

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ
МИНИСТРЛІГІ**
АЛМАТЫ ҚАЛАСЫНЫҢ ЖАС ҒАЛЫМДАР КЕҢЕСІ
**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН**
СОВЕТ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ Г. АЛМАТЫ

**«ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ ҒЫЛЫМ МЕН БІЛІМНІң
ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫ: ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕР, ЖЕТИСТИКТЕР
МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ» АТТЫ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҒЫЛЫМИ-
ТӘЖІРИБЕЛІК КОНФЕРЕНЦИЯНЫң**

МАТЕРИАЛДАРЫ

10 сәуір 2023 ж



МАТЕРИАЛЫ
**МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ**
**«ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ И
ОБРАЗОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И
ПЕРСПЕКТИВЫ»**
10 апреля 2023 г

УДК 378

ББК 74.58

И 93

ISBN 985-8769-55-335-5

«Қазіргі заманғы ғылым мен білімнің инновациялық дамуы: өзекті мәселелер, жетістіктер мен перспективалар», халықаралық ғылыми-практикалық конф.материалдары. // - «Инновационное развитие современной науки и образования: актуальные вопросы, достижения и перспективы: Сборник материалов международной научно-практической конференции студентов и молодых ученых / Алматы: совет молодых ученых, 2023г – Каз., рус.

В сборнике материалов Международной научно-практической конференции «Инновационное развитие современной науки и образования: актуальные вопросы, достижения и перспективы» раскрываются актуальные проблемы науки, образования общественного развития.

Материалы отражают современный спектр научных исследований и рассчитаны на преподавателей, научных сотрудников и студентов высших учебных заведений.

«Қазіргі заманғы ғылым мен білімнің инновациялық дамуы: өзекті мәселелер, жетістіктер мен перспективалар» Халықаралық ғылыми-практикалық конференциясының материалдар жинағы ғылымның, білімнің, әлеуметтік дамудың өзекті мәселелерін ашады.

Материалдар ғылыми зерттеулердің заманауи спектрін көрсетеді және жоғары оқу орындарының оқытушылары, зерттеушілері мен студенттеріне арналған.

УДК 378

ББК 74.58

ISBN 985-8769-55-335-5

© Совет молодых ученых -2023г

ОБЩЕСТВЕННО-ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

УДК 629.4.014

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ ВЕРОЯТНОСТНОГО АНАЛИЗ НАДЕЖНОСТИ ЭЛЕМЕНТОВ ГРУЗОВОГО ВАГОНА

Турсымбекова Закира Жамбыловна

к.т.н., доцент Казахский университет путей сообщение,
г.Алматы,Казахстан

Садыкова Оксана Ильисовна,

к.п.н., доцент Российской университет транспорта,
г. Москва, Россия

Сергеев Константин Александрович

д.т.н., профессор Российский университет транспорта,
г. Москва, Россия

Левчук Татьяна Васильевна

к.физ.-мат.н., доцент Российской университет транспорта,
г. Москва, Россия

Аннотация

В данной статье обоснована практическая значимость вероятностных методов исследования надежности элементов грузовых вагонов на всех этапах проектирования и эксплуатации. Выявлены конкретные задачи, которые необходимо решить для целенаправленного вероятностного исследования надежности элементов грузового вагона. При написании статьи авторы использовали теоретические методы: изучение исследований в данной области, анализ технической информации и документации.

Ключевые слова: грузовой вагон, надежность, вероятностные методы.

Аннотация

Бұл мақалада жобалау мен пайдаланудың барлық кезеңдерінде жүк вагондары элементтерінің сенімділігін зерттеудің ықтималды әдістерінің практикалық маңыздылығы негізделген. Жүк вагоны элементтерінің сенімділігін мақсатты ықтималды зерттеу үшін шешілуі қажет нақты міндеттер анықталды. Мақала жазу кезінде авторлар теориялық әдістерді қолданды: осы саладағы сұрыптауларды зерттеу, техникалық ақпарат пен құжаттаманы талдау.

Түйінді сөздер: жүк вагоны, сенімділік, ықтималдық әдістері.

Abstract

This article substantiates the practical significance of probabilistic methods for studying the reliability of freight car components at all stages of design and operation. Specific tasks have been identified that need to be solved for a targeted probabilistic study of the reliability of freight car elements. When writing the article, the authors used theoretical methods: the study of research in this field, the analysis of technical information and documentation.

Keywords: *freight car, reliability, probabilistic methods.*

Для повышения эффективности и безопасности использования грузовых вагонов важнейшее значение имеет вероятностный анализ надежности его элементов, а также совершенствование практических методов исследования надежности. Только на основе вероятностного анализа надежности можно разработать эффективные мероприятия по повышению долговечной и безотказной работы деталей и узлов грузового вагона, сформулировать обоснованные требования по надежности применительно к заданным условиям эксплуатации, оценить уровень безотказности изделий и решить многие другие важные технические задачи.

В предлагаемой статье основное внимание уделено проблеме выделения ряда задач, способствующих обоснованию и подбору вероятностных методов исследования структурной надежности сложных систем (в нашем случае элементов грузовых вагонов). Отметим, что при проектировании грузовых вагонов основной задачей конструктора является выбор таких конструктивно-технологических мер, которые обеспечивали бы необходимую долговечность и безотказность узлов и деталей грузового вагона. Для этого приходится выполнять расчеты на прочность, износостойкость и др.. Эффективность подобного подхода к изучению надежности элементов грузовых вагонов подтверждается многолетним опытом организации комплексных исследований их надежности [1-4].

Грузовой вагон, является сложной инженерной конструкцией, насыщенной разнообразными комплектующими элементами. К элементам грузового вагона относятся ходовые части, кузов и рама вагона, ударно-тяговые приборы и тормозное оборудование. Для поддержания всех этих элементов в работоспособном состоянии требуются определенные затраты на техническое обслуживание и ремонты. Одни только плановые ремонты за весь срок службы вагона приводят к простоям общей продолжительностью до 28 % эксплуатационного времени. Эти затраты могут значительно возрасти из-за недостаточной надежности элементов грузового вагона или отсутствия запасных частей. При неблагоприятном стечении обстоятельств отказ элемента грузового вагона может привести к особо тяжелым последствиям вплоть до гибели людей. Таким образом, основная цель изучения надежности элементов грузового вагона

обеспечение их безотказной работы, а также минимизация затрат времени и средств на техническое обслуживание и ремонт за установленный срок службы до его списания. Это предусматривает вероятностный анализ надежности элементов грузового вагона на всех этапах проектирования и эксплуатации путем решения ряда конкретных задач. Рассмотрим наиболее важные из них.

Первая задача заключается в определении элементов грузового вагона, надежность которых не удовлетворяет требованиям эксплуатации на железнодорожном транспорте и снижает общий уровень надежности изделия. Задача решается путем сбора информации об отказах в эксплуатации с последующей разработкой конструктивно-технологических мероприятий по устранению причин отказов серийно изготавляемых объектов. Этому способствует существующая система гарантийных обязательств поставщиков по устраниению дефектов на основе предъявляемых рекламационных актов. Менее эффективно и оперативно устраняются дефекты изделий после истечения гарантийных сроков. Поэтому для решения первой задачи очень важно совершенствовать систему сбора информации о недостатках основных элементов грузового вагона и разработки, согласованных между поставщиком и заказчиком решений по улучшению ее качества

Вторая задача вероятностного анализа надежности элементов грузового вагона состоит в определении показателей безотказности, необходимых для оценки уровня качества, с последующим составлением плана мероприятий по их совершенствованию. Для этого применяются сравнительно простые вероятностные и статистические методы расчета показателей надежности. Главная проблема заключается в организации системы сбора данных об отказах, их накоплении и обработке в организациях потребителей и поставщиков вагонов.

Третья задача — разработка или корректировка нормативов периодичности и объема ремонтов грузовых вагонов, а также норм расхода запасных частей. Для решения этой задачи требуются более достоверные и точные исходные данные о надежности элементов грузового вагона, полученные не только во время эксплуатации, но и при дефектации изделий во время ремонтов. Поэтому число подконтрольных объектов приходится ограничивать на основе правил планирования наблюдений. Для обоснования нормативов необходимо совершенствовать методы вероятностного анализа распределений долговечности изделий.

Четвертая задача решается одновременно с тремя первыми; она заключается в совершенствовании требований по надежности и правил проектирования элементов грузовых вагонов с учетом вероятностной природы возникновения отказов. Здесь, кроме изучения опыта эксплуатации, необходимы специальные исследования, направленные на обеспечение надежности конструктивными и технологическими методами

(повышение прочности, износостойкости, коррозионной стойкости и т. п.). Этую задачу, как правило, решают научно-исследовательские организации поставщика, иногда совместно с заказчиком.

Пятая задача состоит в разработке вероятностно-статистических методов прогнозирования надежности при эксплуатации грузовых вагонов путем проведения диагностирования. В настоящее время еще не для всех видов отказов машин и механизмов разработаны инженерные и вероятностные методы прогнозирования надежности. Требуются специальные исследования, организованные как в лабораторных так в натурных условиях различного назначения для накопления достоверного статистического материала.

К шестой задаче можно отнести определение причин недостаточной надежности того или иного элемента грузового вагона и разработку технических мероприятий по их устранению. Причины низкой надежности выявляются расчетными, экспериментальными и вероятностными методами. В состав работ по исследованию причин недостаточной надежности входит изучение вероятностных характеристик фактической долговечности рассматриваемых элементов грузовых вагонов. Для разработки рекомендаций по устранению причин отказов необходимо изучить передовую технологию ремонта и производства грузовых вагонов. При исследовании надежности во время эксплуатации удается также получить исходные данные для решения еще одной важной задачи — определения объектов без разборной диагностики с последующей разработкой средств и методов этого перспективного направления технического обслуживания и ремонта грузового вагона.

Рассматривая задачи в области надежности, можно наметить два основных этапа вероятностного анализа. На первом этапе устанавливается фактическая (хотя и не всегда точная) картина надежности и выявляются «слабые звенья» в системах, из которых состоят грузовые вагоны. На втором этапе производится более глубокое изучение надежности элементов вагонов на основе анализа вероятностной и физической сущности отказов. Только с помощью методов, применяемых на втором этапе, может быть достигнута основная цель исследования надежности — обеспечение требуемого уровня безотказности, долговечности и ремонтопригодности грузового вагона в целом.

Авторами статьи получены следующие результаты: на основе проведенного исследования выявлены шесть задач для целенаправленного вероятностного анализа надежности элементов грузового вагона на всех этапах его проектирования и эксплуатации.

Вывод: подход исследования интересен как начальный этап построения модели исследования вероятностного анализа надежности элементов грузового вагона. Задачи, которые указаны выше, обычно решаются применительно к любому обезличенному изделию. Однако

большой экономический эффект можно получить и при изучении надежности каждого конкретного элемента грузового вагона в полевых условиях или при стендовых испытаниях. С помощью сравнительно простых вероятностных методов анализа работоспособности и износа деталей вагона имеется возможность подготовить обоснованные предложения по продлению межремонтных ресурсов в одних случаях (при большом запасе надежности) или увеличению дополнительной поставки запасных частей в других (в случае низкой надежности). Умение анализировать данные о надежности может оказать помощь обслуживающему персоналу при разборе причин аварийных случаев, если аварийный отказ произошел из-за конструктивных и технологических недостатков, а не из-за нарушения правил технической эксплуатации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУР

1. Шубин, Р.А. Ш951 Надёжность технических систем и техногенный риск : учебное пособие / Р.А. Шубин. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 80 с. – 50 экз. – ISBN 978-5-8265-1086-5.
2. Гефан Г.Д. Экономико-математические методы и модели. Курс математики, ориентированный на использование компьютера. Ч.1. Некоторые методы исследования операций – Иркутск : ИрГУПС, 2009 – 208 с.
3. Гефан Г.Д. Основы математической статистики – Иркутск : ИрГУПС, 2011, 72 с.
4. Венгерский Е. Вероятностные методы в проектировании транспорта–М.; Транспорт, 1979, 316 с.
5. С.П. Филонов. Тепловоз 2ТЭ116. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://sinref.ru/000_uchebniki/05300_transport_jd_teplovozi/130_teplovoz_2te16_izdanie2_filonov_1985/175.htm. свободный - (04.05.2019).
6. Маневровые локомотивы. [Электронный ресурс].–Режим доступа: <http://www.myswitcher.ru/books/rudaia/rudaia29.html>. свободный - (04.05.2019).
7. Смирнов В.П. Непрерывный контроль температуры предельно нагруженного оборудования электровоза: Монография / В.П.Смирнов. – Иркутск: Изд-во Иркут.гос.ун-та, 2003. – 328 с.
8. Смирнов В.П. Основы повышения функциональной надежности электровоза / В.П.Смирнов. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока – Новосибирск: НГАВТ, - 2003. – Вып. 3 – С. 179 - 184
9. Способы определения состояния изоляции тяговых электрических машин / В.П.Смирнов [и др.] // Современные проблемы железнодорожного транспорта [электронный ресурс]: сборник трудов по результатам международной интернет-конференции / Под общ. ред. д-ра

техн. наук, проф. К.А.Сергеева: в 2-х т. – Москва: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский университет транспорта», 2019., с. 178 - 184

ПОРЯДОК ПОСТУПЛЕНИЕ НА ГОСУДАРСТВЕННУЮ СЛУЖБУ В СТРАНАХ СНГ

РАНХиГС при ПРЕЗИДЕНТЕ РФ

Институт государственной службы и управления

студент 2 курса, группы ЗМ20-2

заочная форма обучения

Дильдаев Рахимжан Мырзаханович

В современных условиях государственная служба рассматривается как важнейший институт государства и общества. Потенциал любого государства зависит от деятельности профессиональных должностных лиц, кадров, обладающих широкими знаниями и профессиональными навыками. Эффективное использование административной власти государственными служащими находится в прямой зависимости от качества кадрового состава государственной службы. В этой связи особую актуальность приобретает исследование вопросов, связанных с поступлением на государственную службу. В статье данный вопрос исследуется в контексте стран Соодружества Независимых Государств(СНГ).

Выработка достаточно четко продуманной и научно обоснованной кадровой политики, адекватной правовой модели государственного управления представляется важнейшей задачей государственного строительства. Е.В. Охотский понимает под кадрами государственного управления особую социальную группу обладающих соответствующим социально-правовым статусом и состоящих в социально-трудовых отношениях с государственными органами, учреждениями и организациями [1]. Очень многое будет зависят от того на кого будет возложено решение задач государственного управления.

Если в развитых странах мира проблемы государственной службы находили постепенное решение эволюционным путем, то в странах СНГ эти проблемы приходится решать в ускоренном порядке. При этом необходимо отметить, что при решении указанных проблем имеется возможность использовать передовой опыт зарубежных стран.

Порядок поступления на государственную службу детально регулируется законодательством о государственной службе многих стран мира. В этих законах четко регламентируются правила приема на государственную службу. К числу основных вопросов, регулируемых

законодательно, относятся требования, предъявляемые к кандидатам на занятие государственной должности, а также порядок приема на государственную службу.

Соответствующие положения находят отражение и в законах стран СНГ. Например, в Республике Казахстан вопросу поступления на государственную службу посвящена отдельная глава закона, а в Российской Федерации и Кыргызской Республики – в главе закона, посвященной прохождению государственной службы содержатся статьи, регламентирующие поступление на государственную службу.

В странах СНГ законодательство о государственной службе находится еще на ранней стадии своего развития. В странах постсоветского пространства для решения задач реформирования системы государственного управления и государственного аппарата, в условиях рыночной экономики в середине 1990-х годов были приняты первые законы о государственной службе.

Занятие государственной должности в Республике Беларусь реализуется через заключение контракта. Вопросы поступления, прохождения и прекращения государственной службы в контракте имеют ряд особенностей по сравнению с общими положениями трудового законодательства.

Руководитель государственного органа заключает письменный контракт с государственным служащим на срок не менее одного года. Данный документ является основанием для издания приказа, распоряжения, иного акта государственного органа о назначении на должность.

В приложении к Положению о порядке и условиях заключения контрактов с государственными служащими, утвержденному постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 07.10.2003 №1271 приведена Примерная форма контракта с государственным служащим которому должны соответствовать контракты заключаемые с лицами, поступающим на государственную службу[2].

Вместе с тем предусмотрена возможность заключения срочного трудового договора в порядке и на условиях, предусмотренных трудовым законодательством с гражданами, поступающими на государственную службу на период выполнения обязанностей временно отсутствующего государственного служащего.

Контракт может быть заключен с гражданином, достигшим возраста совершеннолетия (18 лет). Отдельно следует подчеркнуть, что ныне действующее законодательство содержит норму устанавливающее предельный возраст пребывания на государственной службе, который составляет 65 лет, исключение составляют случаи, предусмотренные законодательными актами Республики Беларусь.

Законом Кыргызской Республики "О государственной службе" установлены классные чины государственных служащих. В соответствии с

нормами Положения о проведении квалификационных экзаменов предусмотрено сдача государственными служащими квалификационного экзамена в соответствии с квалификационными требованиями занимаемой ими должности [3]. Ответственными за проведение квалификационного экзамена с распределением функций определены аттестационно-конкурсная комиссия и кадровая службы государственных органов.

Функция по установлению квалификации государственного служащего возложены на Аттестационно-конкурсную комиссию. Основой для установления квалификации государственного служащего являются личные знания и навыки необходимые при выполнении функций на определенной государственной должности. После установлению квалификации государственного служащего комиссия должна дать предложение о присвоении или отказе в присвоении классного чина госслужащему.

Предложение комиссии является юридическим основанием для принятия соответствующим руководителем государственного органа решения о присвоении государственному служащему классного чина в порядке, установленном законодательством Кыргызской Республики.

Законодательное разделение государственных должностей на политические и административные стало результатом внедрения в Республике Казахстан новой модели государственной службы. Статья 7 Закона Республики Казахстан от 23 июля 1999 г. №453-І "О государственной службе" устанавливает указанную классификация должностей государственных служащих [4].

Прежняя казахстанская патронажная система государственной службы имела серьезные недостатки, обусловившие необходимость такого разделения должностей. К таким недостаткам следует отнести: при отборе на государственную службу и дальнейшем продвижении руководствовались принципом личной преданности; низкая заинтересованность государственных служащих в повышении своего профессионального уровня; низкий уровень социальной защищенности госслужащих, высокий уровень коррумпированности государственного аппарата; отсутствие постоянного кадрового обновления.

Действующая Конституция Республики Казахстан закрепляет равное право граждан на доступ к государственной службе. Согласно ч. 4 ст. 33 Конституции требования, предъявляемые к кандидату на должность государственного служащего, обусловливаются только характером должностных обязанностей и устанавливаются законом [5].

Процесс поступления на государственную службу в Республике Казахстан состоит из нескольких этапов. Понятием «конкурс» охватываются все этапы поступления на государственную службу. При появлении в государственном органе открытых вакантных должностей

предусматривается обязательное проведение конкурсного отбора кандидатов.

Информация о вакантных должностях должна быть в обязательном порядке размещена на Интернет-ресурсах государственных органов, имеющих вакантные должности и объявивших конкурс, и Агентства Республики Казахстан по делам государственной службы.

При поступлении на государственную службу граждане проходят следующие этапы отбора:

- тестирование на знание государственного языка и законодательства Республики Казахстан;

- тестирование на оценку личных качеств;

- конкурс на занятие административной государственной должности.

В Казахстане при смене политических государственных служащих предусмотрены механизмы защиты административных государственных служащих. Продолжается работа по совершенствованию институтов и механизмов управления, формированию качественного кадрового резерва и порядка проведения конкурсного отбора.

Для повышения результативности процесса развития государственной службы в странах СНГ необходимо обеспечить постоянный обмен опытом между странами в этой области, что будет способствовать выявлению общих проблем и успешному поиску эффективных решений.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Охотский Е. В. Теория и механизмы современного государственного управления: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2016. С. 120.

2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 7 октября 2003 года № 1271 «Об утверждении Положения о порядке и условиях заключения контрактов с государственными служащими»

3. Положение о порядке проведения квалификационного экзамена государственных служащих Кыргызской Республики. Утверждено Указом Президента Кыргызской Республики от 24 октября 2005 года № 485.

4. Закон Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года № 416-V «О государственной службе Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.07.2021 г.)

5. Конституция Республики Казахстан (принята на республиканском референдуме 30 августа 1995 года) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 23.03.2019 г.)

ПРИНЦИПЫ ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ОТ РАДИАКТИВНОГО ЗАГРЯЗНЕНИЯ В НАЦИОНАЛЬНОМ И МЕЖДУНАРОДНОМ ПРАВЕ

Арчакова Екатерина Евгеньевна магистрантка Алматинского
гуманитарно-экономического университета

Аннотация. комплексный сопоставительный анализ законодательства об охране окружающей среды от радиационного загрязнения как стран, понесших наибольший вред от использования атомного оружия и активно использующих атомную промышленность. Такой анализ необходим для выработки единых теоретических положений и научно-практических рекомендаций по вопросам совершенствования отечественного экологического, административного, уголовного и иного законодательства.

Ключевые слова: охрана окружающей среды, радиационное загрязнение, государственный контроль, природный ресурс.

Түйіндеме. Аннотация. атом қаруын қолданудан және атом өнеркәсібін белсенді қолданғаннан көп зиян шеккен елдер ретінде қоршаған ортаны радиациялық ластанудан қорғау туралы заңнаманы кешенді салыстырмалы талдау. Мұндай талдау отандық экологиялық, әкімшілік, қылмыстық және басқа заңнамаларды жетілдіру бойынша біртұтас теориялық ережелер мен ғылыми-практикалық ұсыныстарды әзірлеу үшін қажет.

Түйін сөздер: қоршаған ортаны қорғау, радиациялық ластану, мемлекеттік бақылау, табиғи ресурстар.

Annotation. a comprehensive comparative analysis of legislation on the protection of the environment from radiation pollution as the countries that suffered the greatest harm from the use of atomic weapons and actively using the nuclear industry. Such an analysis is necessary for the development of unified theoretical provisions and scientific and practical recommendations on the improvement of domestic environmental, administrative, criminal and other legislation.

Key words: environmental protection, radiation pollution, state control, natural resource.

Исследование принципиальных начал государственной политики в области охраны окружающей среды от радиоактивного загрязнения необходимо для осознания всего механизма противодействия человечества

угрозам, создаваемым радиацией. Эти принципы определены нормами международного и национального права.

Принципы права, воплощают в себе социальную природу права, отражают закономерности его развития и используются на практике как наиболее общие ориентиры поведения. Исследователи в области теории права сходятся в том, что принцип права — это основополагающая идея, исходное (руководящее) начало тем или иным образом зафиксированное в праве.

Принципы права представляют собой основные идеи, исходные положения или ведущие начала процесса его формирования, развития и функционирования. Отражаясь, прежде всего в нормах права, принципы пронизывают всю правовую жизнь общества, всю систему страны. Они характеризуют не только сущность, но и содержание права, отражают не только его внутреннее строение, статику, но и весь процесс его применения, его динамику. Принципы права оказывают огромное влияние на весь процесс подготовки нормативных актов, их издания, установления гарантий соблюдения правовых требований. Принципы права выступают в качестве своеобразной несущей конструкции, на основе которой покоятся и реализуются не только нормы, институты или отрасли, но и вся его система. Принципы служат основным ориентиром всей правотворческой, правоприменительной и правоохранительной деятельности государственных органов. От степени их соблюдения в прямой зависимости находится уровень слаженности, стабильности и эффективности правовой системы. Имея общеобязательный характер, принципы права способствуют укреплению внутреннего единства и взаимодействия различных его отраслей и институтов, правовых норм и правовых отношений, субъективного и объективного права.

