больше, чем простая автоматизация: она должна включать в себя новые способы получения, обработки и воздействия на огромные объемы данных. Компаниям, предоставляющим услуги по ценным бумагам, рыночным продавцам и коммунальным службам требуется доступ к большим наборам данных, чтобы помочь выявить новые рыночные возможности, тенденции клиентов и продуктовые возможности. Регулирующие органы, с другой стороны, требуют прозрачности и нуждаются в данных, которые были бы доступны и упорядочены по всему предприятию. Это, в свою очередь, создает потребность в мощной аналитике в областях сопоставления с образцами и корреляции, а также интеллектуального анализа данных для выявления неудовлетворенных потребностей рынка и клиентов. Обслуживание клиентов по всему миру, в свою очередь, требует способности обрабатывать большие объемы транзакций, сохраняя при этом способность быстро реагировать на разрушительные изменения.

Однако за таким улучшением могут последовать непреднамеренные последствия, риски. Это может сказаться на финансовой стабильности — из-за сбоев существующих поставщиков услуг и бизнес-моделей. Нерегулируемые секторы могут создавать дополнительные операционные риски, связанные с киберпреступностью и аутсорсингом. Киберпреступность находится на подъеме, новые атаки происходят каждые 39 секунд. И, к сожалению, финтех-компании являются одной из наиболее распространенных целей хакеров. Это не должно вызывать удивления - люди все чаще полагаются на управление цифровыми деньгами, поэтому финтех-компании теперь имеют больше ценных данных для защиты, чем когда-либо прежде. Из-за этого даже крупные авторитетные учреждения, такие как национальные кредитные бюро и ведущие форекс-брокеры, могут пострадать от утечек данных. Так было в случае с Pepperstone, ведущей австралийской брокерской компанией, чьи

клиентские данные были украдены в августе 2020 года.

Обмен данными и интеграция на основе безопасности данных являются важной предпосылкой для совершенствования финансовых технологий. Предпосылкой науки и техники, способствующей усовершенствованному развитию финансов, является реализация обмена данными и интеграции на основе защиты конфиденциальности и безопасности данных, улучшение возможностей контроля рисков за счет анализа данных различных измерений и повышение точности и прозрачности контроля рисков в режиме реального времени. Благодаря непрерывному повторению анализа рисков данных и модельных алгоритмов мы можем предоставлять пользователям персонализированные услуги и продукты. Это непреодолимая и важная связь в развитии финансовых технологий с интеллектуальными финансами, но то, как правильно использовать технологии и как найти баланс между предотвращением рисков, защитой конфиденциальности и доступом к финансовым услугам, должно стать проверкой мудрости регулирующих органов, поставщиков финансовых услуг и сторон, предъявляющих спрос.

Участники рынка будут реагировать различными способами, чтобы создать новое видение рынков капитала завтрашнего дня. Силы регулирования, изменения структуры рынка и перераспределения участников рынка капитала будут продолжаться в течение следующего десятилетия. Тенденции в цифровизации будут ускоряться, и задача для признанных технологических фирм и операторов рынка будет заключаться в поиске правильных средств сотрудничества с новыми бизнес-моделями и инновационными технологиями. Одновременно партнерские отношения расширяются, и финтехи привлекают все больше и больше талантов из мира брокеров-дилеров и инвестиционно-банковских услуг для работы над созданием новых моделей для следующей волны инноваций. Участникам рынка необходимо постоянно развивать и внедрять инновации в свои бизнес-модели. Финтехи могут помочь сотрудникам перейти к новым бизнес-моделям и получить доступ к дополнительным карманам для роста.

Список литературы:

1. <https://nag.ru/material/32857>
2. Перспективы мировой экономики МВФ
3. Масленников В.В., Федотова М.А., Сорокин А.Н. Новые финансовые технологии меняют наш мир // Финансы: Теория и Практика. 2017. №2
4. <http://www.itu.int/>- сайт Международного союза электросвязи
<https://www.coinbureau.com/review/pepperstone/>