Принципы права не являются произвольными по своему характеру, а объективно обусловлены экономическим, социальным, политическим строем общества, существующим в той или иной стране, социально-классовой природой государства и права, характером господствующего в стране политического и государственного режимов, основными принципами построения и функционирования политической системы того или иного общества.

Это особо ощутимо в сфере экологического права. Бекишева С.Д., отмечает, что: «в настоящее время сформирована система принципов экологического права. Ряд из них указан в нормативно-правовых актах достаточно определенно, а некоторые вытекают из содержания этих источников права» [1].

По мнению Бринчука М.М. «соблюдение принципов может служить мерилом правового и социального характера государства, эффективности всей деятельности по обеспечению национального природопользования и охраны окружающей среды, защите экологических прав и законных

интересов человека и гражданина. Право окружающей среды основано как на общих принципах права, так и на отраслевых принципах (в частности экологических). Отраслевые могут быть выражены в специальных нормах принципах или выведены из анализа правовых норм» [2, с. 88-89].

Основные принципы экологического права являются:

1) обеспечение устойчивого развития Республики Казахстан подразумевает, что устойчивое развитие - гармоничное (правильное, равномерное, сбалансированное) развитие – это процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений, также можно отметить, что экологические основы устойчивого развития Республики Казахстан рассмотрены в статье Экологического кодекса РК [3].

2) обеспечение экологической безопасности. Согласно ст. 4 Закона РК «О национальной безопасности РК» экологическая безопасность является одним из разновидностей национальной безопасности. Согласно этому же закону экологическая безопасность это состояние защищенности жизненно важных интересов и прав человека и гражданина, общества и государства от угроз, возникающих в результате антропогенных и природных воздействий на окружающую среду [4];

3) эко системный подход при регулировании экологических отношений теснейшим образом связан с принципом рационального использования природных ресурсов. Объективно он предопределяется взаимосвязью и взаимообусловленностью процессов и явлений в природе. Другими словами, при использовании одного природного ресурса, например недр, может оказываться вредное воздействие на почвы, воды, атмосферный воздух, растительный и животный мир. Принцип эко системного подхода вытекает из требований законодательства об охране окружающей среды. Его содержанием являются правовые требования о предупреждении, недопущении причинения вреда в процессе использования конкретного природного ресурса другим природным объектам и окружающей среде [2, с32];

4) государственное регулирование в области охраны окружающей среды и государственное управление в области использования природных ресурсов. Экологическое регулирование - это система активных законодательных, административных и экономических мер и рычагов влияния, которые используют государственные органы различного уровня для принуждения загрязнителей окружающей среды ограничения выбросов вредных веществ в природные и техногенные среды, а также для материального стимулирования добросовестных природопользователей [1,

c13], а государственное экологическое управление – это государственно-правовой механизм охраны окружающей среды.

5) обязательность превентивных мер по предотвращению загрязнения окружающей среды и нанесения ей ущерба в любых иных формах;

6) неотвратимость ответственности за нарушение экологического законодательства Республики Казахстан;

7) обязательность возмещения ущерба, нанесенного окружающей среде;

8) платность и разрешительный порядок воздействия на окружающую среду. Принцип «загрязнитель платит» означает, что предприятия, оказывающие негативное влияние на окружающую среду посредством осуществления своей хозяйственной деятельности должны нести расходы по осуществлению мер по компенсации экологического ущерба окружающей среде. Физические и юридические лица, являясь «де-юре» загрязнителем, должны нести все расходы по мероприятиям, направленным на ликвидацию этого загрязнения или снижения его до уровня, максимально соответствующего нормативам качества окружающей среды. Однако во многих государствах СНГ принцип «загрязнитель платит» на практике обворачивается принципом «платить за право загрязнять», поскольку многим организациям проще заплатить штраф (или вообще не вносить плату за негативное воздействие), чем осуществлять дорогостоящую природоохранную деятельность;

9) применение наилучших экологически чистых и ресурсосберегающих технологий при использовании природных ресурсов и воздействии на окружающую среду;

10) взаимодействие, координация и гласность деятельности государственных органов по охране окружающей среды;

11) стимулирование природопользователей к предотвращению, снижению и ликвидации загрязнения окружающей среды, сокращению отходов;

12) доступность экологической информации играет одну из важных ролей при восстановлении окружающей среды, так как только при наличии информации можно уменьшить количество жертв;

13) обеспечение национальных интересов при использовании природных ресурсов и воздействии на окружающую среду, данный принцип предусматривает возможность первоочередного предоставления пользования природными ресурсами казахстанским природопользователям;

14) гармонизация экологического законодательства Республики Казахстан с принципами и нормами международного права, на наш взгляд данный принцип является одним из основополагающих.

15) презумпция экологической опасности планируемой хозяйственной и иной деятельности и обязательность оценки воздействия на окружающую среду и здоровье населения при принятии решений о ее осуществлении.

Необходимость формирования единых международных экологических принципов объясняется Хлестаковым О.Н. тем, что «все народы мира кровно заинтересованы в сохранении природных ресурсов Земли. В какой-то мере можно говорить, например, о такой закономерности: дальнейшее нормальное существование человечества представляется возможным без существенных изменений основных характеристик окружающей среды за время одного поколения. Осуществление этой закономерности требует активного многостороннего (международного) сотрудничества и рационального использования природных ресурсов. Разработка международно-правовых принципов и норм, касающихся предотвращения дальнейшего загрязнения окружающей среды, - общее дело всех государств» [1, с. 96]

В понимании принципы международного сотрудничества в области окружающей среды изложены в Декларации по окружающей среде и развитию открытой для подписания на Международной Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро 3-14 июня 1992 года. Декларация Рио подтвердила принципы Стокгольмской Декларации и установила в качестве новой цели – установление нового глобального и справедливого сотрудничества между государствами путем создания новых уровней сотрудничества для сохранения целостности глобальной системы окружающей среды.

К числу этих принципов относится:

«- Забота о людях занимает центральное место в усилиях по обеспечению устойчивого развития. Они имеют право на здоровую и плодотворную жизнь в гармонии с природой; в соответствии с Уставом Организации Объединенных Наций и принципами международного права государства имеют суверенное право разрабатывать свои собственные ресурсы согласно своей политике в области окружающей среды и развития и несут ответственность за обеспечение того, чтобы деятельность в рамках их юрисдикции или контроля не наносила ущерба окружающей среде других государств или районов за пределами действия национальной юрисдикции; право на развитие должно быть реализовано, чтобы обеспечить справедливое удовлетворение потребностей нынешнего и будущих поколений в областях развития и окружающей среды; для достижения устойчивого развития защита окружающей среды должна составлять неотъемлемую часть процесса развития и не может рассматриваться в отрыве от него; все государства и все народы сотрудничают в решении важнейшей задачи искоренения бедности – необходимого условия устойчивого развития – в целях уменьшения разрывов в уровнях жизни и более эффективного удовлетворения потребностей большинства населения мира; особому положению и потребностям развивающихся стран, в первую очередь наименее развитых и экологически наиболее уязвимых стран, придается особое значение.

Международные действия в области окружающей среды и развития должны быть также направлены на удовлетворение интересов и потребностей всех стран; государства сотрудничают в духе глобального партнерства в целях сохранения, защиты и восстановления здорового состояния и целостности экосистемы Земли. Вследствие своей различной роли в ухудшении состояния глобальной окружающей среды государства несут общую, но различную ответственность.

Развитые страны признают ответственность, которую они несут в контексте международных усилий по обеспечению устойчивого развития с учетом стресса, которые претерпевает общество для глобальной окружающей среды, и технологий и финансовых ресурсов, которыми они обладают; для достижения устойчивого развития и более высокого качества жизни для всех людей государства должны ограничить и ликвидировать нежизнеспособные модели производства и потребления и поощрять соответствующую демографическую политику; государства должны сотрудничать в целях укрепления деятельности по наращиванию национального потенциала для обеспечения устойчивого развития благодаря углублению научного понимания путем обмена научно-техническими знаниями и расширения разработки, адаптации, распространения и передачи технологий, включая новые и новаторские технологии; экологические вопросы решаются наиболее эффективным образом при участии всех заинтересованных граждан – на соответствующем уровне.

На национальном уровне каждый человек должен иметь соответствующий доступ к информации, касающейся окружающей среды, которая имеется в распоряжении государственных органов, включая информацию об опасных материалах и деятельности в их общинах, и возможность участвовать в процессах принятия решений. Государства развиваются и поощряют информированность и участие населения путем широкого предоставления информации. Обеспечивается эффективная возможность использовать судебные и административные процедуры, включая возмещение и средства судебной защиты; государства принимают эффективные законодательные акты в области окружающей среды. Экологические стандарты, цели регламентации и приоритеты должны отражать экологические условия и условия развития, в которых они применяются. Стандарты, применяемые некоторыми странами, могут быть неуместными и сопряженными с необоснованными экономическими и социальными издержками в других странах, в частности в развивающихся странах; для более эффективного решения проблем ухудшения состояния окружающей среды государства должны сотрудничать в деле создания благоприятной и открытой международной экономической системы, которая привела бы к экономическому росту и устойчивому развитию во всех странах. Меры в области торговой политики, принимаемые в целях

охраны окружающей среды, не должны представлять собой средства произвольной или неоправданной дискриминации или скрытого ограничения международной торговли. Следует избегать односторонних действий по решению экологических задач за пределами юрисдикции импортирующей страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бекишева С.Д. Экологическое право Республики Казахстан. Учебное пособие. – Караганда: Арко, 2019. – 472 с.
2. Бринчук М.М. Экологическое право (право окружающей среды). Учебник для высших юридических заведений. – Москва: Юристъ, 2020. – 688 с.
3. Модельный закон Совета Европы. Об охране окружающей среды: от 2014 г. – Страсбург, 2014.
4. Кодекс Республики Казахстан от 2 января 2021 года № 400-VI «Экологический кодекс Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.03.2023 г.)
https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=39768520

УДК 343. 2/7

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ АКТАМ ЭКСТРЕМИЗМА И ТЕРРОРИЗМА

Коряков Артём Валерьевич
магистрант Оренбургского государственного университета

Резюме

В статье анализируются основные направления противодействия терроризму и экстремизму в современных условиях. Отмечается, что всплеск данных преступлений и многочисленность жертв вызывают беспокойство у всего мирового сообщества, что отсутствует апробированный план действий по борьбе, когда каждая страна самостоятельно занимается урегулированием указанной проблемы. Делается вывод, что необходимо сосредоточение международных усилий на вопросах выявления и пресечения финансовой и материальной поддержки терроризма и экстремизма.

Ключевые слова: акт терроризма, экстремизм, противодействие.

Түйін

Мақалада қазіргі жағдайда терроризм мен экстремизмге қарсы іс-кимылдың негізгі бағыттары талданады. Бұл қылмыстардың көбеюі және

құрбандардың көптігі бүкіл әлемдік қауымдастықты алаңдатады, әр ел атап ғана мәселені өз бетінше шешікен кезде бұл аурумен күресу мүмкін емес. Терроризм мен экстремизмді күресуде қаржылық және материалдық қолдауды анықтау және жолын кесу мәселелеріне халықаралық күшіңдерді шоғырландыру қажет деген қорытындыға келеді.

Түйінді сөздер: терроризм актісі, экстремизм, қаржылық..

The resume

The article analyzes the main directions of countering terrorism and extremism in modern conditions. It is noted that the surge in these crimes and the large number of victims cause concern to the entire world community that there is no proven action plan to combat when each country independently deals with the settlement of this problem. It is concluded that it is necessary to focus international efforts on the issues of identifying and suppressing financial and material support for terrorism and extremism.

Keywords: an act of terrorism, extremism, counteraction.

Высокая степень общественной опасности заключается в том, что в основе терроризма и экстремизма лежит стремление субъекта посеять у окружающих страх, панику, парализовать социально полезную деятельность граждан, нормальное функционирование органов власти и управления и тем самым достичь своих антиобщественных целей.

Экстремизм может быть выполнены любым способом, но они всегда направлены на подрыв государственной власти и возникновение чувства неуверенности и страха у населения. Как правило, совершение террористического акта вызывает отрицательную оценку не только внутри каждого конкретного государства, но и в целом международного сообщества

Особую опасность и распространение терроризм получил во второй половине XIX века и в XX веке.

Самым масштабным актом терроризма можно считать события 11 сентября 2001 года в США, когда захваченные террористами пассажирские авиалайнеры были обрушены на два небоскреба – Всемирного торгового центра в Нью-Йорке и на здание Пентагона (министерства обороны) в Вашингтоне, в результате чего были убиты и ранены тысячи граждан.

Терроризм, как и современная транснациональная организованная преступность не знает границ. Если обратить внимание на международную практику, то нетрудно заметить ее повышающуюся общественную опасность со стороны терроризма. Современное общество стало «привыкать» к террористическим и экстремистским актам, происходящим в последнее время в Турции, Ливии, Афганистане, Ираке, Сирии и других странах дальнего зарубежья.

Подвергнуты террористическим нападениям и некоторые страны ближнего зарубежья, такие как Россия, Узбекистан и другие. Факты

проявления терроризма имели место и в Казахстане (события в г. Актобе и г. Алматы зимой 2022 года).

По мнению ученых, терроризм и экстремизм, принявший беспрецедентный размах во второй половине XX века, является одной из острейших проблем, стоящих сегодня перед человечеством. Резкое усиление его отрицательного воздействия на развитие международных отношений и внутригосударственную жизнь многих стран свидетельствует, что терроризм стал одним из наиболее опасных вызовов международной безопасности и превратился в глобальную проблему [1, с.8].

Терроризм стал предметом исследования ученых криминологов стран дальнего и ближнего зарубежья. По этой проблеме защищены кандидатские и докторские диссертации, изданы учебные пособия, монографии и научные статьи. Данная проблема обсуждается на Международных научно-практических конференциях, большинство ученых поддерживают идею его предупреждения, а затем уже борьбы. Поскольку терроризм, как и серьезное заболевание, легче предотвратить, предупредить, чем лечить и устранять его последствия.

Предупреждение терроризма осуществляется также в процессе
сотрудничества правоохранительных органов РФ со спецслужбами стран
ближнего и дальнего зарубежья.

Тerrorистические акты, имевшие место в последние годы в Республике Казахстан показывают, что проблема борьбы с терроризмом представляет собой сложную и в то же время актуальную задачу. Только лишь силами правоохранительных органов решить ее невозможно. Необходимо сосредоточение международных усилий на вопросах выявления и пресечения финансовой и материальной поддержки терроризма и экстремизма

Исходя из указанной установки, а также социальной сущности терроризма и экстремизма главным, на наш взгляд, направлением борьбы, с ней должна быть комплексная профилактика, причем на различных уровнях (общесоциальном, специально-криминологическом, индивидуальном), предложенных еще в 80-годах двадцатого века известным ученым А.Б. Сахаровым [2, с.69].

По нашему мнению, борьба с экстремизмом не должна сводиться лишь к выявлению и обезвреживанию конкретных преступников и преступных групп террористической направленности. Этот процесс должен предполагать более широкие и масштабные мероприятия, реализация которых способствовала бы не только ликвидации конкретных преступников и преступных формирований, но и направлена на устранение причин и условий, способствующих их функционированию, путем вовлечения в данный процесс более широких масс, а также недопущения совершения повторных преступлений.

Особое внимание следует уделить развитию специальной, прикладной

науки, которая должна способствовать научному сопровождению практической деятельности правоохранительных органов на федеративном уровне, обеспечить глубокий факторный анализ экстремизма и терроризма включает прогностическое направление в противодействию акта.

По мнению известного ученого криминолога, доктора юридических наук, профессора Ю.М.Антоняна предупреждение экстремизма и терроризма следует осуществлять в следующих конкретных направлениях:

1) воздействие на основные, даже глобальные явления и процессы в обществе, обладающие терророгенным эффектом. Данное направление он называет стратегическим, и указывает, что было бы естественно, если бы ему предшествовало долгосрочное и даже сверхдолгосрочное прогнозирование наиболее значительной террористической активности с определением ее возможных субъектов;

2) выявление и предотвращение террористических актов, которые могли бы быть совершены в недалеком будущем или даже в ближайшее время. Это предполагает выявление субъектов и объектов экстремизма, его причин, способов и иных обстоятельств;

3) пресечение совершающегося терроризма и террористических актов в отношении государственных и общественных деятелей, задержание виновных и предание их суду;

4) предупреждение, предотвращение и пресечение таких сходных с терроризмом преступлений, как захват заложников, геноцид, диверсия, посягательство на жизнь лица, осуществляющего правосудие или предварительное расследование, и т.д. Особое место в борьбе с терроризмом принадлежит международным государственным и общественным организациям, а также координации усилий разных стран в предупреждении и пресечении этого зла [3, с.295].

Большое профилактическое значение в борьбе с терроризмом имеет усиление предупреждения других тяжких и особо тяжких преступлений, и особенно связанных с терроризмом.

Тенденции дальнейшего укрепления борьбы с терроризмом и создания необходимых основ ее профилактики должны найти свое отражение и других важнейших правовых актах РФ, в которых следует предусмотреть комплекс мер направленных на обеспечение надлежащего правопорядка в обществе и активизации борьбы с преступностью.

Данный процесс должен предполагать более широкие и масштабные мероприятия, реализация которых способствовала бы не только ликвидации конкретных причин и условий терроризма.

Комплексная профилактика преступности как широкая общегосударственная задача социального характера, должна быть применима к противодействию актам терроризма. Поскольку это направление достаточно хорошо разработано в теории ее следует применить и на практике.

Завершая исследование, посвященное рассмотрению вопросов, связанных с экстремизмом, как явления в целом, так и отдельных форм его проявления, следует отметить, что, в настоящее время, законодательство в

сфере противодействия экстремистской деятельности, содержит множество недостатков и пробелов.

Так, следует обратить внимание на имеющиеся коллизии и пробелы в нормативных актах, регулирующих отношения в сфере противодействия экстремизму и терроризму. Необходимо также отметить отсутствие законодательного толкования определенных терминов, форм осуществления экстремистской деятельности, остаются оставленными без ответа и некоторые вопросы, связанные с разграничением экстремистской и террористической деятельности, определением момента окончания и форм совершения некоторых преступлений экстремистской направленности [4, с.102]. К сожалению, и Постановление Пленума Верховного суда РФ «О судебной практике по уголовным делам о преступлениях экстремистской направленности» оставляет неразрешенными некоторые вопросы, связанные с квалификацией того или иного экстремистского преступления.

На основании вышесказанного, представляется возможным сделать вывод о том, что в законодательство в сфере противодействия экстремистской деятельности, необходимо внести множество изменений, направленных на систематизацию законодательства, а также устранение недостатков, затрудняющих квалификацию экстремистских преступлений. До настоящего момента остается неразрешенным вопрос о разграничении экстремизма и экстремистской деятельности.

Так, под экстремизмом, на наш взгляд, надлежит понимать явление, включающее в себя деятельность и идеологию, направленную на возбуждение в обществе ненависти и вражды в отношении представителей, определенных социальных и религиозных групп [5, с.211]. Под экстремистской деятельностью, как составным элементом экстремизма в 80 целом, следует понимать определенные формы реализации экстремизма, выражющиеся в совершении уголовно и административно наказуемых противоправных деяний.

Преступления экстремистской направленности являются одной из форм проявления экстремистской деятельности, под которым надлежит понимать общественно опасные и противоправные деяния, совершаемые в целях возбуждения политической, идеологической, расовой, национальной или религиозной ненависти или вражды, а также в целях возникновения или обострения межнациональных, межконфессиональных и региональных конфликтов [6, с.387].

Одной из самых актуальных проблем Российского уголовного законодательства, в сфере противодействия экстремистской деятельности, заключается в наличии обширных пробелов, коллизий, отсутствие четко сформулированного понятийного аппарата, не согласованность терминологии соответствующих законов, которые существенно затрудняют толкование и применение данных нормативных правовых актов.

На основании вышесказанного, представляется возможным провести комплекс мероприятий по исследованию экстремистской деятельности и экстремизма как явления, его правовой природы, уголовно-правовых признаков относящихся к нему преступных деяний, систематизации и выделению единых критериев для классификации преступлений экстремистской направленности, а также проведения мероприятий по совершенствованию уголовного законодательства в сфере противодействия экстремистской деятельности.

Эффективное противодействие экстремизму при помощи лишь мер уголовной репрессии невозможно, такая государственная политика в сфере противодействия экстремистской деятельности не принесет каких-либо значительных результатов. Следовательно, для успешного противодействия экстремистской деятельности, необходимо использовать, в совокупности, систему мер политического, социального, воспитательного и правового характера, направленных в первую очередь на профилактику экстремистских проявлений в обществе. Только при помощи таких комплексных мер, представляется возможной эффективная борьба с экстремизмом в России.

Список использованной литературы:

1. Татарчук В.В. Нормативно-правовая основа противодействия терроризму (общетеоретический аспект). Автореф. Нижний Новгород, 2008. 28 с.
2. Сахаров А.Б. Социальная система предупреждения преступности. /Советское государство и право, 1972, № 11, 89 с.
3. Антонян Ю.М. Терроризм. Криминологические и уголовно-правовые исследования. - М.: Издательство «Щит и Мечь», 1998. 395 с.
4. Овчинский, В.С. Экстремистские организации в США / В.С. Овчинский // Журнал российского права. 2018. № 6. С. 101.
5. Фридинский, С.Н. Противодействие экстремистской деятельности (экстремизму) в России (социально-правовое и криминологическое исследование): дисс. ... канд. юрид. наук / С.Н. Фридинский. Москва, 2011. 387 с.
6. Юдичева, С.А. Уголовная ответственность за организацию экстремистского сообщества и участие в нем: дисс. ... канд. юрид. наук / С.А. Юдичева. Москва, 2014. 448 с.

РАСХОДЫ, ДОХОДЫ И ПРИБЫЛЬ КОРПОРАЦИИ

Гайденрайх Регина Денисовна студентка 4 курса Финансы Университета КНУ, г.Алматы, РК; e-mail: r.gaidenraikh@mail.ru;
Научный руководитель: Альмереков Нурлан Алтынбекович, декан факультета экономики и предпринимательства Университета КНУ, г. Алматы, РК; e-mail: almerekovn@dki.kz

Аннотация: Благоприятные условия для развития малых предприятий должны создаваться государством. Президент Республики Казахстан К.К.Токаев в Послании народу 2019 года особое внимание уделяет массовому предпринимательству, в частности, обращая внимание на то, что оно важно и важно в жизни народа, прежде всего, дает постоянную работу сельским жителям, снижает безработицу. Кроме того, он отметил, что будет формировать налоговую базу и укреплять местный бюджет. Поэтому государство и впредь будет оказывать поддержку бизнесу, на эти цели будут выделены необходимые средства. В целях развития предпринимательства в стране «с января 2020 года вступает в силу решение о запрете на три года проведения проверок субъектов микро- и малого бизнеса и об освобождении вновь созданных компаний в сфере микро- и малого бизнеса от налога на основной вид деятельности на три года». Благоприятной средой для формирования и устойчивого развития современных малых предприятий является система экономического, социального, организационного, правового и политического обеспечения государства. Деловая и правовая среда, затрагивающая предпринимателей, желающих создать свой бизнес, поскольку роль малых предприятий в глобализированном мире постоянно возрастает.

Ключевые слова: малый бизнес, безработица, бюджет, налог, государство, предприниматель.

Түйіндеме

Аннотация: Шагын кәсіпорындарды дамыту үшін мемлекет қолайлышағдайларды құруы керек. Қазақстан Республикасының Президенті Қ. Қ. Тоқаев 2019 жылғы халықта Жолдауында жаппай кәсіпкерлікке ерекше назар аударады, атап айтқанда, оның халық өмірінде маңызды екендігіне назар аудара отырып, ең алдымен ауыл тұрғындарына тұрақты жұмыс береді, жұмыссыздықты азайтады. Сонымен қатар, ол салық базасын қалыптастырып, жергілікті бюджетті нығайтатынын атап өтті. Сондықтан мемлекет алдағы уақытта да бизнеске қолдау көрсететін болады, осы мақсаттарға қажетті қаражат болінетін болады. Елде кәсіпкерлікті дамыту мақсатында “2020 жылғы қаңтардан бастап микро және шағын бизнес субъектілеріне тексерулер жүргізуге үш жылға тыйым салу және микро және шағын бизнес саласында жаңадан құрылған

компанияларды негізгі қызмет түріне салынатын салықтан үш жылға босату туралы шешім күшіне енеді". Қазіргі заманғы шағын кәсіпорындардың қалыптасуы мен тұрақты дамуы үшін қолайлыш орта мемлекеттің экономикалық, алеуметтік, ұйымдастыруыштық, құқықтық және саяси қамтамасыз ету жүйесі болып табылады. Өз бизнесін құрғысы келетін кәсіпкерлерге әсер ететін іскерлік және құқықтық орта, өйткені Жаһанданған әлемдегі шағын бизнестің рөлі үнемі артып келеді.

Түйінді сөздер: шағын бизнес, жұмыссыздық, бюджет, салық, мемлекет, кәсіпкер.

Abstract:

Favorable conditions for the development of small enterprises should be created by the state. President of the Republic of Kazakhstan K.K.Tokayev in his Address to the People of 2019 pays special attention to mass entrepreneurship, in particular, paying attention to the fact that it is important and important in the life of the people, first of all, it gives permanent jobs to rural residents, reduces unemployment. In addition, he noted that he will form the tax base and strengthen the local budget. Therefore, the state will continue to support business, the necessary funds will be allocated for these purposes. In order to develop entrepreneurship in the country, "from January 2020, a decision comes into force to ban inspections of micro and small businesses for three years and to exempt newly created companies in the field of micro and small businesses from the tax on their main activity for three years." A favorable environment for the formation and sustainable development of modern small enterprises is the system of economic, social, organizational, legal and political support of the state. The business and legal environment affecting entrepreneurs who want to create their own business, as the role of small enterprises in a globalized world is constantly increasing.

Keywords: *small business, unemployment, budget, tax, state, entrepreneur*

Введение.Корпорация – это форма организации бизнеса в условиях рыночной экономики, основанная на долевой собственности. Характеризуется разделением функций собственника и управления.

Корпорация – это очень распространенный термин, однако он не всегда верно трактуется даже в популярных СМИ. При этом акции многих корпораций доступны на российских и зарубежных биржах. Вывод очевиден: инвесторам стоит обратить внимание на то, что такая корпорация, в чем их особенности и как они устроены.

Корпорации можно подразделять по многим признакам. Например, по виду держателя контрольного пакета акций они делятся на два вида:

- 1) Государственные;
- 2) Частные.

По виду деятельности на:

- 1) Коммерческие;
- 2) Некоммерческие.

Доходы предприятия определяются в виде увеличения или уменьшения активов, обязательств организации. В этой связи следует отметить, что доходами не могут являться любые поступления в организацию.

К критериям доходов предприятия относятся нижеуказанные средства:

- 1) безвозвратный характер данных поступлений;
- 2) возможность трансформации поступлений в собственность предприятия;
- 3) поступления не возникают вследствие внесения вкладов участников или собственников предприятия;
- 4) поступления в полной мере включаются в финансовую отчетность предприятия и облагаются налогом на прибыль.

Также каждый вид полученных активов считаются доходом. К ним относятся не только финансовые, так и материальные, трудовые и другие ресурсы. Доходы появляются и при уменьшении суммы обязательств компаний перед партнерами.

Финансовые средства могут зачисляться на счет организации в момент получения дохода, раньше него или позже. При планировании платежей нужно учитывать этот момент, чтобы не потратить то, что еще не получено.

Расходы организации – это экономические категории по отношению к доходам, представляя собой наоборот уменьшение активов или увеличение обязательств, что, в свою очередь вызывает уменьшение собственного капитала данного предприятия.

Уменьшение экономических выгод, что приводит к уменьшению капитала, называются расходами. Таким образом, к расходам предприятия будут относиться производимые ими выплаты как в виде денежных средств, так и в виде иных активов, которые соответствуют следующему перечню критериальных признаков:

- 1) безвозвратный характер выплат;
- 2) потеря права собственности на произведенные выплаты;
- 3) выплаты не возникают вследствие уменьшения вкладов участников или собственников предприятия;
- 4) выплаты в полной мере включаются в финансовую отчетность предприятия и уменьшают налогооблагаемую прибыль.

Можно объективно утверждать, что процесс формирования доходов и расходов представляет особую важность для руководства предприятия в контексте принятия взвешенных и обоснованных управлеченческих решений. Для эффективного ведения хозяйственной деятельности в организации финансовые средства должны использоваться эффективно. Формирование доходов и расходов предприятия должно осуществляться соответствии с

действующим законодательством, нормами бухгалтерского учета и в рамках действующей системы налогообложения.

Каждый предприниматель всегда должен четко просчитывать свои расходы, так как от размера этой суммы зависит рентабельность бизнеса. Давайте рассмотрим два категории:

Операционные расходы – деньги, которые необходимо потратить на поддержание работы предприятия, выпуск и реализацию продукции/услуг: закупка сырья, материалов, инструментов, спецодежды, топлива, оплата услуг подрядчиков, з/п сотрудников, амортизация, налоги, отчисления в соц. фонды, аренда, транспорт, обучение персонала, командировочные, реклама, рабочие онлайн сервисы и ПО;

Экономическое развитие Казахстана можно охарактеризовать как сырьевую (особенно нефтегазовую) экспортную отрасль. То есть экономика-колеблется в соответствии с колебаниями в цене энергоресурсов. Характер влияния изобилия ресурсов на макроэкономические показатели в Казахстане является достаточно противоречивым. С одной стороны, благодаря наличию природных ресурсов и их активному освоению удалось показать в республике в 2000-е годы достаточно высокую экономическую динамику. С другой стороны, макроэкономический рост не всегда приводит к повышению уровня жизни населения. Наблюдаемые позитивные изменения в экономике и социальной жизни населения Казахстана-не были столь значительными и долгосрочными, чтобы говорить о формировании устойчивой положительной тенденции.

Ситуация с преодолением привязки к России может быть достигнута в республике только в результате стабильной и целенаправленной работы по реструктуризации экономики. При этом в долгосрочной и краткосрочной перспективе небольшие шаги по реализации структурной политики, в частности использование средств Стабилизационного фонда для субсидирования несырьевых секторов с целью повышения конкурентоспособности, могут оказать на практике большее положительное влияние, чем огромные инвестиции в высокотехнологичные отрасли. Важным является реализация комплекса мер, направленных на преодоление социальной и региональной диспропорции.

Таким образом, важную роль играет не только государство, определяющее цели, задачи и направления устойчивого развития, но и предпринимательское сообщество, реализующее идеи общества. В этом случае экономическое развитие опирается на актуализированный человеческий потенциал - индивидуальную и предпринимательскую активность.

Дополнительные расходы – деньги, которые могут внепланово потребоваться, но к производственной деятельности прямо не относятся: лизинг, проценты по кредитам, штрафы, благотворительность,

корпоративные мероприятия, форс-мажоры, использование патентов. Мы знаем две структурные группы. Это можете рассмотреть в рис.1.



Рис.1 Доходы организаций

В соответствии с действующим классификатором видов экономической деятельности для некоторых предприятий к доходам от обычных видов деятельности могут относиться процентные доходы, доходы от участия в других организациях, поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов, в том числе объектов интеллектуальной собственности.

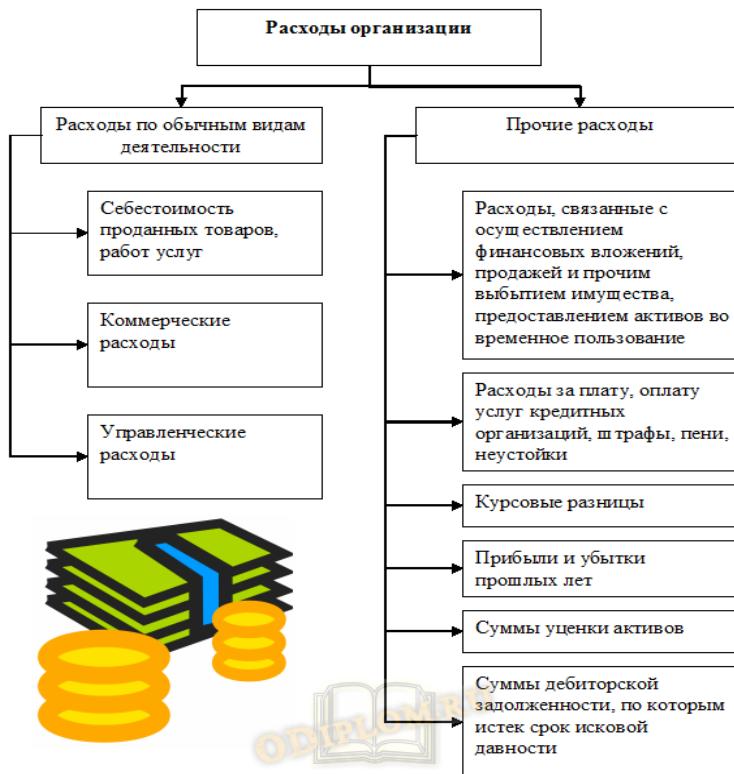


Рис. 2 Структура расходов организации

В анализах доходов и расходов предприятия видим информацию текущего состояния финансового положения либо за определенный промежуток времени. По заключению материала выявляются конкретные причины принесенных убытков, также противоположно, где появился доход. Анализ дает нам полную картину сильных и слабых сторон.

В каждой компании бывают моменты, когда стоит обратиться по финансовой помощи в банки для оформления кредитов. Но нужно учитывать факт того, что они не предоставляют кредиты не всем организациям. Для оформления вы должны соответствовать некоторым требованиям, что повысит вашу платёжеспособность. Банки, получая информацию о компании, смотрят на ее анализ доходов, расходов предприятия, только после этого, оценив возможности компании, нынешнее ее финансовое состояние, изучив бизнес, план на будущее принимают решение.

Для составления анализов нужны данные обо всех доходах компаний и расходах.



Рис 3. Цели анализа доходов и расходов предприятия

Проведение анализа динамики, состава и структуры доходов и расходов организации углубляется с помощью коэффициентных методов, характеризующих степень эффективности использования (расходования) этих средств, исходя из данных.

Рентабельность – определяет уровень доходности каждого предприятия. Это показывает эффективность работы организаций и ее доходность. Эти показатели используются для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике, и ценообразовании.

Определяются несколько групп рентабельности:

1. Окупаемость затрат
2. Доходность капитала
3. Прибыль от продаж

Таблица 1 – Показатели, характеризующие рентабельность

Рентабельность продаж	Количество прибыли на единицу реализованной продукции
Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	Уровень прибыли после выплаты налога
Чистая рентабельность	Количество чистой прибыли на единицу выручки
Экономическая рентабельность	Эффективность использования всего имущества
Рентабельность собственного капитала	Эффективность использования собственного капитала
Валовая рентабельность	Количество валовой прибыли на единицу выручки
Затрат отдача	Количество прибыли от продажи, приходящейся на 1 тыс. руб. затрат

Также чем выше показатель рентабельности, тем выше будут показатели предприятий. То есть данный показатель взаимосвязаны с финансовой деятельностью предприятия.

Однако такой классификации по основным характеристикам недостаточно с учетом многомерности и сложности всех процессов и явлений, происходящих в данной области. Необходимо учитывать признаки, которые в полной мере отражают особенности малого предпринимательства. В связи с этим считаем целесообразным применение классификации малого бизнеса.

В соответствии с действующим законодательством функционирование и развитие малых предприятий может осуществляться в следующих организационных формах:

1) В виде субъектов предпринимательства юридических лиц;

2) Физические лица - субъекты предпринимательства - индивидуальные предприниматели, относящиеся к малому предпринимательству, включая малое предпринимательство, в зависимости от численности работников и дохода от любой деятельности в году.

Видами частного предпринимательства являются частные и совместные предприятия.

Частное предпринимательство-это когда один гражданин самостоятельно, на основании права собственности на него, а также на основании других прав, разрешает пользоваться и (или) распоряжаться имуществом.

Под совместным предпринимательством понимаются группы граждан (индивидуальные предприниматели) на основе имущества, принадлежащего им на праве общей собственности, а также иных прав, позволяющих разделять или распоряжаться активами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУР

1. Кондрakov Н.П. основы малого и среднего предпринимательства: практическое пособие / Н.П. Кондрakov, И. Н. Кондрakov. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015 .- 446 с.
2. Середанова Л. Н. основы экономики и предпринимательства: учебник для студентов вузов. проф. образование / Л. Н. Череданова. - М.: Академия ИЦ, 2015. - 224 с.

ПОНЯТИЕ, СТРУКТУРА И ПРИНЦИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Акилджанов Ф.Ф. магистрант Академии госуправления при ПРТ
Таджикистан**

**Научный руководитель Фаридун Исматуллозода ПРТ Президенте
Республики Таджикистан**

Аннотация

На современном этапе развития Казахстана, обеспечение стабильной работы предприятий по выпуску конкурентоспособной продукции, является задачей первостепенной важности для управляющих всех уровней. Важнейшей качественной характеристикой хозяйствования на всех уровнях является - эффективность производства.

Ключевые слова. Эффективность производства, государственное управление, показатели, прибыльность, рентабельность, процесс, финансовая устойчивость.

Вся целесообразная деятельность человека, так или иначе, связана с проблемой эффективности. В основе этого понятия лежит ограниченность ресурсов, желание экономить время, получать как можно больше высококачественной продукции из доступных ресурсов.

Проблема эффективности - это всегда проблема выбора. Выбор касается того, что производить, какие виды продукции, каким способом, как их распределить и какой объем ресурсов использовать для текущего и будущего потребления.

Уровень эффективности оказывает влияние на решение целого ряда социальных и экономических задач, таких как быстрый экономический

рост, повышение уровня жизни населения, снижение инфляции, улучшение условий труда и отдыха.

Эффективность от латинского слова «effectus» - исполнение, действие. Всякий эффект показывает степень достижения некоторого заданного результата: как выполнена работа по производству товара или услуги, удовлетворяет ли она потребителя и будет ли продана, по какой цене ее можно продать, какова возможная прибыль. При оценке эффекта сравниваются фактические и ожидаемые показатели с установленным стандартом, эталоном, заранее принятой целью и другими экономическими данными. Однако оценить реальный эффект в разных сферах трудовой деятельности не всегда возможно (например, в творческих видах труда). Тем не менее, эффект в общем виде представляет собой разность между результатами и затратами, между ценой товара и его себестоимостью, между плановыми (нормативными) и фактическими значениями показателя.

Вначале понятие эффективности относили к технике и технологии. При этом под эффективностью понимали меру выполненной работы по отношению к затраченной энергии или соотношение между фактическим и потенциальным результатом любого процесса. Однако, что подразумевается под работой? Паровой двигатель считается менее эффективным, чем дизельный, поскольку в первом больший процент энергии затрачивается впустую. Но с физической точки зрения потерянная энергия тоже выполняет работу, которая кому-то нужна. Это значит, что эффективность не является чисто объективным или технологическим свойством, а неизбежно зависит от оценок и является оценочной категорией.

Позднее стали применять понятие эффективности к экономической деятельности, рассматривая эффективность производственного процесса как:

- отношение между затратами редких ресурсов и производимым в результате их использования объемом товара или услуги;
- производство продукта определенной стоимости при наименьших затратах ресурсов;
- достижение наибольшего объема производства товара или услуги с применением ресурсов определенной стоимости.

Повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия — одна из центральных проблем экономики. Для успешного решения многообразных экономических и социальных задач нет другого пути, кроме резкого повышения эффективности всего общественного производства. Процесс формирования результатов и эффективности производства (производительности системы) показан на рисунке 1.

Экономическая эффективность - важнейшая социально-экономическая категория, для которой характерны свойства динамичности и историчности.

Эффективность производственной деятельности присуща различному уровню развития производительных сил каждой общественной формации.

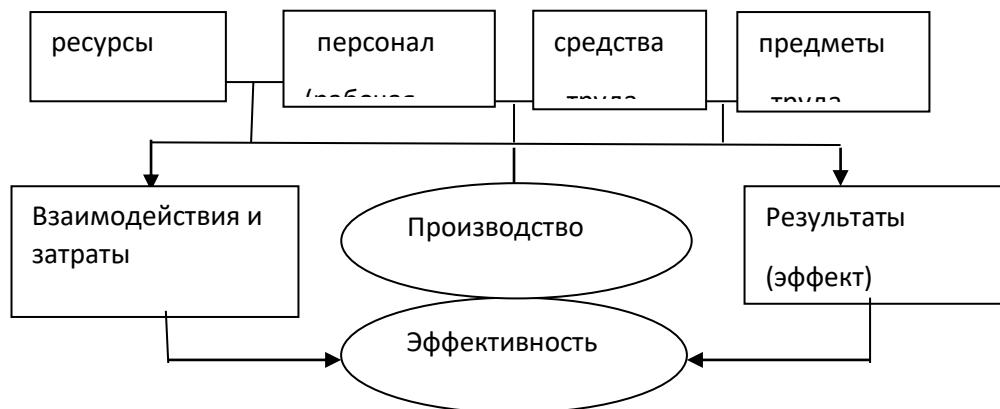


Рисунок 1- формирования результатов и эффективности производительности

На всех этапах исторического развития общество всегда интересовал вопрос: ценой каких затрат и ресурсов достигается конечный производственный результат. Следовательно, исходная модель количественной оценки эффективности представляет собой соотношение между экономическими результатами и затратами, ресурсами. Максимизация конечных результатов с единицы затрат и ресурсов или минимизация затрат и ресурсов на единицу конечного результата - такова первичная цель общества, трудового коллектива, отдельной личности (работника). Эта цель, метод ее достижения, пути и резервы повышения экономической эффективности (их классификация и количественная оценка) являются содержанием экономической науки и экономических дисциплин (отраслевых и функциональных). Таким образом, эффективность характеризует соотношение полученного эффекта с затратами на его осуществление и является своего рода ценой или платой за достижение данного результата. Если же результат, например заданная цель вообще не достигнута, то и эффективность теряет свое положительное экономическое значение. В процессе экономической деятельности понятия «эффект» и «эффективность» трактуются как широкие общенациональные категории, включающие научные, технические, социальные, экономические и другие результаты. Научный эффект связан с открытием новых явлений материального мира или закономерностей его развития, а также с выявлением практических возможностей их использования в хозяйственной деятельности и установлением оптимальных параметров и показателей применения результатов научных исследований в конкретных сферах человеческой деятельности. Технический эффект характеризуется получаемым преимуществом создаваемых или улучшаемых

технологических систем машин, рабочих приемов и других производственных ресурсов по сравнению с наиболее прогрессивными средствами в данной технической области. Социальный эффект отражает развитие человеческого фактора, рост квалификации и изменение профессионального состава персонала, а также улучшение условий труда и повышение его продуктивности. Экономический эффект означает экономию или сокращение производственных ресурсов на изготовление продукции, товара или услуги, например, материальных или трудовых затрат на единицу полезной мощности либо других конечных результатов. В рыночных условиях, в соответствии с действующими рекомендациями по оценке инвестиционных проектов и их отбору для финансирования, установлены следующие виды экономической эффективности:

1. коммерческая (финансовая) эффективность, учитывающая финансовые последствия реализации инновационного бизнес-проекта для его непосредственных участников;
2. бюджетная эффективность, отражающая финансовые результаты осуществления разработанного бизнес-проекта для республиканского или местного бюджетов;
3. народнохозяйственная эффективность, содержащая связанные с реализацией запланированного проекта экономические затраты и результаты, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие измерение и оценку стоимостных результатов.

Эффективность экономической деятельности ещё более четко подчеркивает оценочный характер категории «эффективность». Она всегда связана с отношением ценности результата к ценности затрат и может меняться с изменением оценок. В примере с паровым двигателем и дизелем рост ценности нефти по сравнению с ценностью угля может изменить все так, что работающий на угле паровой двигатель станет эффективнее дизеля. Дизелем просто не будут пользоваться из-за дороговизны. Не существует такого процесса, машины, устройства, настолько эффективного, чтобы его нельзя было сделать неэффективным (или настолько неэффективного, чтобы его нельзя было сделать эффективным) при соответствующем изменении ценностей. Все зависит от того, какая цель должна быть достигнута в результате производственной, экономической или любой другой целесообразной деятельности. Необходимо отметить, что в определении эффективности как соотношения эффекта и затрат и (или) ресурсов фиксируется не всеобщее экономическое отношение, а представлена лишь числовая модель, отражающая взаимосвязь и взаимозависимость явлений предметов и явлений объективное мира. Числовая модель сама по себе не может служить объективным признаком или критерием познания объективного мира. Исходные принципы измерения эффективности производства для всех общественных формаций

аналогичны. Безусловно, имеются и различия, обусловленные местом, временем и практическим назначением конкретного метода измерения, в конечном итоге - характером экономических отношений, в том числе организацией управления экономикой. Под критерием эффективности в экономической науке принято понимать совокупность требований, целей и задач, обеспечивающих получение наивысших результатов. Поскольку основой рыночной экономики и предпринимательства является прибыль, доход, то в качестве первичного критерия экономической эффективности выступает максимизация прибыли на единицу затрат и ресурсов при высоком качестве продукции, работ и услуг, обеспечения их конкурентоспособности.

Для утверждения о том, что максимизация прибыли является приоритетной и первичной, имеется ряд важных социально-экономических причин. Во-первых, еще классики рыночной экономики утверждали, что при определенных условиях повышение прибыли каждым независимым предпринимателем ведет к росту всего общественного благосостояния. Во-вторых, владельцы фирм, стремящиеся максимизировать прибыль, хотят достичь наибольшего превышения поступлений денежных средств над издержками производства. Процесс непрерывного торга обеспечивает предоставление факторов производства тем фирмам, которые используют их с наибольшей экономической отдачей. В-третьих, механизм максимизации прибыли действует таким образом, что управляет рынком и обеспечивает соответствие долгосрочного размещения ресурсов общественным предпочтениям. Величина прибыли, превосходящая значения, планируемые предприятиями как нормальные или необходимые, привлекает на рынок новых предпринимателей, а растущая конкуренция снижает излишнюю прибыль. В-четвертых, максимизация прибыли на каждом предприятии должна рассматриваться настолько как средство достижения суммарной экономической эффективности, сколько как основной критерий эффективности работы конкретной фирмы или предприятия. Сохраняется в новых условиях и общенациональный критерий эффективности: максимизация национального дохода, валового национального продукта на единицу затрат и ресурсов при повышающемся уровне благосостояния жизни народа. Такая иерархия критериев эффективности логична и отражает положение в рыночной экономике, ибо общенациональная эффективность производства зависит от эффективности производственной деятельности первичных ячеек производства (предприятий, объединений, акционерных обществ, совместных предприятий). Чем эффективнее производственная деятельность первичных звеньев, тем выше и эффективность общенациональной экономики в целом, тем больше у общества, государства ресурсов для решения социальных и экономических задач.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУР

1. Бородин А. И. Экономическая эффективность предприятия как фактор его устойчивого развития //М.: Финансы и статистика. – 2019.
2. Узбекова И. К., Киселева О. В. Эффективность производства, понятие, сущность, виды и основные показатели эффективности деятельности предприятия //Форум молодых ученых. – 2019. – №. 5 (33). – С. 1264-1270.
3. Кокоева В. А., Плеханов С. В. Некоторые вопросы социальной и экономической эффективности в сфере предпринимательства //Социальные науки. – 2021. – №. 1. – С. 59-68.
4. Купрэшвили Е. Т., Соловьев Б. А., Тимофеев А. И. Экономическая категория "эффективность" в современной науке //Вестник евразийской науки. – 2021. – Т. 13. – №. 2. – С. 24.

ЗАМАНАУИ МАРКЕТИНГТІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ, МАҢЫЗЫ ЖӘНЕ ТҮРЛЕРІ

**Алматы энергетика және байланыс университетінің
аға оқытушысы Сатымова М.Е.**

Түйіндеме

Мақала өзекті тақырыпқа арнала отырып, қазіргі кездегі кәсіпорындардың маркетинг жүйесінің қызметіне бағытталады. Яғни, кәсіпорындардың маркетинг қызметіне жүргізілген талдау, нақты мақсаттарға іс жүзінде қол жеткізу үшін оның жекелеген бөлшектерінің маркетингтік шаралар түрінде қолданылатындығын көрсетілді. Сонымен қатар, отандық кәсіпорындарындағы маркетинг көп ретте жарнама және өнімді өткізу ісіне бағытталғаны ескеріледі. Ал тауар саясаты маркетинг қызметінің негізгі құрамдас бөлігі екенін ескере кетсек, онда тауар саясатына тоқталмай айналып өту мүмкін емес екені талқыланды.

Кілт сөздер: маркетинг, кәсіпорын, жүйе, тауар, сауда, менеджмент, бәсекелестік, жарнама, нарық.

Кіріспе. Нарық жағдайындағы кәсіпорындар қызметі түрғысынан алғанда, меркетингті қазіргі заман көзқарастары бойынша классикалық дәрежеде анықтау оның болмысын толық дәрежеде көрсетпейді. Бүгінгі таңдағы көптеген ғалымдар мен практик – мамандар маркетингті қазіргі заман өндірісін басқаруға арналған нарықтық тұжырым ретінде анықтайды. Осы орайда өркениетті елдер нарықтарында механизм қалыптасқан. Табысын

арттыруға тырысқан кәсіпкер сұранысқа қызығушылық тудыру керек және өндіріс - өткізу бағдарламасын тұтынушылар мақсатына қарай жүргізуі тиіс.

Маркетинг сатуши мен тұтынушының өзара мақсаттарының жақсаруына мүмкіндіктер жасап, сұранысқа қажеттілікті тудырмайды, яғни ол өндірісті нарық мақсатына бағыттай отырып, нарықтық үрдістің өлшемі ретінде баға және басқа да нарықтық құралдарды пайдаланатындықтан нарық механизмінің құрамдас элементі болып табылады. Қазіргі заманғы маркетингтің тұжырымы оны өте кең ауқымды мәселе ретінде сипаттайды

Негізгі бөлім. Нарықтық экономика жағдайында басқару жүйесі маркетингтік тұжырымдамамен негізделеді. Маркетинг теориясы Америка XX ғасыр басында құрастырылды. «Маркетинг» (латын тіліндегі, market – нарық), нақты айтқанда, «нарық саласындағы қызмет» деген ұғымды білдіреді. Әлеуметтік тәжірибеде маркетинг бірден пайда бола қойған жок және ол менеджлердің мақсат, міндеп, өндіріс пен сауда дамуының әдістері, түрлі қозқарастардың ұзақ жылдар бойы дамуының нәтижесі болып табылады. Маркетингті анықтаудағы өзгешеліктер белгілі бір дәрежеде оның даму кезеңдерін көрсету және өндіріс, өткізу, жарнама, қызмет көрсету үрдісінде ауқымды мәселелердің шешімін табу ерекшелігі мен мөлшері арқылы түсіндіріледі. Маркетинг теориясында оның классикалық және қазіргі заманға сай анықтамалары бар. Классикалық анықтамалар тұрғысынан қарастырғанда маркетинг – тауарды өндіріс аумағынан тұтыну аумағына дейін жеткізетін қызмет ретінде анықталады. Осындағы бір анықтаманың қорытындысына сүйенсек: «Маркетинг – тауардың өндірушіден тұтынушыға немесе қолданушыға жеткізілуді басқаратын әлеуметтік үрдіс, яғни бұл арқылы тауарға деген сұраныстың кеңеюіне, қанағаттандыруы, болжамы, тауар қозғалысы және оны өндіру арқылы жүзеге асатын кәсіпкерлік қызметі.

Нарықтық экономикасы дамыған елдерде маркетинг кәсіпорынның нарықтық және өндірістік стратегиясын анықтайтын басқарудың басты бейнесі ретінде қаралады. Осы жағдайға байланысты ол нақты тұтынушылардың нақты зерттеу мен болжау негізінде мол табыс табуға, сыртқы өнім шығарушы кәсіпорынның ішкі және сыртқы нарықтың қазіргі жағдайын және оның болашағын білуге бағытталады. Сонымен бірге, кәсіпорынның маркетинг қызметіне бәсекелесті зерттеу, баға саясатын қамтамасыз ету, өнімді өткізу мен жарнамалауды ынталандыру, тауарларды өткізуді тиімді үйымдастыруды жолға қою, тағы басқа да шаралар жатады.

Маркетингтің негізі болып табылатыны – бұл бірін-бірі толықтыратын тәсілдеме. Бұл дегеніміз нарықты жан-жақты және нақтылы зерттеу, сол сияқты нарыққа белсенді ықпал ету, қажеттілікті және олардың бірін-бірі табуға жәрдем беру – кез келген маркетинг қызметінің басты мақсатына жатады. Елімізде болып жатқан нарықтық қатынастардың ықпалымен үнемі қозғалыста болатын маркетинг қызметі нарықтың шарттары мен талаптарына толық бағынышты [1].

Экономикалық процесс ретінде маркетинг дегеніміз тұтынушыға қарай жылжытуға бағытталған тауарды кім шығарғанын (өндіруші), кімге арналғанын (тұтынушы), және осыған байланысты басқа да қызметтерді атқаруға бағытталған іс - әрекет деп айтуды болады. Осы аспектіде маркетинг нарықта жүріп жатқан қатысушылардың арасында тек тауарлық қана емес, ақпараттық айырбасты жүргізуші, оны реттеуші құрал болып табылады.

Маркетингті шаруашылық қызметі ретінде қарастыратын болсақ, өндіріс мақсатына жету үшін бірнеше қызмет атқарады. Оның ішінде ең негізгілері - өндірісті бастауға кәсіпорынның дайындығы, өнімнің шығарылуы, қаржылық – экономикалық жағдайын қамтамасыз ету.

Маркетингке бизнес концепциясы ретінде мынадай анықтама береді. Маркетинг – айырбас арқылы мұқтаждық пен қажеттілікті қанағаттандыруға бағытталған адам қызметінің түрі. Бұл аспектіде маркетинг нарықты жан – жақты, жүйелі зерттеуге, тұтынушылардың нақты қажеттіліктерін және талғамдарын табуға, оларға өндірісті бейімдеуге бағыталады.

Маркетингтің шетелдік және отандық ғалымдар ұсынған неғұрлым жиі кездесетін анықтамаларын талдай келе, оларды мазмұнына қарай былай топтастыруға болады.

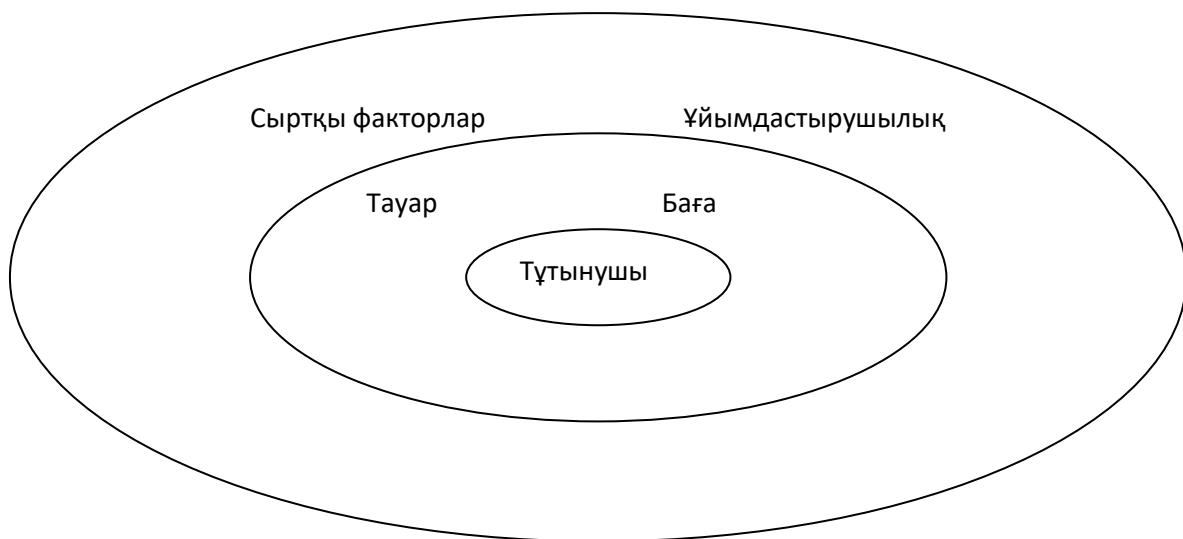
1. Маркетингті тауарлар мен қызметтерді өткізу және сату ретінде қарастыратын анықтамалар. Мұнда негізінен өткізу қызметіне және тауарды нарыққа жылжытуға назар аударылады. Бұл көзқарас шектеулі, өйткені оның авторлары маркетингті өткізу, сату және жарнамаға тенейді.
2. Маркетинг менеджменттің маңызды міндеті ретінде қарастырылады, мұнда ол кәсіпорынның өндірістік - өткізу әрекетінің басқару жүйесі деп беріледі. Бұл, амал – тәсіл маркетингтің жалпы экономикалық құбылыс ретіндегі табигатын ашпайды. Маркетингті менеджмент доктринасына ұштастыру, нарықтық қатынастарды тиімді қалыптастыру құралы ретіндегі оның әлеуметтік – экономикалық негізін айқындауға мүмкіндік бермейді.
3. Маркетинг – қазіргі бизнес философиясы, ойлау стилі және тұтынушылардың мұқтаждықтары ұсыннатын авторлар маркетингті әлеуметтік – экономикалық жағынан қарастырады, бірақ мұнда оның мақсаттары тым мінсіздендірілген. Бұл көзқарас нарықтық экономикасы дамыған елдердегі кәсіпорындардың маркетингтік қызметіне сәйкес келеді.
4. Маркетингті адамдардың мұқтаждықтары мен қажеттіліктерін зерттеуге және қағаттандыруға бағытталған әлеуметтік үдеріс ретінде қарастырылатын анықтамалар. Бұл көзқарастар маркетингтің әлеуметтік сипатын көрсетеді.

Маркетингтің теориясы мен тәжірибесін зерттеу, оларды сынайұғынып, мағынасына жетіп, кәсіпорынға қатысты маркетингті авторлық түсіндіруін қалыптастыруға, оның қағидаларын, әдістері мен міндетті қызметтерін сипаттауға мүмкіндік береді. Маркетинг – бұл нарықты жан жақты зерттеу негізінде тұтынушылардың мұқтаждықтары мен қажетліктерін қанағаттандыру жолымен бәсекелестік қабілеттілігін арттыру арқылы пайда табуға бағытталған тұжырымдама және маркетингтің екі жақтылығын бөліп көрсетеді, ол екі маңызды аспектілерден – тұжырымамадан және іс - әрекеттен тұрады.

Маркетинг – бұл шын мәнінде, кәсіпорынның кез келген шаруашылық қызметін басқару жүйесінің маңызды бөлігі болып табылады.

Маркетинг – бұл нарықты талдау, кәсіпорындар қызметінің әр қылыш түрлерінің өзара іс-қимылдарын қамтитын өндірісті үйымдастыру және өнімді өткізу дегі кешенді жүйе: жоспарлау, баға құрылымы, сату (сатып алу), шикізатты жеткізу, өнім (тауарлар) және қызмет көрсету.

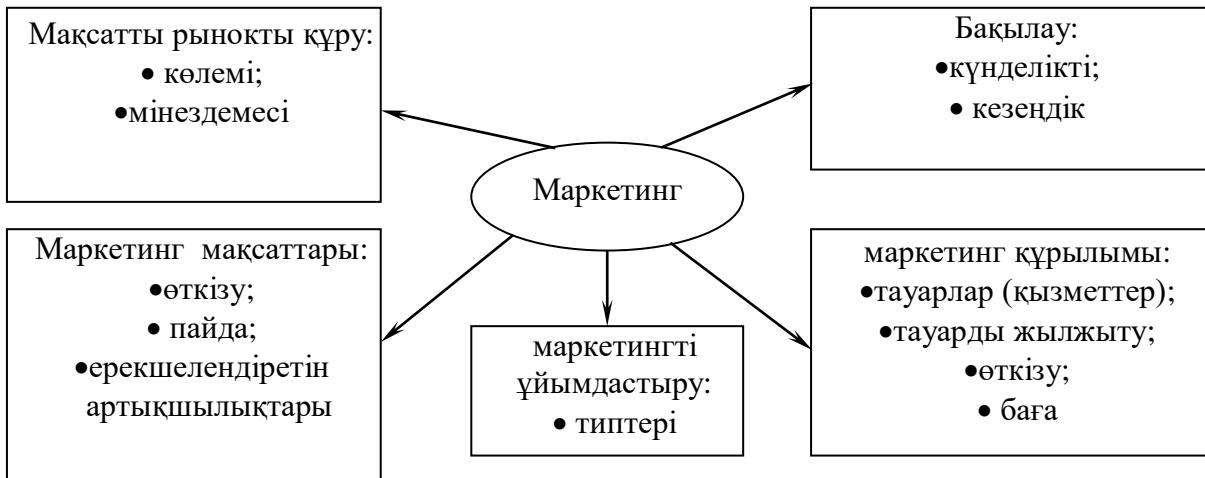
Маркетингтің негізгі мақсаты – сатып алу, сату процесінде ең жоғары мөлшерде пайда табуды, сонымен бірге оның міндеті – кәсіпорын қызметінің тұрақтылығын барынша қалыптастыру және стратегиялық мақсаттарға жетуді қамтамасыз ету.



1-сурет. Кәсіпорындағы маркетингтің үлгісі

Маркетинг қызметі жүйесінде, сол сияқты кәсіпорынның басқа да жеке міндеттері шешіледі:

- нарық, тауарлар, тұтынушылар және бәсекелестер жөнінде сенімді, дер кезінде және шынайы жарнамалармен қамтамасыз ету;
- кәсіпорынның тауар өндірудегі мүмкіншілігі;
- тұтынушыларға ықпал ететін сұраныс, нарық, бәсекелестер [2].



2-сурет. Маркетинг қызметінің басқаратын негізгі элементтері

Маркетингтің экономикалық мәні мына төмендегі нәтижелілікті тұжырымдайды:

- тауарлардың бәсекеге жарамдылығын жасау;
- тауарларды жылжытуды жеделдету;
- сатып алушылардың қажеттілігін қанағаттандыру;
- өндірістің тиімділігі және тауарлар сату.

Маркетинг қызметі жағдайында нарық екі түрге ажыратылады:

- сатушы нарығы (рыногы);
- сатып алушы нарығы (рыногы) [3].

Сатушы нарығы – бұл шын мәнінде, тапшылық рыногы, онда сатушылар үлкен билікке ие болады. Сатып алушы нарығы – бұл шын мәнінде толықтырылған нарық, мұнда сатып алушылар үлкен билікке ие.

Нарықты зерделеу екі жайғасымда жүзеге асырылады: оның ерекшелік сипаты, сыйымдылықта қажеттілігі және мүмкіншілігі, молықтыру деңгейі, бәсекелестің жағдайы, ұқсас тауарлар шығуының ықтималдылығы, т.б.

Ондай және басқадай жайғасымның артықшылығы өнімге бағдарланған маркетинг немесе тұтынушыларға бағдарланған маркетингке алып келеді.

Өнімге бағдарланған маркетинг, мынадай жағдайда қолданылады, егер де кәсіпорынның қызметі жаңа тауарларды шығаруға немесе шығарылғанды жетілдіруге бағдарланса. Мұның негізгі мақсаты – тұтынушыларды жаңа немесе жетілдірілген тауарды алуға ынталандыру болып табылады.

Егер де кәсіпорынның қызметі тікелей нарықтың өзінен шығатын мүқтаждықты қанағаттандыруға бағытталса, тұтынушыға бағдарланған маркетинг пайдаланылады. Мұндағы маркетингтің басты мақсаты - әлеуетті мүқтаждықты зерделеу, Нарық тауашасын іздестіру. Маркетингтің бұл үлгісі – жалпы коммерциялық қызметтің маңызды бөлігі, себебі, тұтынушылардың сұрау салуды зерделеусіз кәсіпкер үшін мүмкін емес.

Корытынды. Кәсіпорынның шаруашылық қызметі үшін маркетингтің осы екі үлгісі де бір жолғы болу керек. Тек кәсіпорынның өндіріс және нарық жағынан мүмкіншілікке жан-жақты талдау жасау нағыз

коммерциялық табысқа жеткізеді. Маркетингтің негізі болып маркетингтік зерттеу болып табылады, ол нарықтық сыртқы маркетингтік ортаның зерттеуін, тұтынушылардың ынтасын, сонымен қатар ішкі маркетингтік ортаны қамтиды. Кәсіпорынның өндірістік-өткізілім мүмкіндігі, маркетинг принциптері негізінде құрылады. Осындаған маркетингтік зерттеулер өткізу нарығының ең тиімдісін тандауға, жобаларды жүргізуге, яғни маркетингтік шешімдеріне сәйкес негізделеді. Маркетингтік зерттеулер арқылы нарықтық жағдайды алдын-ала көру, жобалау және кәсіпорынның қызметінің тиімділігін арттыру мақсатында маркетингтік іс-шараларды нарық талабына сай анықтау. Қазіргі заманда кәсіпкерлер маркетинг жайында көп білуі қажет, яғни нарық нені көрсететінін, сол нарықта кім қызмет ететінін, қалай қызмет ететінін, сұраныстары қандай екендігін.

ПАЙДАЛАНЫЛГАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Гасило Е. А. ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕСТВЕННОСТИ МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ //Донецкие чтения 2022: образование, наука. – С. 19.
2. Горнштейн М. Современный маркетинг. – Litres, 2022.
3. Васильева Л. П., Полянская О. А. ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА //Управленческий учет. – 2022. – №. 10-2. – С. 257-263.
4. Нурсултанова Г., Баймукашева М. К. КОМПАНИЯНЫҢ ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУДАҒЫ МАРКЕТИНГТІК ЖОСПАРЛАУДЫҢ РӨЛІ //АТЫРАУ МҰНАЙ ЖӘНЕ ГАЗ УНИВЕРСИТЕТІНІҢ.
5. камчатова Е. Ю., Бурлаков В. В., Яхъяев М. А. РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИННОВАЦИЙ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ //Инновации и инвестиции. – 2023. – №. 3. – С. 4-7.

ЕҢБЕКТІ ҮНТАЛАНДЫРУДЫҢ ҚАЖЕТТІЛІГІ ЖӘНЕ ОҒАН ӘСЕР ЕТУШІ ФАКТОРЛАР

Л.К.Ногайбаева, ә.ғ.м., аға оқытушы

М.Х.Дулати ат. Тараз өңірлік

университеті, Тараз қ., Қазақстан¹

Түйінде

Бұл мақалада кәсіпорындағы еңбекті ынталандырудың экономикалық түсінігі, персоналды ынталандыру жүйесі, еңбекті ынталандыруға әсер ететін факторлар қарастырылған.

Кілтті сөздер: кәсіпорын, еңбек, еңбекті ынталандыру, тиімділік, жұмыскерлер

Резюме

В данной статье рассматривается экономическое понятие стимулирования труда на предприятии, система мотивации персонала, факторы, влияющие на стимулирование труда.

Ключевые слова: предприятие, труд, мотивация труда, эффективность, работники

Кіріспе

Экономикалық даму қарқындылығын тездету мен өндірістің тиімділігін жоғарылатудың негізгі көзі – еңбек өнімділігін жоғарылату мүмкіндіктерін көбейту, еңбектің белсенді түрлеріне ынталандырулар ұсыну.

Жұмысшылардың еңбектерін ынталандыру бағыттарының пайдалы әсерлерінен әр жұмыскердің еңбегінің, әлеуметтік, шығармашылық қабілеттілігі көрініс табады және сол кәсіпорынның барлық өндірістік-шаруашылық қызметінің нәтижелеріне онтайлы ықпал етеді [1].

Еңбекті ынталандыру, жұмыскерлердің жан-жақты бастамаларды ашуына ықпалын тигізеді. Ол өз кезегінде, кәсіпорынның жаңашылдығын арттырып, бәсекелес ортада суырылып алдыға шығуына қадам жасайды, сонымен қатар еліміздің экономикасына елеулі үлесін қосады. Экономикалық іс-шаралардың тиімділігі нақты айтатын болсақ, жұмыскерлердің еңбек етуге деген көзқарасымен сипатталады. Жұмыскерлердің еңбек қатынастарын занды ережелермен өзгерте алмаймыз, өйткені ол өте ұзақ эволюциялық үрдіс, бірақ оны жылдамдату мүмкіндігі бар, ол аталмыш жағдай мен оның себептері дұрыс және толық анықталған кезде жүзеге асырылады.

Негізгі бөлім

Кәсіпорындарда еңбекті ынталандыру дәрежесі жеткілікті деңгейде жүргізуі, жекелей алғанда кәсіпорынның қызметіне, ал жалпылай алғанда еліміздің экономикасына оң әсерін тигізеді. Нақтылай келгенде, бұл жағдай

кәсіпорындарда еңбекті ынталандыру мен оны жетілдіру тақырыбының өзекті екенін дәлелдейді.

Қазіргі таңда, басқарудың ынталандыру негіздеріне өте қатты назар аударады. Үнталандыру, нақты айтқанда, жұмыскердің еңбегін ынталандыру мекемедегі кадрлық потенциалды еңбекке жұмылдыру, ресурстарды ұтымды пайдалануды қамтитын бірден бір басты құрал болып табылады.

Еңбекті ынталандырудың аспектілеріне басты назар аударудың себебін, қызметкерлердің еңбегін ынталандыру, кәсіпорындағы еңбек ресурстарын жұмылдыруды, еңбек күшін тиімді пайдалануға мүмкіндік бере алатын негізгі тұтқа ретінде қарастыруға болады[2].

Үнталандырудың қазіргі заманғы әдістемелеріне орай нақтыланған қызметтерде жеке тәртіптің механизмдері мен себеп-салдарын зерттейтін психологиялық ғылымның анықтаған теориялары көрініс табады. Бұл бағыт бойынша, ынталандыру адамның мінез-құлқын қозғаушы күш болып табылады, адамның мотивтері, ынталары мен мақсаттарының бір-біріне тәуелді болатынын сипаттайды.

Үнталандыру – адамның алдына қойған мақсаттарына жетуіне жетелейтін, сонымен қатар, ол үшін әртүрлі әрекеттер жасауына ықпал ететін, ішкі факторлар арасында өзара байланысатын динамикалық жүйе. Ішкі факторларға қажеттіліктер, талпынулар, күту, қабылдау, әрекет ету, құндылықтар және тағы да басқа тұлғаның психологиялық қасиеттерін жатқызамыз.

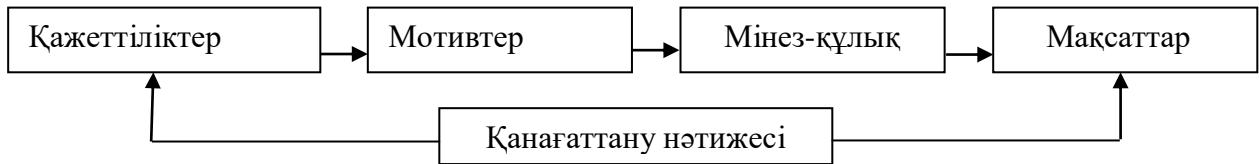
Үнталандыру (латынның *motivatio*) – адамзатты көзделген мақсаттарға қол жетуіне бағыттайтын және оның талпыныстар жасауына итермелейтін ішкі факторлардың пропорционалды әсерлесетін үйлесімді жүйесі деп атауға болады. Ішкі факторлар тұлғаның барлық жеке психологиялық компоненттерін қамтиды: мотивтер, әрекеттер, қабылдай білу, ықпал ету, әсер алу және тағы басқалары [3,246].

Еңбекті ынталандыру – ол персоналдарды ынталандыру шараларымен тұра байланысты кез-келген ұйымның кадрлық саясатындағы бірден бір басты бағыты болып саналады.

Үнталандыруды үрдіс деп танығандықтан, ынталандыру теориясының даму сатыларына талдау әдістерін қолданамыз.

Еңбекті ынталандырудың тізбекті сызбасы бірнеше шарттарды және қажеттіліктер мен мотивтердің өзара байланыстары туралы тек жалпы түсініктемелер береді. Қысқаша, айтсақ ынталандыру үрдісі аса күрделі үрдіс болып саналады [3,316].

Үнталандырудың көп деңгейлігі мен қадамдылығын баяндайтын, сонымен қатар, қажеттіліктер, мотивтер мен мақсаттардың өзара әрекетін ынталандыру үрдісінің тізбегін, 1-суреттен көруге болады.



Сурет 1 – Еңбекті ынталандыру үрдісінің тізбегі
Ескерту: [4] әдебиет негізінде автормен құрыстырылған

Ынталандыру жүйесінің басты мақсаты – жекелей, топтық және ұйымдық көрсеткіштердің жоғары деңгейінің арқасында ұлы жетістіктерге ие болу.

Еңбекті ынталандыру еңбек ресурстарының тиімді әрі ұтымды жұмыс істеуін мотивациялауға бағытталған. Ынталандыру тек қана аталған кәсіпорынның өндіріс шығындары мен еңбекақыға кеткен шығындарын жауып қана қоймай, белгілі бір мөлшерде қосымша пайда әкелуіне әсерін тигізеді. Сонымен қатар, еңбекті ынталандыру еңбек нәтижесінің басты көрсеткішерінің бірі және персоналдардың еңбек потенциалының негізін құраушы. Ынталандыру – ол жұмыскердің арнайы бір қабілетінің иесі екенін көрсетіп және сол қабілетін одан әрі жетілдіріп, болашақта өзінің еңбек процесінде қолдануға итермелейтін қозгаушы күш [5].

Әрбір жұмыс берушіге қойылатын талап – ол кез-келген жұмыскердің еңбекке ынталануын дамытып, ынталандырудың әдісін тиісінше ұтымды пайдалана білу болып табылады. Ол үшін жұмыс беруші жұмыскерлердің жұмыс атқару психологиясын толық менгеруі шарт. Күнделікті жұмыс орнына келіп, белгілеп көрсетілген жұмыстарды жасайтын жұмыскерлерді тек қана жұмыс күші деп санамау қажет. Олардың түрлі мүмкіндіктерін ескеріп, әрбіреуінің қабілетін бағалауы тиіс. Жұмыс берушінің мақсаты – компанияның еңбек өнімділігі мен олардың сапаларын арттыру. Ал, сол мақсаттарға жету жолында жұмыскердің потенциалы болмауы да мүмкін, себебі еңбекті ұйымдастыру жүйесі талаптарға сай жүргізілмегендіктен. Сол себептен, жұмыс беруші әрбір персоналға жағдай жасауға міндетті [2,346].

Мысалы:

1)ұжымда жұмыскердің жұмыс уақытымен келісілуі, олар өздерін тек жұмыс күші ретінде ғана қабылдап қоймай, сондай-ақ жеке тұлға екендігін сезіну;

2)кәсіпорынның дамуына және оның ұтымды еңбек етуіне өздерінің маңызды роль атқарушы екенін сезіну;

3)персоналдар өздерін кәсіпорын үшін тек материалдық қана емес, моральдық қажет екенін білу.

Енді, келесі 1-кесте арқылы кәсіпорын персоналдарын ынталандыру жүйесінің қазіргі кездегі форматын көрейік.

Кесте 1 – Персоналдарды ынталандырудың жүйесі

Ақшалай марапаттауды кураушылар	Дәстүрлі	Нәтижеге немесе өнімділікке бағытталу	Құнға (бизнестің бағытталу
Жалақы	Тұрақты жалақы (жүйесіз)	Жүйелеуге бағытталған жалақы	
Сыйақының өзгермелі бөлігі	Сыйақы алу мүмкіндігі	Жетістік пен нәтижеге бағытталған бонустар немесе жүлделер	Құнға қосуға бағытталған қосымша ақылар
Марапаттың өзгеріп отыратын бөлігі (ай)			Даму стратегиясына байланысты ұзак мерзімді ынталандыру
Үстеме ақы	Жүйеде көрсетілмеген қосымша артықшылықтар	Жүйеге жартылай біріктірілген қосымша түрлі артықшылықтар	"Кафетерия жүйесіне" біріктірілген артықшылықтар

Ескерту:[6] әдебиеттер негізінде алынған

Дәстүрлі тәсіл негізгі материалдық марапаттаудың дәрежесін оның уақыт мерзіміне қатысты мақсаттарының орындалуына тәуелді емес, мамандану деңгейіне, жұмыс орнына, басқарушының қызметтеріне (статистикалық көрсеткіштерге) байланысты қалыптастыруға бағытталған. Бұл тәсіл мемлекеттік жеке меншік нысандағы, жеке меншік иесі әрі басқарушы, әрі кәсіпорынның менеджері болып табылатын мекемелерде кеңінен қолданылады.

Еңбекті ынталандыру – ол ең бірінші сыртқы ниеттену күші, қызметкердің уәждемесінің материалдық қабықшасы мен адамның еңбек ортасындағы мінез-құлқына ықпал жасайтын еңбек жағдайының бір бөлігі.

Еңбекті ынталандыру, тиісті жағдайлар жасауды білдіреді (шаруашылық механизмін), соның көмегімен белсенді еңбек іс-әрекеті алдын-ала айқындалған нәтижелерге әкеледі, жұмыскердің мәнді және әлеуметке негізделген қажеттіліктерін қанағаттандырудың, одан кейін еңбек талабын қалыптастырудың тиісті және жеткілікті шарты болады.

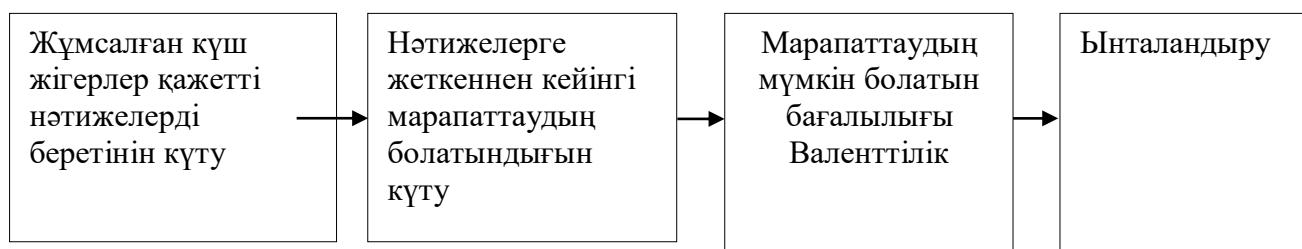
Еңбек талаптары мен ынталандырулардың жүйесі белгілі бір мақсатқа, яғни еңбектік іс-әрекеттің заңнамасы деңгейіне негізделуі керек. Жұмыскердің еңбектік қатынастарға баруының өзі, оның алғаш келісілген еңбекақы бойынша бірқатар жауапкершіліктерді атқаруға тиіс екендігін мойындағандығын көрсетеді. Бұндай жағдайларды ынталандырудың мүмкіндігі болмайды. Қойылған шарттардың орындалмау себептеріне қарай

жазалану қорқынышынан туындайтын қашқақтау уәжі болғандықтан әрбір жасалған әрекет бақылауда болады. Материалдық игіліктерді жоғалтуға байланысты жазалаудың аз дегенде екі түрі бар: келісілген еңбек ақының тек жартысын ғана төлеу немесе еңбек шартын тоқтату. Жұмыскер қандай талаптар қойылатынын білуі керек, сонымен қатар қойылған талаптарды мұлтіксіз орындағанда қанша жалақы алатынын, егер оларды орындаған жағдайда, қандай жазалаулар күтіп тұрганнан хабардар болуы тиіс. Ереже барлық уақытта іс-әрекеттің түрлерін еркін таңдауды шектейтін мәжбірлеу элементінен тұрады.

Жалпы еңбекті ынталандыруға бірнеше факторлар ықпал етеді. Олар:

- жұмсаған күш жігерлерінің қажетті нәтиже беретінін күту;
- марапаттауларды күту;
- еңбектің мүмкін болатын бағалылығы (валенттілік) [7].

Осы жоғарыда айтылған еңбекті ынталандыруға әсер етуші факторлардың сызбасын 2-суретте көрсетеміз.



Сурет 2 – Ынталандыру күшінің факторлары
Ескерту: [7] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Жұмсаған күш-жігер мен алынған нәтижелер арасындағы қатынас ол –еңбек шығыны тарапынан күту болып табылады. Егер де, жұмыскерлер жұмсаған күш-жігер мен қол жеткен нәтижелер арасындағы тікелей байланыстың жоқтығын сезген жағдайда, онда күту теориясына сәйкес мотивация төмендейтін болады. Аталған өзара байланыстың болмауы, жұмыскерлердің өздерін дұрыс бағаламаудынан, олардың дайындықтарының өте нашар болуынан немесе дайындықтарының дұрыс болмағандығынан, персоналдардың өздеріне тиісті қызметтерді орындаудына жеткілікті құқықтардың берілмегендігінен болады.

Жұмыс күшінің мотивациясын нығайтуда күту теориясының тәжіреңлік маңызы бар. Әртурлі жұмыскерлердің қажеттілігі әртурлі болғандықтан, оларды ынталандыру түрлері де әртурлі болады. Демек, кәсіпорын басшысы ұсынған ынталандырулар өзара салыстырылуы қажет. Жалпылай айтқанда, күту теориясы жұмыскердің арнайы таңдал алған іс-қимылдарының түрі және оны қанағаттануға, сонымен қатар күткен нәтижелерге жетуіне мүмкіндік береді дегеннен туындауды [8].

Зерттеулердің нәтижесінде егер адамдардың еңбектері әділетсіз бағаланатын болса, олардың еңбек өнімділігі де төмендейтінін көреміз.

Адамдар өз еңбектерінің әділетсіз бағаланғанын байқаса, еңбек өнімділігін бірден төмендетеді немесе нашарлатады.

Персоналдарды еңбекке тарту, кәсіпорыннан босатпау, сонымен қатар, оларды ынталандыру тек ақшалай көрініспен ғана орындалуы міндепті емес. Еңбекті ынталандырудың ыңғайлы тәсілдерін іздең тауып, жүзеге асыру кәсіпорын басшысының басты міндепті болып табылады.

Жақсы еңбекақы мен материалдық сыйақылардың төленуі, жұмыскердің еңбекке деген ынтасын арттырып, олардың болашақта сапалы қызмет көрсетуіне ықпалын тигізеді. Сол сияқты, кәсіпорында еңбекке қойылатын талаптар мен шарттар, тек жұмыс берушінің ғана емес, жұмыскерлердің де талаптарын қанағаттандыруы, кәсіпорын жұмыскерлерінің еңбекке деген ынтасын жоғарылатады.

Сонымен қатар, жұмыскердің жетістіктерге құлышынысы, өзін-өзі жетілдіру мүмкіндігі мен пайдалы, әрі қызықты еңбектің болуы, персоналдардың еңбекке деген ынтасын арттырып, кәсіпорынның мейлінше көп табыс табуына мүмкіндік береді.

Қорытынды

Әрбір шаруашылық қызметтің субъектісі өз жұмыскерлерінің жекелей қызметтеріне шығармашылықпен және ынталы болуына мүдделі. Жалпы, қарапайым экономикалық көзқараспен қарағанда, адам ол өте құнды ресурс болып саналады, яғни оларды барынша тиімділікпен пайдаланған жөн. Сонымен қатар, жұмыс беруші бұл жерде моральдық факторлардың бар екендігін ескеруі тиіс. Жұмыскерлерді міндептердің жоғары критерийлеріне ынталандыратын бірнеше ынталандырушылық қағидаларды ұсынады. Осы қағидаларға сай жоспарланған еңбек ішкі қанағаттануды қамти алады. Ол өте маңызды ынталандырушы фактор, өйткені еңбектің сапалы жасалуына итермелейді, сондай ақ, қажеттіліктердің жоғарылау заңына сәйкес, анағұрлым күрделі жұмысты жасауға ынталандырады.

Еңбекті ынталандыру теориясын зерттеуші ғалымдар оған әртүрлі түсініктемелер берді. Ұжымда еңбекті ынталандыру дегеніміз – жоғары еңбек нәтижелігіне қол жеткізудегі өте басты факторлардың бірі және ол компанияның еңбек потенциалын жоғарлатады. Ынталандыру кәсіпорындағы персоналдың өз мүмкіндігін еңбек үрдісіне жоғары деңгейде жетілдіруге пайдалануға жол ашады.

Еңбекті ынталандырудың тәсілдері бірнеше факторлармен сипатталады: кәсіпорындағы жұмыскердің міnez-құлықы, олардың еңбектің максималды табыстылығына деген қарым-қатынасы, жаған еңбектеріне деген қызығушылықтары, компанияның экономикалық тиімділігі және басқа да өзара тәуелді факторлардың бірігуі.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 ҚР Еңбек Кодексі. ҚР Кодексі 2015 жылғы 23 қарашадағы № 414-V ҚРЗ.

- 2 Клочков А.К. КРІ и мотивация персонала. – М.: Эксмо, 2009
- 3 Экономика труда под ред. М.В. Симоновой. М.:Юрайт, 2018. 325с.
- 4 Никитина И.А. Стратегическое управление персоналом М., 2016г. – 288 с.
- 5 Федорова И.В., Мингенкова О.Ю. Управление персоналом организации – М.: ИНФРА-М. -2019
- 6 Л.С. Меламедова Экономика труда. Учебник. Самара, 2018. –120с.
- 7 Рофе А.И. Экономика труда. Учебник. – М. : Кронус, 2019.-400с.
- 8 Ю.М. Остапенко Экономика труда. Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2017г. – 272с.

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В РК

**Турлыгазиева М.Н.
Университет «Туран»**

Түйіндеме

Кәсіпорынның тиімді жұмыс істеуі үшін тенденстірілген көрсеткіштер жүйесі кәсіпорын қызметінің мониторингін қамтамасыз етеді, қаржылық және қаржылық емес көрсеткіштерді бақылайды, кәсіпорынның проблемаларын болжауга және алдын алуға көмектеседі.

Summary

A balanced scorecard for the effective functioning of the enterprise, provides monitoring of the company's activities, controls financial and non-financial indicators, helps to predict and prevent problems of the enterprise

Современное развитие экономики еще раз подчеркивает важность и необходимость развития такой ее сферы, как гостиничный бизнес. Гостиничный бизнес представляет собой отрасль предпринимательской деятельности направленную на обслуживание туристов, гостей на принципах гостеприимства.

Основными тенденциями развития рынка гостиничных услуг в Казахстане можно назвать такие как функционирование международных гостиничных цепей; активное развитие малых гостиниц, хостелов; увеличение потока туристов; внедрение на предприятиях гостиничного бизнеса современных технологий. Увеличение показателей эффективности гостиничных предприятий определяют темпы их развития.

Сегодня мы можем наблюдать достаточно динамичное развитие рынка гостиничных услуг. Так количество мест размещения за период с января по

июнь месяцы 2022 года составило 3831, тогда как за аналогичный период 2021 года данный показатель равнялся 3596 мест размещения. Заполняемость гостиниц также неуклонно растет и в за период январь-июнь 2022 года составила 22,8% против 20,1% за тот же период 2021 года. Объем услуг, оказанный местами размещения в 2022 году (период январь-июнь) составил 67762016,7 тыс.тенге, против 44598852,7 тыс.тенге в 2021 года .[1] Рост стоимости размещения в гостиницах закономерно является производной возросшего спроса. Показателем спроса на услуги размещения в отельной индустрии является процент загрузки номерного. Данный показатель по итогам 2022 года достиг 70%, в то время как в 2021 году загрузка номерного фонда в индустрии не превышала 50% .[2]

Рост гостиничного бизнеса объясняется влиянием ряда факторов. Стабильная экономическая и политическая ситуация в стране, цифровизация экономики, инвестиционная привлекательность, развитие системы онлайн бронирования, социально-демографические факторы, развитие внутреннего и въездного туризма - все эти факторы способствуют развитию гостиничного бизнеса.

Рассматривая состояние рынка гостиничных услуг, можно с уверенностью предположить, что при сохранении стабильности в экономической и политической сферах гостиничный бизнес будет продолжать наращивать темпы своего развития, принося тем самым положительные результаты всем участникам гостиничного рынка.

На сегодняшний день существует достаточное количество методик определения и эффективности деятельности предприятия, однако все они сводятся к расчету только лишь финансовых показателей. В современных условиях рассматривание эффективности деятельности предприятия только лишь через призму финансовых показателей не является корректным. Необходимо всестороннее рассмотрение всех составляющих деятельности предприятий, таких как информация о рынке, потребители, бизнес-процессы, кадры.

Достижение конкурентоспособности предприятия в условиях жесткой конкуренции невозможно без применения современных методов оценки деятельности предприятия. Одной из таких методик является концепция комплексной оценки деятельности предприятий, разработанная учеными Р. Капланом и Д. Нортоном. Такой методикой является Система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard).

Система сбалансированных показателей отражает как финансовые так и нефинансовые направления деятельности предприятий, обусловленные взаимоотношениями с потребителями, организацией бизнес-процессов, а также способностью накапливать знания и профессиональный опыт [3].

Основная идея концепции – структурированной форме, в виде системы показателей представить менеджменту самую важную для него информацию. Эта информация, с одной стороны, должна быть компактной,

а с другой – должна отражать все основные стороны деятельности гостиничного предприятия. Такая информация касается четырех аспектов (направлений) деятельности гостиницы:

1. Финансовое направление, рассматривающее эффективность деятельности компании с точки зрения отдачи на вложенный капитал, а также привлекательность для своих акционеров. Финансовые показатели присутствуют в ССП, поскольку дают оценку экономической эффективности деятельности предприятия, к ним можно отнести: рост доходов, сокращение издержек, снижение себестоимости, повышение производительности, сокращение рисков. Финансовые показатели определяются компанией в соответствии с финансовыми целями своей деятельности. Финансовые показатели имеют двойственный характер, поскольку определяют финансовые результаты и являются основополагающими для определения показателей других блоков Системы сбалансированных показателей. Главной целью данного направления будет стабильные и высокие продажи гостиничного продукта.

2. Внутренние бизнес-процессы., предусматривающие развитие внутреннего потенциала организации, внутренней операционной эффективности. Данный блок определяет наиболее важные виды детальности предприятия для достижения своих целей. Цели и показатели блока формируются предприятием после определения финансового и клиентского блока. Блок включает три основных процесса: инновационный, операционный и послепродажное обслуживание. Инновационный процесс включает в себя изучение новых рынков, новых потребителей, затем разработку и создание новых услуг, которые будут способствовать завоеванию рынков и удовлетворению потребностей клиентов. Операционный процесс – процесс создания услуг и доставка их до потребителя. Деятельность гостиницы в этом направление будет направлена на достижение такой цели, как эффективная организация внутренних бизнес-процессов, повышение качества обслуживания.

3. Клиенты. Клиентская составляющая системы сбалансированных показателей, как правило, направлена на определение клиентов компании, а также определение сегмента своей деятельности. Определение и выбор сегмента являются источником дохода предприятия, повышение которого определено финансовой составляющей. Основные показатели данного блока являются доля рынка, удовлетворение потребностей потребителя, расширение и сохранение клиентов, прибыльность клиентов. Достижению высоких финансовых результатов, прежде всего, будет способствовать создание высококачественных товаров для удовлетворения потребностей своих клиентов. Основной целью является увеличение доли рынка через удовлетворенность потребителей полезностью товаров и услуг компаний.

4. Кадры. В этом блоке формируются цели и показатели, связанные с обучением и переобучением персонала компании. Если и цели и показатели

первых трех блоков направлены на достижение целей и выполнение задач предприятия в целом, то показатели данного блока обеспечивают достижение этих целей. Помимо инвестирования компанией средств в оборудование, технологии, необходимо также вложение средств в развитие персонала предприятия для достижения высоких финансовых показателей. Показатели блока обучение и развитие – эффективность работника, удовлетворённость работника, охранение кадрового состава. Цель - повышение квалификации и профессионализма сотрудников гостиницы.

Система сбалансированных показателей расширяет круг целей предприятия, при этом руководствуется не только финансовыми показателями. В условиях применения ССП руководитель гостиничного предприятия определяет процесс создания стоимости, как для настоящих, так и для будущих потребителей, при этом расширяя внутренние бизнес-процессы предприятия и увеличивая инвестиции в персонал предприятия.

Исследования показывают, что сбалансированная система показателей может быть эффективно применена на различных уровнях управления: на уровне отдельного предприятия или организации, региона и на межтерриториальном уровне [4].

Система сбалансированных показателей в целях эффективного функционирования гостиничного предприятия, обеспечивает мониторинг деятельности гостиницы, осуществляет контроль над финансовыми и нефинансовыми показателями, способствует прогнозированию и предотвращению проблем предприятия.

Важным моментом является количество показателей включаемых в той или иной блок. Р.Каплан и Д.Нортон считают оптимальным общее количество в 20-25 показателей, распределенных по четырем блокам ССП следующим образом [4]:

1. финансы — 5 показателей (22 %);
2. клиенты — 5 показателей (22 %);
3. внутренние процессы — 8-10 показателей (34 %);
4. обучение и развитие — 5 показателей (22 %).

Система балансированных показателей – это система показателей результатов и факторов их достижения, взаимосвязанных на основе причинно-следственных отношений. [5]

Четыре блока ССП обеспечивают баланс между целями предприятия, как долгосрочного так и краткосрочного характера, между конечными результатами и затратами на их достижение.

Таким образом, ССП является частью системы экономических показателей на предприятии и демонстрирует руководителям важность использования как финансовых, так и нефинансовых показателей. Необходимость использования нефинансовых индикаторов связана с все большей нестабильностью внешней среды, то есть сложностью и скоростью изменений факторов, составляющих эту среду. Показатели,

связанные с такими понятиями, как интеллектуальный капитал предприятия, ее инновационная активность, лояльность потребителей, потенциал менеджеров, возможности продвижения торговых марок, могут служить для более точной оценки перспектив компании.

Внедрение ССП на предприятиях гостиничного бизнеса позволит разрабатывать многостороннюю систему управления эффективностью предприятия, которая предусматривает существенное сокращение производственных затрат, не снижая качества обслуживания клиентов.

Будет способствовать созданию стратегических карт и с их помощью управлять целями, что позволит распространять понимание стратегии и целей на всех организационных уровнях. Кроме того позволит количественно и качественно оценивать разные виды рисков.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. <https://stat.gov.kz>
2. https://forbes.kz/economy/business/horoshiy_god_almatinskie_oteleryi_zaf_iksirovali_rekordnyie_dohodyi_za_2022-y/ (Дата обращения 30.03.2023)
3. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard Translating Strategy Action. Cambridge Mass. 1996. 214 p.
4. Акмиева И.Р. Инновационный менеджмент. Учебное пособие, 2009г.
5. Каплан Р.С. Стратегическое единство. Создание синергии организаций с помощью сбалансированной системы показателей / Р.С.Каплан, Д.П.Нортон. М., 1996

УДК 338.23

ЭКОНОМИКАНЫ ЦИФРЛАНДЫРУ-ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ БАСТЫ БАҒЫТ

Евразийский технологический университет (ЕТУ)
Алматы, Казахстан

Қуанышбай Самғар* Студенты
Ғылыми жетекші: з.ғ.магистрі, аға оқытушы Үсембаева Ф.Т

Аннотация:

Технологиялар мен инновациялар жылдам дамып келе жатқан қазіргі әлемде экономиканың цифрландыру нарықтағы бәсекеге қабілеттілікті арттырудың негізгі факторы болып табылады. Экономиканы цифрландыру өндіріс пен басқарудың тиімділігін арттыруға, қызметтер мен өнімдердің сапасын жақсартуға, сондай ақ жаңа нарықтар мен бизнес модельдер құруға

жаңа мүмкіндіктер ашады. Алайда, экономиканы цифрландыру сонымен қатар деректер қауіпсіздігіне төнетін қауіптер, нарықтық бәсекелестіктің өзгеруі және жұмыс орындарының өзгеруі сияқты сын-қатерлерді тудырады. Экономиканың табысты цифрлық трансформациясын қамтамасыз ету үшін жаңа реттеуші заңдар әзірлеу, жұмыс күшін қайта даярлау мен қайта даярлауды қолдау, сондай-ақ деректердің қауіпсіздігін қамтамасыз ету жөнінде шаралар қабылдау қажет. Тұтастай алғанда, экономиканы дұрыс цифрландыру экономиканы дамыту және бизнес пен жалпы қоғам үшін жаңа мүмкіндіктер жасау үшін артықшылық бола алады.

Кілт сөздер: Экономиканы цифрландыру, цифрлық трансформация, бәсекеге қабілеттілік, тиімділік, деректер қауіпсіздігі, реттеуші шеңберлер, қайта оқыту, қайта біліктілік, жаңа мүмкіндіктер, бизнес модельдер.

Кіріспе: Экономиканы цифрландыру көптеген елдеге, технологияның дамуына байланысты тұрақты әрі болуға тиісті құбылыс. Қазіргі экономика технологиялар мен цифрлық құралдарды қолдануға тікелей тәуелді. Бұл бизнес пен экономиканың әлемдегі дамуының негізгі бағытына айналдырады. Қазіргі уақытта көптеген мемлекеттер бәсекеге қабілетті болу үшін, осы бағытта көп жұмыс атқаруда. Әлемдік экономикалық форум жүргізген зерттеуге сәйкес, цифрландыру экономикалық өсу мен дамуға әсер ететін негізгі факторлардың бірі болып табылады. Сонымен қатар, зерттеулер цифрлық технологияларды экономикаға енгізу еңбек өнімділігі мен бизнес-процесстердің тиімділігін айтارлықтай арттыра алатынын көрсеткен. Я. и. Гайдар мен В. В. Мацкевич "экономиканың цифрлық трансформациясы: жаңа мүмкіндіктер мен сын-қатерлер" атты мақаласында атап өткендей, экономиканы цифрландыру өндіріс пен басқарудың тиімділігін арттыруға, қызметтер мен өнімдердің сапасын жақсартуға, сондай-ақ жаңа нарықтар мен бизнес-модельдер құруға жаңа мүмкіндіктер ашады[1]. Сонымен қатар, экономиканы цифрландыру сонымен қатар деректер қауіпсіздігіне қауіп, нарықтық бәсекелестіктің өзгеруі және жұмыс орындарының өзгеруі сияқты қыындықтарды тудырады. "Цифрлық экономика: проблемалар мен перспективалар" мақаласында атап өтілгендей, авторлар И.Б. Головнина мен А. А. Попова, деректердің қауіпсіздігін қамтамасыз ету, жаңа реттеуші шеңберлерді әзірлеу және жұмыс күшін қайта даярлау мен қайта даярлауды қолдау бойынша шаралар қабылдау қажет[2]. Осылайша экономиканы цифрландырудың он және теріс аспектілері бар. Теріс және дұрыс көзқарас экономиканы цифрландыру бұл экономиканың дамуы және бизнес пен жалпы халық үшін жаңа мүмкіндіктер жасаудың күші бола алады.

Әдебиеттерге шолу: Жалпы экономиканы дамыту үшін жаңа мүмкіндіктер керек ал жаңа мүмкіндіктер цифрлық технологияны енгізу арқылы келеді деген ойдамын. Бұл шолуда біз экономиканың цифрлық трансформациясына бағытталған бірнеше зерттеулерді қарастырамыз. Біз

бұл жерде бірнеше пайдаланылған мақала авторлары мен олардың зерттеулері мен таныс боламыз. Кравченко мен Гринивтің "экономиканы цифрландыру оның бәсекеге қабілеттілігінің факторы ретінде" атты зерттеуі. Авторлар экономиканың цифрлық трансформациясымен байланысты артықшылықтар мен сын-қатерлерді талдайды және цифрландыру экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыра алады, бірақ сонымен бірге тиісті реттеуші шеңбер мен кадрларды даярлауды қажет етеді деген қорытындыға келеді[3]. Мақалада табысты цифрлық трансформацияны қамтамасыз ету үшін жаңа бизнес үлгілерін құру және инфрақұрылымды жетілдіру қажеттілігі атап өтіледі. Екінші мақала - "экономиканы цифрландыру: оның өнімділікке, экономикалық өсуге және жұмыспен қамтуға әсерін талдау" деп аталатын Танедж және Шарма авторларының зерттеуі. Авторлар цифрлық трансформацияның экономикадағы өнімділікке, өсуге және жұмыспен қамтуға әсерін зерттейді және цифрландыру өнімділікті арттырып, экономиканың өсуін жеделдетуі мүмкін, бірақ сонымен бірге жұмыс орындарының өзгеруіне және жұмыс орындарының жоғалуына әкелуі мүмкін деген[4]. Мақала цифрлық экономиканы реттеу және жаңа технологияларды басқару үшін кадрлар даярлау қажеттілігін көрсетеді. Үшіншісі Кшетри мен Воас "цифрлық платформалар мен концепттік экономиканың өзара әрекеттесуі: цифрлық кәсіпкерлік пен жұмыстың болашағы үшін салдары" атты зерттеуі. Авторлар цифрлық платформалар мен гиг-экономиканың өзара әрекеттесуін талдайды және бұл құбылыстардың жаңа кәсіпті дамыту және жұмыс орындарын құру үшін үлken әлеуеті бар, сонымен қатар реттеуші салада қындықтар туғызады[5]. Жалпы бұл мақалалар экономиканы цифрлық трансформациялаудың маңыздылығын және оның бәсекеге қабілеттілік пен тиімділікті арттыру әлеуетін көрсетеді. Алайда, осы әлеуетті табысты іске асыру үшін реттеу шеңбері, кадрларды даярлау, деректер қауіпсіздігі және жұмыс күшін қайта даярлау сияқты бірқатар факторларды ескеру қажет.

Зерттеу және талқылау: Қазіргі уақытта экономиканы цифрландыру бизнес пен мемлекеттік басқаруды дамытудың ең өзекті бағыттарының бірі болып табылады. Бұл бөлімде біз цифрлық экономиканың даму тенденцияларын зерттеу нәтижелерін қарастырамыз, сонымен қатар оның өнімділікке, өсуге және жұмысқа орналасуға әсерін талқылаймыз. Зерттеулер көрсеткендей, цифрлық экономика экономиканың өнімділігі мен өсуіне оң әсер етеді. Өз мақалаларында экономиканың цифрлық трансформациясы бизнесің бәсекеге қабілеттілігі мен тиімділігін арттырудың негізгі факторы болуы мүмкін екеніне назар аударады. Олар цифрлық экономика жағдайында компаниялар жаңа технологияларға бейімделіп, оларды өнімділікті жақсарту және бизнес-процестерді онтайландауды үшін пайдалануы керек[5]. Алайда, цифрлық экономиканың әлеуетін іске асыру бірқатар проблемаларға, соның ішінде киберқауіпсіздік мәселелеріне, білікті кадрлардың жетіспеушілігіне және жұмыс күшін қайта

даярлау қажеттілігіне тап болады. цифрлық экономика жағдайында жұмысшыларға қойылатын талаптар өзгеретініне назар аударады, бұл білім беру мен кәсіптік оқыту тәсілдерін қайта қарауды талап етеді. Авторлар цифрлық экономиканың дамуы жаңа жұмыс орындарының құрылуына әкелуі мүмкін, бірақ сонымен бірге экономиканың жекелеген секторларындағы бос жұмыс орындарының саны азауы мүмкін[6]. Цифрлық экономикада жасанды интеллект, Заттар интернеті, блокчейн және басқалар сияқты технологиялар ерекше маңызға иецифрлық кәсіпкерлікті және еңбек болашағын дамыту үшін цифрлық платформалар мен гиг-экономиканың өзара іс-қимылдының маңыздылығына назар аударады. Авторлар цифрлық платформаларды дамыту арқылы жаңа бизнес-модельдер мен нарықтар құруға болатынын[7]. Осылайша, экономиканы цифрландыру қазіргі заманғы бизнес пен мемлекеттік басқаруды дамыту үшін маңызды фактор болып табылады. Оның экономикаға әсері орасан зор, ол процестерді жеделдетуге, тиімділікті арттыруға және әртүрлі салалардағы жұмыс сапасын жақсартуға мүмкіндік береді. Алайда экономиканы цифрландыру киберқауіпсіздік қаупі және деректердің құпиялышының бұзу сияқты белгілі бір тәуекелдерді тудыруы мүмкін екенін ескеру қажет. Сондықтан, цифрландыру жөніндегі жобаларды іске асыру кезінде ақпаратты қорғау және қауіпсіздікті қамтамасыз ету жөнінде шаралар қабылдау қажет[8]. Сонымен қатар экономиканы цифрландыру еңбек нарығының өзгеруіне және қызметкерлердің біліктілігіне қойылатын талаптарға әкелуі мүмкін. Осылайша, экономиканы цифрландыру-бұл жұмыстың тиімділігін арттыруға және экономиканың түрлі салаларында көрсетілетін қызметтердің сапасын жақсартуға мүмкіндік беретін дамудың қазіргі заманғы басым бағыты. Алайда, ықтимал тәуекелдерді ескеру және олардың алдын алу шараларын қабылдау қажет. Сонымен қатар, экономиканы цифрландыру еңбек нарығындағы өзгерістерге әкелуі мүмкін, сондықтан кадрларды даярлау осы саладағы маңызды аспектілердің бірі болып табылады.

Қорытынды: Қорытындылай келе экономиканы цифрландыру қазіргі әлемде өзекті және басым міндет болып табылатынын атап өткен жөн. Көптеген елдер тиімділік пен бәсекеге қабілеттілікті арттыру үшін экономиканың әртүрлі салаларында жаңа цифрлық технологияларды белсенді енгізуде. Әдебиеттер мен статистика деректерін талдауға сүйене отырып, экономиканы цифрландыру экономикалық өсу мен дамуға оң әсер етеді деген қорытынды жасауға болады. Өндіріске цифрлық технологияларды енгізу өнім сапасын жақсартуға, еңбек өнімділігін арттыруға және өндіріс шығындарын азайтуға мүмкіндік береді. Білім беру саласына цифрлық технологияларды енгізу білім беру сапасын жақсартуға және мамандарды даярлау деңгейін арттыруға мүмкіндік береді. Алайда,

экономиканы цифрландыру жұмыссыздықтың артуы және деректердің құпиялылығының бұзылуы сияқты кейбір қауіпті салдарға әкелуі мүмкін екенін атап өткен жөн. Сондықтан, осы тәуекелдерді барынша азайтуға және деректердің қауіпсіздігін қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін тиісті стратегиялар мен тетіктерді әзірлеу маңызды. Сондай-ақ, медицина, қаржы, көлік және т.б. сияқты экономиканың жекелеген салаларын цифрлық трансформациялау саласында қосымша зерттеулер жүргізу ұсынылады. Сонымен қатар, цифрлық трансформация процесіне халықтың барлық топтарын қосу туралы ұмытпау маңызды. Халықтың барлық санаттары, соның ішінде аз қамтылған топтар мен егде жастағы адамдар үшін оқыту және цифрлық технологияларға қол жеткізу үшін жағдайлар жасау қажет. Сонында, экономиканы цифрландыру өз алдына түпкі мақсат емес екенін атап өткен жөн. Ол халықтың өмір сүру деңгейін көтеру, экономика мен жалпы қоғамның тұрақты дамуы сияқты кеңірек мақсаттарға қол жеткізу құралы ретінде қызмет етуі керек. Цифрлық технологияларды дамытуды және енгізуді жалғастырып қана қоймай экономика мен қоғамды дамытудың жалпы мақсаттарына сәйкес оларды тиімді пайдалану үшін тиісті стратегиялар мен тетіктерді әзірлеуге назар аудару маңызды.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Гайдар Я. и., Мацкевич В. В. экономиканың цифрлық трансформациясы: жаңа мүмкіндіктер мен сын-қатерлер // Экономикалық саясат. - 2019. - №3. - 7-28 Б.
2. Головнин И. Б., Попов А. А. сандық экономика: мәселелері мен болашағы / / удмурт университетінің хабаршысы. Экономика және құқық сериясы. - 2018. - Т. 28. - № 4. - 522-529 ББ.
3. Кравченко В., және Гринив О. (2020). Экономиканы цифрландыру оның бәсекеге қабілеттілігінің факторы ретінде. Business Inform, 6, 132-141. doi: 10.32983/2222-4459-2020-6-132-141
4. Танея, А., және Шарма, П. (2020). Экономиканы цифрландыру: оның өнімділікке, экономикалық өсуге және жұмыспен қамтуға әсерін талдау. Бизнес және менеджментті зерттеу журналы, 2 (2), 87-96. doi: 10.11648/j.jbms.20200202.11
5. Кшетри, Н., & Воас, Дж. (2020). Цифрлық платформалар мен концепттік экономиканың өзара әрекеттесуі: цифрлық кәсіпкерлік пен жұмыстың болашағы үшін салдары. Іскерлік зерттеулер журналы, 122, 641-651. doi: 10.1016/j.jbusres.2020.09.008
6. Макаров А. Н. цифрлық экономика: перспективалар мен сын-қатерлер. Экономиканың инновациялық дамуы, 2020, т. 27, №1, 11-16 ББ.
7. Карманов В. В., Селезнева О. В. экономиканың цифрлық трансформациясы: сын-тегеуіндер мен перспективалар. Экономика және басқару, 2020, №7, 35-44 ББ.

- Громыко Ю. В. экономиқаны цифрландыру: сын-тегеуріндер мен перспективалар. Экономист, 2021, №2, б. 8-14.

ВЛИЯНИЕ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Кенжебаева Г.Б.

Казахстан, Алматы, Евразийский технологический университет

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические и методические аспекты влияния качества продукции на эффективность предприятия. Современная рыночная экономика предъявляет принципиально иные требования к качеству выпускаемой продукции. Это связано с тем, что современном мире выживаемость любой фирмы, ее устойчивое положение на рынке товаров и услуг определяются уровнем конкурентоспособности. В свою очередь, конкурентоспособность связана с двумя показателями – уровнем цены и уровнем качества продукции, причем второй фактор постепенно выходит на первое место. Производительность труда, экономия всех ресурсов уступают место качеству продукции.

Ключевые слова. Продукция, качество, конкуренция, показатели, эффективность, маркетинг, рынок, ценообразования, производство.

Введение. Качество продукции – важнейший показатель деятельности предприятия. Повышение качества продукции в значительной мере определяет выживаемость предприятия в условиях рынка, темпы научно-технического прогресса, рост эффективности производства, экономию всех видов ресурсов, используемых на предприятии. Рост качества продукции – характерная тенденция работы всех ведущих фирм мира. Она охватила весь мир, будь то европейские, американские или азиатские предприятия. И качество выпускаемой продукции – основная конкуренция между фирмами.

Основная часть. Для анализа стоимостной величины средств, затрачиваемых на поддержание качества продукции, используется различная информация. Но прежде чем приступить к ее сбору, следует определить, каково назначение информации.

Цель сбора данных в процессе стоимостного анализа качества может состоять в следующем:

- Снижение затрат на единицу продукции при сохранении ее прежнего качества.
- Снижение затрат на изделие при одновременном улучшении их свойств.
- Повышение удельных затрат, позволяющее добиться высокого уровня качества, дающего преимущества по сравнению с конкурентами.

- Определение величины издержек по видам для изменения их структуры, но сохранение прежнего объема затрат на продукцию, позволяющего поддержать сложившийся уровень цены в целях опережения конкурента по качеству.
- Увеличение объема производства без снижения качества продукции из прежнего объема ресурсов за счет уменьшения и ликвидации отходов.
- Анализ отклонений от установленных требований.
- Контроль продукции.
- Установление цены на продукцию.

Отсюда видно, что часть данных о качестве, касающаяся технических особенностей изделия и его производства, находится на предприятии-изготовителе, другая - на конкурирующем предприятии или в сфере реализации, т.е. во внешней среде.

Одним из внутренних источников информации, позволяющих определить структуру затрат на изделие и обладающих большим преимуществом перед другими является обязательное проведение анализа структуры затрат выпускаемой продукции. Преемственность входящих в нее показателей, достоверность и наглядность, является смета затрат на производство. Она удобна для определения резервов снижения затрат на производство, т.е. минимизации цены изделия. Кроме того, можно использовать данные о затратах на производство по их видам, собираемые на счетах бухгалтерского учета.

Производство продукции более высокого качества по сравнению с заменяемой должно сопровождаться и повышением эффективности производства за счет снижения затрат.

При улучшении качества продукции изготовителем, как правило, увеличиваются его затраты (затраты на качество). Увеличение затрат ведет к увеличению продажной цены продукции. Чтобы продукция приобреталась потребителем по более высокой цене, нужно, чтобы ее совершенствование приводило к увеличению экономического эффекта потребителя.

За счет увеличения продажной цены изготовитель стремится не только компенсировать увеличение затрат на совершенствование продукции, но и повысить свой экономический эффект, используя его для развития (расширения) производства. При этом он заботится о повышении экономического эффекта потребителя прежде всего за счет сокращения затрат на эксплуатацию, исключив или снизив дефекты при использовании продукции.

В международных стандартах системы качества отмечается важное значение уделяется оценке эффективности системы качества с финансовой точки зрения. Эффективная система качества может оказывать чрезвычайно важное влияние на рентабельность организации,

особенно за счет совершенствования хозяйственной деятельности, что приводит не только к снижению брака и затрат на изготовление продукции, но и сокращению затрат, связанных с использованием и эксплуатацией организации.

Современное управление качеством исходит из положения, что деятельность по управлению качеством не может быть эффективной после того, как продукция произведена: эта деятельность должна осуществляться в ходе производства продукции. Важна также деятельность по обеспечению качества, которая предшествует процессу производству.

Производство продукции более высокого качества по сравнению с заменяемой должно сопровождаться и повышением эффективности производства за счет снижения затрат.

Методы расчета экономической эффективности можно классифицировать по четырем основным направлениям.

Первое направление включает в себя применение новых технологических процессов, механизации и автоматизации производства, новых способов организации производства и труда, усовершенствованной технологии, обеспечивающих повышение качества продукции при одновременной экономии производственных ресурсов, при выпуске одной и той же продукции. Расчеты снижения себестоимости продукции должны учитывать только те затраты, которые изменяются в связи с производством и использованием новой техники.

Если новая техника повышает производительность, одновременно снижая накладные расходы, экономия отражается прямым счетом на статьях затрат. В случае, когда новая технология отличается от базовой только изменением одной или нескольких операций, годовой экономический эффект рассчитывается с помощью сравнения изменяющихся элементов затрат на этих операциях.

Второе направление проводимых организационно-технических мероприятий включает в себя производство и использование новых средств труда долговременного применения с улучшенными качественными характеристиками.

Третье направление включают в себя производство и использование новых или усовершенствованных предметов труда, к которым относятся такие материальные ресурсы, как материалы, сырье, топливо, а также средства труда со сроком службы менее одного года.

Четвертое направление проводимых организационно технических мероприятий включает в себя производство и использование новой техники, не имеющего аналога, а также новой продукции и продукции повышенного качества, разработанной на основе НИР и ОКР для удовлетворения нужд населения в этой продукции.

Качество продукции, процессов, деятельности определялось как соответствие рыночным требованиям. Осуществлялся контроль проектирования и производства. На пятом этапе большой вклад в развитие управления качеством внесли Э. Деминг и Дж. Джуран. Им удалось убедить руководство Японских компаний в важности обеспечения качества продукции. Они отводили особую роль в обеспечении качества продукции именно высшему руководству фирмы. Э. Демингом были сформулированы 14 принципов, которые были положены в основу реформирования системы менеджмента производства в Японии. Философия качества и методы его обеспечения, разработанные этими учеными, позже легли в основу теории Всеобщего Управления Качеством (TQM).

В этот период американским специалистом по качеству А. Фейгенбаумом была разработана идея комплексного управления качеством, которая предусматривала учет всех факторов, влияющих на качество, управление качеством на всех этапах производства и между всеми подразделениями компании.

Благодаря Э.Демингу, Дж. Джурану, А. Фейгенбауму, К. Исикаве и другим в Японии произошел ускоренный процесс улучшения качества продукции. Было создано японское "чудо". Качество японских товаров постепенно завоевывало весь мир. Это происходило потому, что японские компании очень быстро поняли преимущество выпуска продукции высокого качества. Они первыми осознали важность лучшего понимания нужд потребителя (заказчика) и необходимость систематического подхода к анализу его требований. Качество определялось как удовлетворение требований и потребностей заказчиков и служащих. Осуществлялся контроль всей деятельности производителя.

В ближайшем будущем менеджмент систем качества должен сделать большой прогресс, в связи с введением версии ИСО 9001:2000, развитием конкуренции, изменением условий труда, благодаря коммуникационным технологиям и развитию международной компьютерной сети.

Объектами управления качества продукции являются все элементы, образующие петлю качества. Под петлей качества в соответствии с международными стандартами ИСО понимают замкнутый в виде кольца жизненный цикл продукции. Он включает в себя основные этапы, которые представлены на рисунок 1.



Рисунок 1 - Петля качества

Качество определяется как удовлетворение требований и потребностей общества, владельцев (акционеров), потребителей и служащих. Осуществляется управление качеством предприятия и управление качеством общества в целом.

Мировые тенденции в управлении качеством сегодня нацелены на TQM, методику "шесть сигм" и Европейскую модель делового совершенства.

Идея всеобщего менеджмента качества (TQM) заложена в основу международных стандартов ИСО серии 9000 версии 2000 г., чтобы помочь организациям всех видов и размеров внедрить и обеспечить функционирование эффективных систем менеджмента качества.

Система TQM - это комплексная система, ориентированная на непрерывное улучшение качества, минимизацию производственных затрат, поставку точно в срок, вовлечение в деятельность предприятия по постоянному улучшению качества всего персонала. Идеология TQM основывается на принципе - процессу улучшения нет предела. По отношению к качеству это выражается в стремлении фирмы к нулевым дефектам, к нулевым непроизводственным затратам, поставкам точно в срок. Хотя известно, что достичь этих целей невозможно, но стремиться к ним, не останавливаясь на достигнутом, - нужно. Важным фактором в системе TQM является человеческий аспект - постоянное участие в процессе улучшения качества всего персонала предприятия. Опыт ведущих стран мира воплотился в принципах общего управления качеством (TQM), среди которых наиважнейшим является удовлетворение потребностей всех

заинтересованных сторон, наивысший профессионализм персонала и постоянное усовершенствование всех аспектов деятельности предприятия.

Методика "шесть сигм" и Европейская модель делового совершенства являются различными подходами к решению вопросов всеобщего управления качеством.

"Шесть сигм" - это подход к совершенствованию бизнеса, который стремится найти и исключить причины ошибок или дефектов в бизнес-процессах путем сосредоточения на тех выходных параметрах, какие оказываются критически важными для потребителя... "Шесть сигм" - это стратегический подход, который работает для всех процессов, продуктов и отраслей". Эта методика направлена на выявление наиболее критических, с точки зрения качества, производственных процессов и параметров продукции с целью их совершенствования.

Модель делового совершенства Европейского фонда по менеджменту качества (EFQM) хорошо дополняет методику "шесть сигм", поскольку оба эти подхода придают повышенное значение измерениям достигнутых результатов. Методика "шесть сигм", будучи нацеленной на повышение основных характеристик производственных процессов, опосредованным образом влияет на все критерии Модели EFQM. Европейская модель делового совершенства используется для присуждения премий по качеству.

Все указанные выше системы показателей качества продукции основываются на том, что улучшенная модель делового совершенства в области качества очевидно, структурно состоит из трех уровней: первый - критерий, второй - субкритерии, которые имеют фиксированные показатели, которые должны учитываться организацией, которая стремится к деловому совершенству и получению премии; третий является открытым, его содержание определяется самой компанией.

Заключение. Таким образом, в завершении важно отметить, что понятие качества как степени удовлетворенности потребителя - это современный вариант определения этого термина, обусловленный требованиями нового рынка. Чтобы получить необходимое качество объекта, нужно знать, каким потребностям данный объект должен удовлетворять. Если потребности сформулированы в виде документально оформленного набора и конкретных значений характеристик объекта, образующих определенную совокупность, то потребности определены. В случае, если потребности не сформулированы потребителем, то они должны быть предположены теми, в чьи обязанности входит удовлетворение потребностей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Леонов О. А., Темасова Г. Н., Вергазова Ю. Г. Управление качеством. – 2019.
2. Черникова А. В., Головкина С. И. Оценка качества систем управления качеством готовой продукции //ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ, ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ. – 2019. – С. 618-621.
3. Тепман Л. Управление качеством. – Litres, 2022.
4. Антипина В. А., Писарева А. В. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТОВАРОВ И КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ //СОВРЕМЕННАЯ НАУКА: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ. – 2022. – С. 22-24.
5. Ткаченко А. С., САМОЙЛЮКОВ Ю. Н. РОЛЬ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЯЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

**Преподаватель Алматининского
экономического колледжа, м.э.н,
Адамбаева Жанна Сериковна**

Аннотация

В данной статье рассмотрено несколько конкурентных стратегий, применяемых предприятием. В настоящее время все более распространено понимание того, что хорошо разработанная стратегия необходима и важна для всех уровней управления, начиная с высшего руководства и заканчивая работниками физического труда.

Ключевые слова: Конкурентная стратегия, предприятия, SWOT-анализ, конкурентное преимущество, рынок.

Введение. Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что разработка конкурентной стратегии любого предприятия имеет конечной целью выявление и использование собственных конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе для победы над конкурентами. Множество конкурентов на рынке и разнообразие их конкурентных преимуществ обуславливает невозможность выбора единой и универсальной конкурентной стратегии для всех предприятий. Стратегия должна быть согласована с отраслевыми условиями, в которых функционирует предприятие.

Стратегия является основным инструментом управления развитием фирмы. Стратегия фирмы – это интегрированная модель действий, направленных на достижение целей предприятия. По форме она может представлять собой документ; по сути и содержанию – это свод правил принятия решений, используемый для направления деятельности предприятия.

Цель исследования.

Целью данного исследования является анализ теоретических и методологических аспектов формирования конкурентных стратегий предприятия.

Материалы и методы исследования.

В процессе исследования данного вопроса были использованы следующие методы: сравнительный, дедуктивный, анализ теоретических данных, систематизации и обобщения данных.

Результаты и их обсуждения.

Структура рынка в значительной мере определяет конкурентные правила игры, а также варианты стратегии, разрабатываемые для фирмы. Силы, действующие вне рынка, играют в основном относительную роль; поскольку внешние факторы, как правило, влияют на все фирмы отрасли, ключ к проблеме находится в различной способности фирм взаимодействовать с этими силами.

Задача конкурентной стратегии любой бизнес - единицы состоит в том, чтобы найти такую позицию в отрасли, которая позволит ей наилучшим образом защитить себя от этих конкурентных сил или воздействовать на них с выгодой для себя.

Знание этих основных исходных точек конкурентного давления позволяет понять решающие преимущества и слабые стороны компании, стимулирует позиционирование в отрасли, указывает на те сферы, в которых стратегические изменения могут дать наибольший выигрыш и где отраслевые тенденции способны с наибольшей силой проявить себя в качестве возможностей или угроз.

Этапы разработки конкурентной стратегии представлены на рисунке 1.

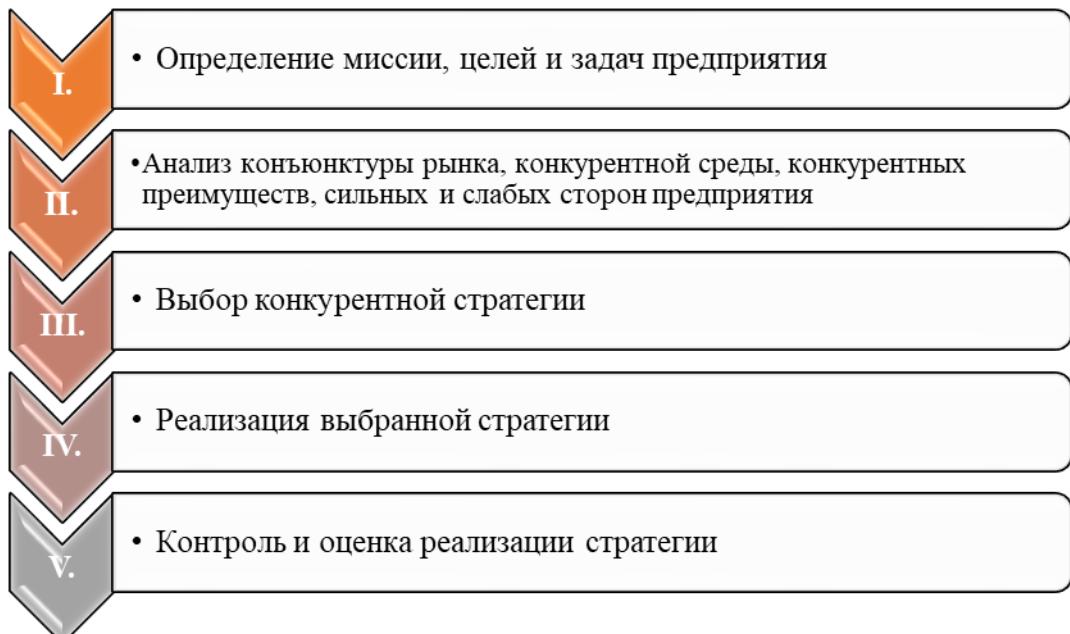


Рисунок 1 – Этапы формирования конкурентной стратегии

Одним из самых существенных решений при планировании является выбор цели организации. Основная общая цель организации обозначается как миссия, и все остальные цели вырабатываются для ее осуществления.

Для проведения анализа внешней и внутренней среды предприятия используются следующие инструменты:

- классическая портфельная модель – матрица Бостонской консультационной группы (БКГ);

- многофакторная портфельная модель – матрица Мак-Кинси;

- SWOT анализ;

- PEST-анализ;

- многоугольник конкурентоспособности и др.

Классическая портфельная модель – матрица Бостонской консультационной группы (БКГ).

В основе матрицы БКГ лежит гипотеза о том, что оба эти показателя можно оценить, используя один параметр. Привлекательность рынка определяется по темпу его роста, а конкурентный статус компании на этом рынке — в соответствии с ее долей. Для начала можно использовать даже такой упрощенный подход, но более точную оценку удается получить, только если учитывать несколько параметров, влияющих на привлекательность и конкурентный статус.

		Привлекательность рынка	
		Маленькая	Большая
Конкурентный статус компании	Сильный	Дикие кошки" Стратегия- "дикие кошки" подлежат специальному изучению, целью которого является ответ на вопрос: смогут ли они при определенных условиях (инвестициях) превратиться в "звезды"	"Звезды" Стратегия- оберегать и укреплять
	Слабый	"Собаки" Стратегия- по возможности избавляться от "собак", если нет веских причин для того, чтобы их сохранить	"Дойные коровы" Стратегия- необходим жесткий контроль инвестиций и перераспределение избытка прибыли между новыми перспективными проектами (проекты могут быть связаны и с "дойными коровами")"

Рисунок 2 – Матрица БКГ (Бостонской консультационной группы)

«Звезды» обладают высоким ростом объёма продаж и высокой долей рынка. Долю рынка необходимо сохранять и увеличивать. «Звезды» приносят очень большую прибыль. Но, несмотря на привлекательность данного товара, его чисто денежный доход достаточно низок, так как требует существенных инвестиций для обеспечения высокого темпа роста. «Дойные коровы» («Денежные мешки») обладают высокой долей на рынке, но низким ростом темпа объёма продаж. «Дойных коров» необходимо беречь и максимально контролировать. Их привлекательность объясняется тем, что они не требуют дополнительных инвестиций и сами при этом обеспечивают хороший денежный доход. Средства от продаж можно направлять на развитие «Диких кошек» и на поддержку «Звезд». «Собаки» характерны низким темпом роста, низкой долей рынка, продукт как правило низкого уровня рентабельности и требует большого внимания со стороны управляющего. От «собак» нужно избавляться.

«Дикие кошки» («Темные лошадки», «Знаки вопроса», «Мертвый груз»). У них низкая доля рынка, но высокие темпы роста. Такие товары необходимо изучать. В перспективе они могут стать как «Звездами», так и «Собаками». Если существует возможность перевода в «Звезды», то нужно инвестировать, иначе - избавляться.

Недостатки данного анализа:

- сильное упрощение ситуации;

- отсутствие учета финансового аспекта, удаление «Собак» может привести к удорожанию себестоимости «Коров» и «Звезд», а также негативно сказаться на лояльности клиентов, пользующихся данным продуктом;

- допущение о том, что доля рынка соответствует прибыли, это правило может нарушаться при выводе на рынок нового продукта с большими инвестиционными затратами;

- допущение что снижение рынка вызвано окончанием жизненного цикла товара. Бывают другие ситуации на рынке, например окончание ажиотажного спроса или экономический кризис.

К преимуществам Матрицы БКГ относятся:

- теоретическая проработка взаимосвязи между финансовыми поступлениями и анализируемыми параметрами;

- объективность анализируемых параметров (относительная рыночная доля и темп роста рынка);

- наглядность получаемых результатов и простота построения;

- она позволяет сочетать анализ портфеля с моделью жизненного цикла товара;

- проста и доступна для понимания;

- легко разработать стратегию для бизнес - единиц и инвестиционную политику.

Многофакторная портфельная модель – матрица Мак-Кинси.

В начале 1970-х годов появилась аналитическая модель, совместно предложенная корпорацией General Electric и консалтинговой компанией McKinsey & Co, и получившая название "модель GE/McKinsey". (рис. 6)

Название модели идет от названия компании и семи факторов, семи слов, начинающихся в английском языке на букву «S» (strategy - стратегия, skill - навыки, shared values - общепризнанные ценности, structure - структура, systems - системы, staff - кадры, style - стиль).

Вместо одного рыночного роста был использован ряд критериев рыночной привлекательности таких, как:

- размер рынка;

- темпы роста рынка;

- численность конкурентов;

- потенциал прибыли;

- социальные, политические и юридические факторы.

Также вместо применения одной рыночной доли как показателя конкурентной силы был использован целый ряд факторов таких, как:

- рыночная доля;

- возможность развития отличительного преимущества;

- возможности развития ценовых преимуществ;

- репутация;

возможности распространения.

Взвешивание критериев.

Каждый фактор рыночной привлекательности оценивается по 10 балльной шкале (от 1, означающей «не привлекательный», до 10, означающей «очень привлекательный»). Также и каждый фактор конкурентной силы оценивается по 10 балльной шкале. Каждый балл умножается на вес фактора и суммируется для того, чтобы получить общий балл рыночной привлекательности и конкурентной силы для каждого товара. Затем, это может быть нанесено на матрицу рыночная привлекательность - конкурентное положение.

Зона 1: финансировать рост. Зона 2: провести отбор.

Для средней зоны требуется дополнительный анализ.

-

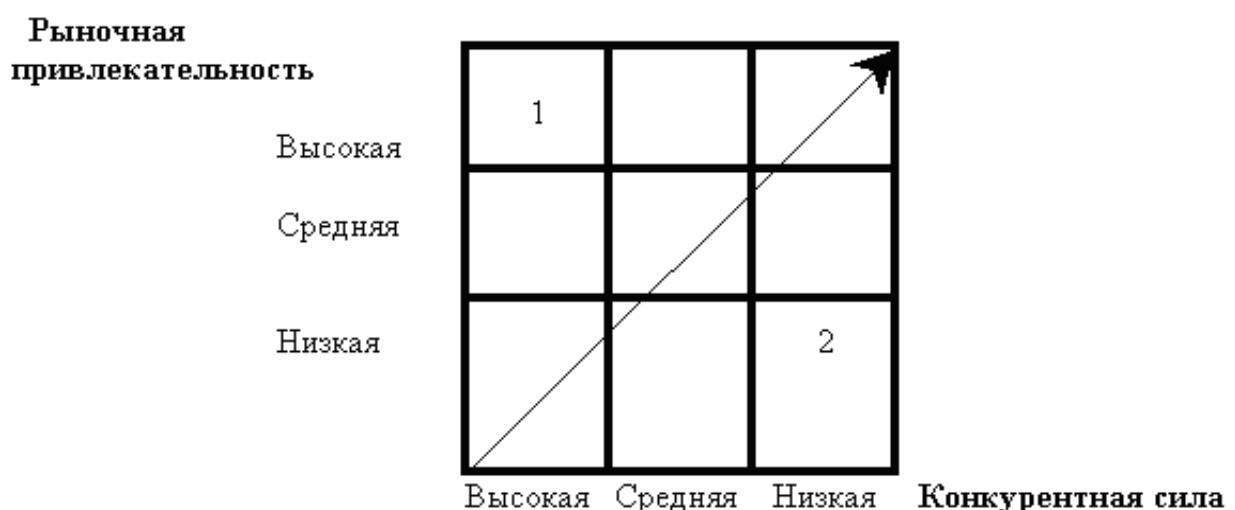


Рисунок 3 - Матрица Мак-Кинси

Модель "Мак-Кинси" также важна тем, что воспринимает планирование не только как процесс создания формальных схем и совокупности количественных показателей. Процесс планирования понимается здесь как установление связи и согласия между сотрудниками, увязка их интересов, учет всех сторон деятельности человека на предприятии. Планирование тут - в первую очередь продуктивное общение.

SWOT- метод анализа в стратегическом планировании, заключающийся в разделении факторов и явлений на четыре категории: Strengths (Сильные стороны), Weaknesses (Слабые стороны), Opportunities (Возможности) и Threats (Угрозы), представлен на рисунке 4.

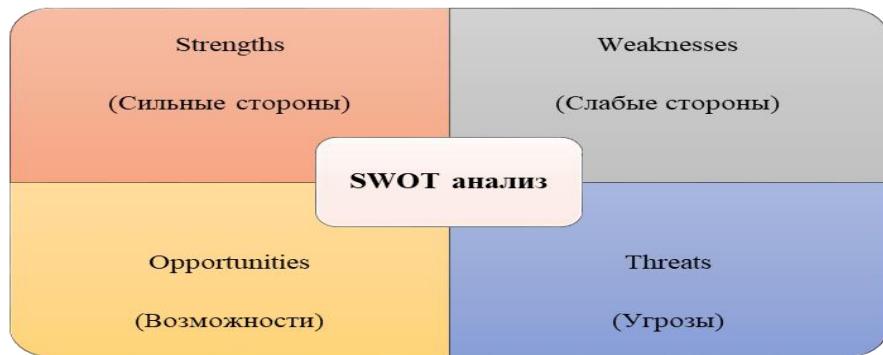


Рисунок 4 - SWOT анализ

Данный анализ является необходимым элементом исследований, обязательным предварительным этапом при составлении любого уровня стратегических и маркетинговых планов. Данные, полученные в результате ситуационного анализа, служат базисными элементами при разработке стратегических целей и задач компании.

Этап 1

- 1) Перечисление сильных и слабых сторон.
- 2) Перечисление возможностей и угроз.

Этап 2

- 1) Подробное описание сильных и слабых сторон.
- 2) Подробное описание возможностей и угроз.

Этап 3

Следующим этапом возможности и угрозы, выявленные в процессе анализа, разбиваются на три группы по приоритетности, необходимости концентрации усилий и средств и тщательности мониторинга.

Заключительным этапом становится формулировка основных стратегических направлений с учетом их важности.

Этап 4

Полученные результаты формулируются в стратегию компании, ее цели и задачи.

Следующий вид анализа – это PEST-анализ(иногда обозначают как STEP) — это маркетинговый инструмент, предназначенный для выявления политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) аспектов внешней среды, которые влияют на бизнес компании.

Политика изучается, потому что она регулирует власть, которая в свою очередь определяет среду компании и получение ключевых ресурсов для её деятельности.

Основная причина изучения экономики — это создание картины распределения ресурсов на уровне государства, которая является важнейшим условием деятельности предприятия.

Не менее важные потребительские предпочтения определяются с помощью социального компонента PEST-анализа.

Последним фактором является технологический компонент. Целью его исследования принято считать выявление тенденций в технологическом развитии, которые зачастую являются причинами изменений и потерь рынка, а также появления новых продуктов.

Анализ выполняется по схеме «фактор — предприятие». Результаты анализа оформляются в виде матрицы, подлежащим которой являются факторы макросреды, сказуемым — сила их влияния, оцениваемая в баллах, рангах и других единицах измерения.

Результаты PEST-анализа позволяют оценить внешнюю экономическую ситуацию, складывающуюся в сфере производства и коммерческой деятельности.

Таблица 1 - PEST-анализ

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ	ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИКИ
Текущее законодательство на рынке Будущие изменения в законодательстве Европейское/международное законодательство Регулирующие органы и нормы Правительственная политика, изменение Государственное регулирование конкуренции Торговая политика Ужесточение госконтроля за деятельностью бизнес-субъектов и штрафные санкции Выборы на всех уровнях власти Финансирование, гранты и инициативы Группы лоббирования/давления рынка Международные группы давления Экологические проблемы Прочее влияние государства в отрасли	Экономическая ситуация и тенденции Динамика ставки рефинансирования Уровень инфляции Инвестиционный климат в отрасли Заграничные экономические системы и тенденции Общие проблемы налогообложения Налогообложение, определенное для продукта / услуг Сезонность / влияние погоды Рынок и торговые циклы Платежеспособный спрос Специфика производства Товаропроводящие цепи и дистрибуция Потребности конечного пользователя Обменные курсы валют Основные внешние издержки Энергоносители Транспорт Сырье и комплектующие Коммуникации
СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ	ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ
Демография Изменения законодательства, затрагивающие социальные факторы Структура доходов и расходов Базовые ценности	Развитие конкурентных технологий Финансирование исследований Замещающие технологии/решения Зрелость технологий Изменение и адаптация новых

<p>Тенденции образа жизни</p> <p>Бренд, репутация компании, имидж используемой технологии</p> <p>Модели поведения покупателей</p> <p>Мода и образцы для подражания</p> <p>Главные события и факторы влияния</p> <p>Мнения и отношение потребителей</p> <p>Потребительские предпочтения</p> <p>Представления СМИ</p> <p>Точки контакта покупателей</p> <p>Этнические / религиозные факторы</p> <p>Реклама и связи с общественностью</p>	<p>технологий</p> <p>Производственная емкость, уровень</p> <p>Информация и коммуникации</p> <p>Потребители, покупающие технологии</p> <p>Законодательство по технологиям</p> <p>Потенциал инноваций</p> <p>Доступ к технологиям, лицензирование, патенты</p> <p>Проблемы интеллектуальной собственности</p>
--	---

PEST-анализ можно проводить как на качественном, так и на количественном уровне. Общая схема проведения PEST-анализа представлена ниже.

- 1) Разрабатывается перечень факторов макроокружения, имеющих высокую вероятность реализации и воздействия.
- 2) Оценивается значимость каждого события для данного предприятия путем присвоения ему определенного веса.
- 3) Даётся оценка степени влияния (как положительного, так и негативного) каждого фактора на стратегию предприятия.
- 4) Определяются взвешенные оценки путем умножения веса фактора на силу его воздействия, и подсчитывается суммарная взвешенная оценка для данной компании.

Оценка возможностей фирмы позволяет построить многоугольник конкурентоспособности (рис. 5). По каждой оси для отображения уровня значений каждого из исследуемых факторов используется определенный масштаб измерений (очень часто в виде балльных оценок). Изображая на одном рисунке многоугольники конкурентоспособности для разных фирм, легко провести анализ уровня их конкурентоспособности по разным факторам. Очевидно, что возможно построение многоугольника конкурентоспособности также для продуктов-конкурентов и маркетинговой деятельности фирм-конкурентов в целом.

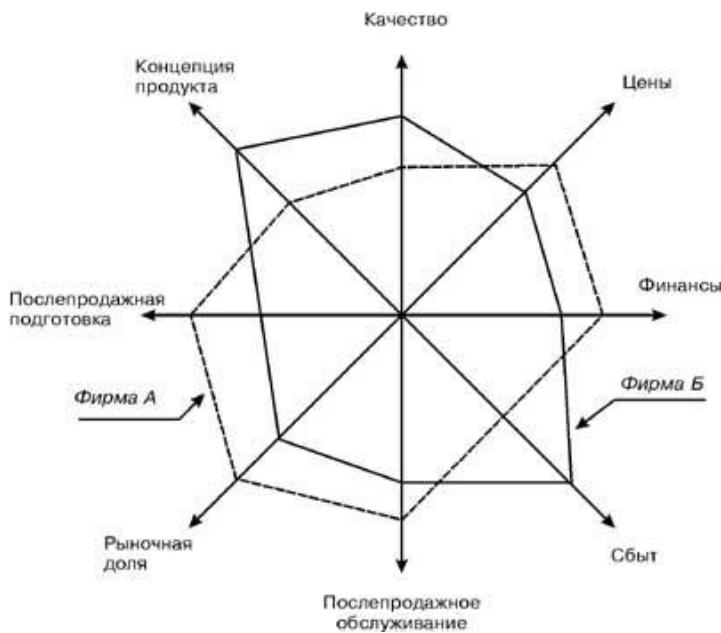


Рисунок 5 - Многоугольник конкурентоспособности

Недостатком такого подхода является отсутствие прогнозной информации относительно того, в какой мере та или иная фирма-конкурент в состоянии улучшить свою деятельность.

Для получения успешных результатов и достижения целей организации, необходимо проводить постоянный мониторинг реализации стратегии. Стратегия не может быть адаптирована под изменяющиеся обстоятельства без процесса оценки стратегии.

Выводы.

Разработка стратегии является базисным этапом для предприятий любой сферы деятельности. Она предполагает использование всего спектра действий и подходов, способных обеспечить эффективное управление предприятием.

Формирование эффективной конкурентной стратегии является необходимой составляющей успешной деятельности любого предприятия. С помощью конкурентной стратегии предприятие может достигать поставленных целей, обеспечивать высокий уровень прибыльности, повышать уровень собственной конкурентоспособности, реализовывать собственные конкурентные преимущества и обеспечивать свое дальнейшее устойчивое развитие на рынке. В статье были исследованы основные методы конкурентных стратегий и методологические подходы их формирования. В частности, было выяснено и обосновано отсутствие единого метода формирования конкурентных стратегий. Это происходит потому, что у каждого предприятия есть собственные уникальные условия ведения бизнеса. В связи с этим, научная новизна работы заключается в

предложении использования различных вариаций сочетания существующих методов разработки конкурентных стратегий, то есть их синтеза и адаптации с целью разработки уникальной стратегии, которая будет действенной для предприятия в настоящее время для решения конкретной проблемы. Отправной точкой для подобного синтеза методов являются три базисных метода М. Портера, среди которых особое значение приобретает именно метод специализации, ведь этот подход создает основу для формирования успешного бренда компании, интенсивного научноемкого производства на инновационной основе, расширение доли рынка и обеспечение высокого уровня доходности и рентабельности деятельности.

Список использованных литератур

1. Шиндина К. В. Теоретические основы разработки конкурентных стратегий предприятий //Оригинальные исследования. – 2020. – Т. 10. – №. 9. – С. 15-19.
2. Шубина О. А. РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ //НОВЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ. – 2023. – С. 45-48.
3. Розанова Н. М. Конкурентные стратегии современной фирмы. – 2019.
4. Дадаева М. С., Ахмиеva Г. Р., Магомадова З. С.
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ //Журнал прикладных исследований. –
2023. – №. 2. – С. 113-119.

КӘСІПОРЫННЫң ЕҢБЕК РЕСУРСТАРЫНЫң ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒА САЙ СИПАТЫ ЖӘНЕ ЕРЕКШЕЛІГІ

ЕРЛІКОВА М.

ТҮЙІНДЕМЕ

Мақала қазіргі заманда өзекті тақырыпқа арналған, себебі қазіргі өндірістегі персоналдың есіп келе жатқан рөлі, өндірістік қызметтің жаңа әдістері, технологиялары мен тәсілдерін қолдану нәтижесінде пайда болған еңбек мазмұнындағы түбекейлі өзгерістер халық шаруашылығының барлық деңгейлерінде және барлық салаларында басқару парадигмасын өзгерту проблемалары маңызды. Бәсекелік ортада нарықтық экономика компанияны мемлекеттік өкілдермен, өндірістік және басқа серіктестермен, қызметкерлермен жаңаша қатынастарға қояды. Жаңа

экономикалық және құқықтық реттеушілер пайда болды. Осыған байланысты менеджерлер мен базыныштылардың, ұйым ішіндегі барлық қызметкерлердің қарым-қатынасы өзгерді. Өнеркәсіптік кәсіпорындар үшін бұл тақырыптың өзектілігі кадрлардың ауысуы, жас мамандардың жетіспеушілігі сияқты мәселелермен анықталадықәсіпорынның. Соныбыңтан берілген гылыми жұмыста еңбек ресурстарының мәнін сипатын және қажеттілігін ашу жыныс жөн көрдік

Кілт сөздер: еңбек ресурстары, тиімділік, еңбекөнімділік, бәсеке, кәсіпорын, ұйым, ұжым, мотивация, персонал.

Кіріспе. Кәсіпорындағы персоналдың негізгі қызметінің мазмұнын ғана емес, сонымен қатар оның тиімділігін реттейтін өндірістік ресурстарды пайдаланудың маңызды сипаттаманың бірі - бұл жұмысшылардың жұмыспен қамтылуын, еңбек өнімділігі мен өмір сүру сапасын анықтайтын еңбекті ұйымдастыру. Ол өз кезегінде өндірістік маңызды кәсіпорындарда, оның ішінде өнеркәсіптік кәсіпорындарда қазақстандық теория мен еңбек әлеуетін басқарудың әдістері үшін барабар экономикалық жағдайлардың жоқтығын ескере отырып, кәсіпорындардағы еңбек ресурстарын, жұмыс күшін және еңбек әлеуетін тиімді пайдалануды бағалаудың қолданыстағы мәселелерін ұйымдастырушылық-экономикалық талаптар тұргысынан неғұрлым толық қарастыруды талап етеді. Жоғарыда айтылғандарға байланысты дипломдық жобаның тақырыбы өте өзекті, заманға сай әрі қарай зерттеуді қажет етеді.

Кәсіпорында еңбек ресурстарыны пайдаланудың экономикалық тиімділігін арттыру, көбінесе еңбек өнімділігін арттыру деп түсіндіріледі. Еңбек өнімділігінің факторы ретінде: ғылымның даму деңгейі, өндірісті ұйымдастыру, өндірістік тәжірибе, жұмыскерлердің біліктілігін арттыру, еңбекті моралды және материалды тұрде ынталандыру, құралдарды жетілдіру және модернизациялау жатады.

Негізгі бөлім . Еңбек ресурстары - бұл нәтиже беретіндіктен кәсіпорын қызметінің негізгі қозғаушы құші. Кәсіпорынның жұмыс күші - әр кәсіпорынның негізгі ресурсы, оны пайдалану сапасы мен тиімділігі оның қызметінің нәтижелері мен бәсекеге қабілеттілігін анықтайды. Өндірістің материалдық элементтерін қозғалысқа келтіретін еңбек ресурстары пайда түрінде өнім, құндылық және артық өнім жасайды.

Еңбек ресурстарын басқарудың тиімділігі оның бәсекеге қабілеттілігіне тікелей әсер етеді, кәсіпорынның пайдасын құрудың маңызды бағыттары ретінде саналады.

Экономикалық әдебиеттерде еңбек ресурстары, персонал, кәсіпорын кадрлар, еңбек ұжымы деген ұғымдарды ажыратада білу қажет. Еңбек ресурстары деген түсінік еңбек қызметтілігіне қатысу үшін қажетті барлық физикалық және интеллектуалдық қабілетке ие халықты айтады. Оның басты бөлігін еңбекке жарамды жастағы халық құрайды (кесте -1).

1-кесте - «Еңбек ресурстарын» түсінігіне әдебиеттік шолу

№	Әдебиет көзі	Анықтама	Жалпы белгілері	Ерекше белгілері
1	2	3	4	5
1	Қазіргі заман сөздігі [1, б. 438]	Еңбек ресурстары – оның ішінде еңбек қызметіне физикалық және рухани қабілеттілігі бар экономикалық белсенді, еңбекке қабылетті халық саны	Еңбекке қабілетті тұрғылық халық, физикалық қабылеттілік	Берілген түсінік еңбек қызметі үшін тек физикалық емес рухани қабілеттіліктің болуын анықтайды
2	С. Г. Сирумилин [2, б. 32]	Еңбек ресурстары - жоспарлы есептік категориядағы тұрғылықты елдің еңбекке қабілеттілік жасы. Қаржылы-экономикалық категория ретінде бұл түсінік қажетті физикалық дамуымен, білімдік ақыл-ой бар тұрғылықты халықтың бөлігі.	Еңбекке қабілеттілік жасы, физикалық дамуы	Еңбек ресурстары - жоспарлы есептік категория
3	Е. В. Касимовский [3, б. 7]	Еңбек ресурстары - қоғамдық өндірісте қатысатын еңбекке қабілетті тұрғылықты халықтың нақты жиынтығы	-	Қоғамдық өндірісте қатысатын еңбекке қабілетті тұрғылықты халықтың жиынтығы
4	И. А. Минаков [4, б. 90]	Еңбек ресурстары - өндірістік және негізгі күш ретінде өндіріс факторы, олардың тиімді ендіруі экономикалық тиімділіктің артуына кепіл береді	-	Еңбек ресурстары - өндіріс факторлары сияқты және оның экономикалық тиімділігі сияқты өндірістік күш ретінде қарастырылатын ресурстар
5	Ю. П. Кокина және П. Э. Шлендер [5, б.	Ебек ресурстары жүртшылықпен жалпы жұмыс күші	Жұмыс күші	Еңбек ресурстары - басқа

	10]	арасында аралық орын алады. Авторлар еңбек ресурстарын тұрғылықты халықтан бөлінген жеке категория ретінде анықтайды.	тұрғылықты халықтан бөлінген жеке категория ретінде қарастырылатын ресурстар
--	-----	---	--

Ескерту: авторлармен [1, 2, 3, 4, 5] әдебиет көздер негізінде қурастырылған

Еңбек ресурстары - бұл халықтың жұмыс істеуі және көбеюі үшін мемлекет белгілеген шарттарға сәйкес жұмыс істеуге физикалық, рухани және зияткерлік қабілеттері бар халықтың бөлігі. Олар 1 - суретте толығырақ берілген.

Ресми түрде еңбек ресурстарының санын есептеу келесідей көрсетуге болады [6]:

$$EP=Хe\zeta ж - M - Zж + Zp + Жж \quad (1),$$

мұндағы:

EP-Еңбек ресурстары;

Хe\zeta ж-халықтың еңбекке қабілетті жаста саны;

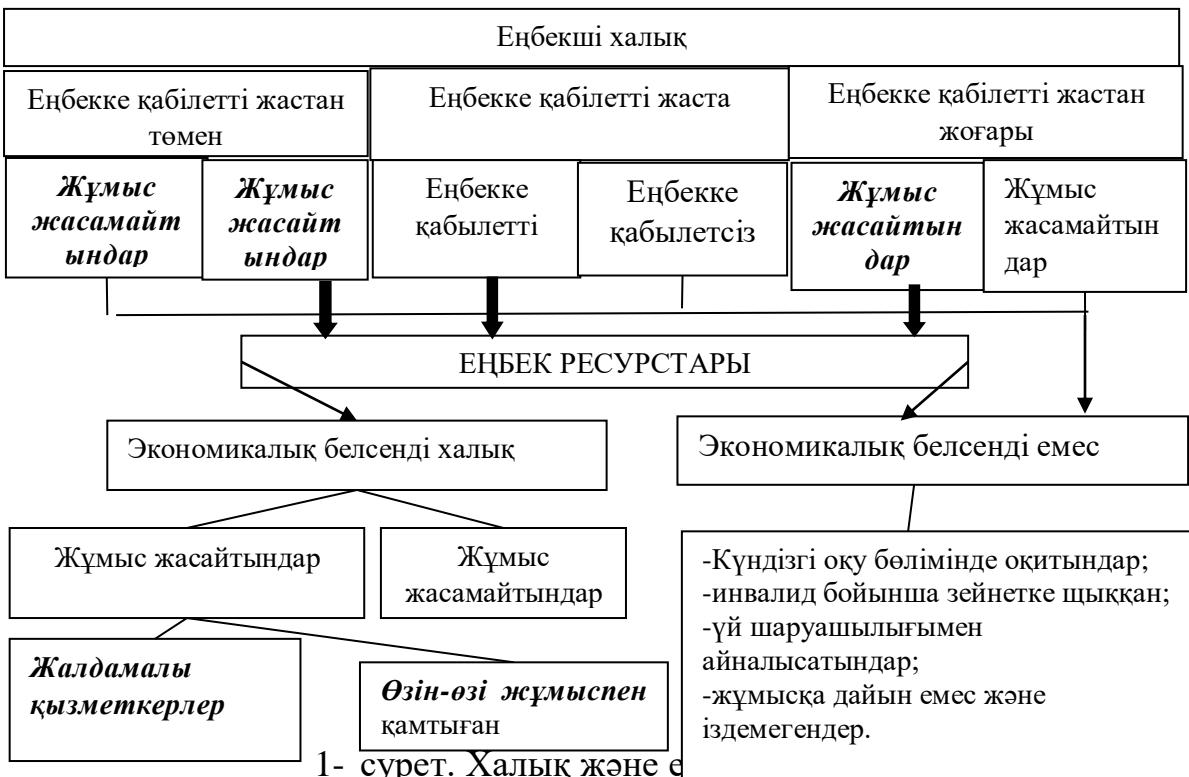
M-жұмыс жасамайтын мүгедектер I және II топтағы еңбекке қабілетті жас мөлшердегі;

Zж-еңбекке қабілетті жастағы жұмыс жасамайтын зейнеткерлер;

Zp- жұмыс жасайтын зейнеткерлер;

Жж-жұмыс жасайтын жасөспірімдер.

Еңбек ресурстарының саны халықтың санына, оның жас құрылымына, еңбекке қабылетті жастағы халықтың денсаулық жағдайына, зейнеткерлер мен жасөспірімдердің өмір деңгейі мен деңгейіне тікелей байланысты еkenі анық.



Ескеरту: [7] әдебиет көзі арқылы авторлармен құрастырылған

Кәсіпорын тұрғысында «кәсіпорынның еңбек ресурстары» деген түсінік оның әлеуетті жұмыс күшінің, «персонал» сипаты, яғни жұмыс істейтін барлық персонал, тұрақты және уақытша, білікті және тәжірибесіз жұмысшылар болып қарастырылады.

Кәсіпорын персоналы (оның еңбек үжымы) – ол әртүрлі кәсіптік-біліктілік топқа жататын, кәсіпорынмен келісім-шарт арқылы реттеле отырып, заңды тұлға ретінде олармен қатынаста болатын жұмыскерлер жиынтығы. Кәсіпорын персоналына сандық және құрылымдық сипат беруге болады. Өнеркәсіптік ұйымдарда жұмыс атқаратындарды екі топ арқылы белглейді [8]:

- 1) өнеркәсіптік-өндірістік персонал,
- 2) өнеркәсіптік-өндірістік емес персонал.

Сандық сипатта персонал көрсеткіштері ретінде келесілер [8, б. 12]

- жұмыскерлердің тізімдік саны - ол белгілі бекітілген мерзімде келіп және шыққан жұмысшыларды ескере отырып кәсіпорынның тізімдік санын құрамында жұмысшылар саны. Ол шартты орындау уақытына байланыссыз еңбек шарты арқылы қабылданған адамдар санын көрсетеді.
- жұмыскерлердің келу саны – өндірістік тапсырманы орындауға жұмысқа келуі кажет жұмыскерлердің тізімдік құрамының есептік саны.

Кәсіпорын персоналының сапалық сипаты ретінде кәсіпорын стратегиялық мақсаттарына жету үшін жұмыскердердің кәсіби және біліктілік дәрежесімен анықталады. Сапалық көрсеткіштер ретінде

жұмыскерлердің кәсіби мамандануы, мамандығы және біліктілік дәрежесі жатқызылады (2 - сурет).



2 - сурет. Еңбек ресурстарының сапалық сипаттамасы
Ескерту: авторлармен [8, б 22] әдебиет көзі арқылы құрастырылған

Откен ғасырдың ортасында экономикалық әдебиеттерде осы мәселелер бойынша ұзақ талқылаулар тек қана еңбек сапасын анықтайтын негізгі сипаттамаларды атады [6, б. 28]:

- экономикалық (еңбек құрделілігі, қызметкерлердің біліктілігі, салаға байланысты, еңбек жағдайлары, еңбек ету стажы);
- жеке (тәртіптілік, дағдылардың болуы, адалдық, тиімділік, шығармашылық белсенділік);
- ұйымдастырушылық-техникалық (еңбектің тартымдылығы, оның техникалық жабдықталуы, өндірісті технологиялық ұйымдастыру деңгейі, еңбекті ұтымды ұйымдастыру);
- әлеуметтік-мәдени (ұжымшылдық, әлеуметтік белсенділік, мәдени-адамгершілік даму).

Еңбек сапасының барлық көрсетілген параметрлерінің ішіндегі негізгі көрсеткіштер [9]:

- жұмыс категориясы арқылы анықталатын еңбек құрделілігі;
- біліктілік, яғни жұмысшы категориясы арқылы анықталған белгілі бір құрделі жұмысты орындауға мүмкіндік беретін білім мен тәжірибелік дағдылардың жиынтығы.

Қорытынды. Кәсіпорынның еңбек ресурстарын қалыптастыру кәсіпорын үшін маңызды мәселе болады, себебі өндіріс құралының тиімді қолдану арқылы, кешендік дамыту элементі, кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігін және еңбек өнімділігін арттыру жолына әкелетіні мәлім. Еңбек ресурстардың сапасынан оларды қолдану тиімділігі тәуелді болады, ол өз ретінде оның қайта өндірілуі кезеңімен тығыз байланыста. Өндірістік бағдарламаның орындалуы және кәсіпорынның қаржылық жағдайы тікелей еңбек ресурстарының тиімді пайдаланылуына байланысты. Кәсіпорынның

еңбек ресурстарын зерделеу және басқару кезінде еңбек жағдайын және тиімділігін анықтау мен талдау әдістемесі болуы керек. Өз кезегінде, кәсіпорынның еңбек ресурстарын зерттеу және тиімді басқару үшін олардың жұмыс жағдайын, қауіпсіздігі мен пайдалану тиімділігін сипаттайтын көрсеткіштерді білу керек, оларды анықтау әдістемесін игеріп, оларды басқарушылық шешімдер қабылдауда пайдалану тиімді.

ҚОЛДАНЫЛГАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / 6-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с..
- 2 Струмилин С. Г. Наши трудовые ресурсы и перспективы -1922. - Вып. 2. - С. 32-46.
- 3 Макарова И. К. Управление персоналом: Учебник. - М.: Юриспруденция, 2010. - 304 с.
- 4 Минанков И. А., Куликов Н. И., Соколов О. В. и др. Экономика отраслей АПК - М.: Колос, 2009. – 464 с.
- 5 Волков И. В. Некоторые подходы к определению понятия «трудовые ресурсы»// Вестник Белгородского университета кооперации - 2015. - №1. – С. 10 - 14.
- 6 Вайсбурд В. А. Экономика труда. - Самара: Издательство «Государственный университет», 2007. – 267 с.
- 7 Скляревская В. А. Экономика труда: Учебник для бакалавров – М: «Дашков и Ко», 2018 г. – 305 с.
- 8 Еңбек нарығы экономикасы: оқу құралы /Т. Н. Траисова, Ж. К. Ержанова, А. Б. Траисова. - Алматы: Бастау, 2016. - 240 б.
- 9 ҚР Еңбек кодексі - ҚР Әділет министрлігі, 2015 ж. // Электрондық нұсқа - <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1500000414> (қаралған күні 23.02.2020)

КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМЫТУДЫҢ ҚАЗІРГІ КЕЗДЕГІ МУМКІНДІКТЕРІ

**Евразиялық Технологиялық Университеттің студенті
Тойболов Дінмухаммед Жарасбекұлы
Ғылыми жетекші: аға оқытушы Үсенбаева Ф. Т.**

Түйіндеме. Экономикалық саясаттың негізгі басымдықтарының бірі шағын кәсіпкерлікті дамыту болып табылады. Мемлекеттер өз кезегінде кәсіпкерлік ортасын қолайлы бизнес ахуал мен жағдайлар жасайды.

Түйінсөз: Экономика, кәсіпкерлік, фактор, қаржы, нарық, орта, әл-ауқат.

Аннотация. Одним из основных приоритетов экономической политики является развитие малого предпринимательства. Государства, в свою очередь, создают благоприятный бизнес климат и условия для реализации инициатив предпринимательской среды.

Ключевые слова: Экономика, предпринимательство, фактор, финансы, рынок, среда, благополучие.

Abstract. One of the main priorities of economic policy is the development of small business. The states, in turn, create a favorable business climate and conditions for the implementation of initiatives of the entrepreneurial environment.

Key words: Economics, entrepreneurship, factor, finance, market, environment, well-being.

Кіріспе

Қазіргі уақытта әлемдік дағдарыс жағдайында шағын және орта бизнес сияқты экономика салаларына көбірек көңіл бөлінуде. «Қазақстан - 2050» стратегиясында көрсетілгендей, дамыған шағын және орта кәсіпкерлік республика халқының басым бөлігінің әл-ауқат деңгейін арттырудың, ұлттық экономиканы нығайту мен дамытудың кепілі болып табылады.

Қазіргі уақытта шағын және орта кәсіпкерліктің проблемалары әртүрлі факторларға байланысты, мысалы:

Шағын және орта кәсіпкерлікпен айналысатын азаматтардың менталитеті. Әдетте, халықтың кәсіпкерлік қызметке деген дұрыс көзқарасы әлі қалыптасқан жоқ. Көбісі кәсіпкерлікті өз ісін дамытуда перспективалар көрмей, қаржылық жағдайын жақсарту пәні ретінде қабылдайды. Бұл шағын және орта кәсіпкерлік саласының өкілдері қатарындағы көптеген азаматтардың өз бизнесін қазіргі заман талаптарына сәйкес таңдаған бағытта дамытпауына әсер етеді, ал бұл кәсіпкерлік табысқа жетудің қажетті шарты болып табылады.

Шағын және орта кәсіпкерлікпен айналысатын адамдарда кәсіпкерлік мәдениетінің, арнайы білімнің болмауы. Қазіргі заманғы білім беру жүйесі халықты кәсіпкерлік мәдениетке, бизнесті енгізу дағыларына оқытуудың әртүрлі нысандарын көздейтініне қарамастан, кәсіп бастаушы өкілдердің көпшілігі бұл салада табыстылық факторын есептемегенде, өздерінің мәдени деңгейін көтермеуді жөн көреді. Кәсіпкерлерде арнайы білімнің, мәдениеттің тиісті деңгейінің болмауы бизнестің дамуына ықпал етпейді, кәсіпкерге таңдалған бағыттағы барлық әлеуетті пайдалануға мүмкіндік бермейді.

Ішкі және сыртқы факторларға, әлемдік экономикалық тенденциялардың әсеріне, дағдарыстық құбылыстарға байланысты

отандық экономикадағы тұрақсыздыққа алып келеді. Әлемдік дағдарыс үлттық экономикаға теріс етеді: біршама кәсіп типтеріне инвестициялар көлемі қысқарады, жекелеген өнірлерде кәсіпкерлікті дамытуға қаражат бөлінбейді. Әдетте, бастаушы, орта шамада дамыған кәсіп нысандарының көпшілігі тұрақсыздығы мен дамымауына байланысты әлемдік экономикалық дағдарыстың жағымсыз тенденцияларына төтеп бере алмайды.

Қазақстан халқының көпшілігінің кредиттік дәрменсіздігі тосқауыл болады. Бұл фактор Қазақстан халқының басым бөлігі кәсіпкерлік салада арнайы мәдениеттің болмауына байланысты бірқатар басқа себептерге байланысты кәсіпкерлердің кредиттік ресурстарды ұтымды бөле алмайтындығына әсер ететінін көрсетеді. Шағын және орта бизнес өкілдері өздерінің қаржылық мүмкіндіктерін бағаламай, қолайсыз кредиттік портфельді қалыптастырады, бұл оларға банк құрылымдарымен кредиттік-ақшалай қатынастарға одан әрі қатысуға мүмкіндік бермейді. Кредиттер есебінен қосымша қаржы ресурстарын алу мүмкіндігінің болмауы белгілі бір кәсіпкердің кәсіпкерлік ісінің теріс нәтижесіне әсер етеді.

Кәсіпкерлікті қолдаудың өнірлік бағдарламаларының болмауы және басқа да факторлар барынша әсер етеді. Қазіргі уақытта республикалық деңгейде шағын және орта бизнес өкілдерін қолдау үшін нормативтік-құқықтық база әзірленді. Алайда, өнірлік деңгейдегі нормативтік-құқықтық қолдаусыз шағын және орта деңгейге қатысты перспективалы жобалардың көпшілігін іске асыру мүмкін емес[1].

Жоғарыда айтылғандарға сүйене отырып, қазіргі кәсіпкер тап болуы мүмкін барлық мәселелерді келесі топтарға бөлуге болады:

- несиелік және инвестициялық қамтамасыз ету мәселелері;
- республикалық және өнірлік қаржыландыру мәселелері;
- бизнесі ұйымдастыру мен дамытудағы проблемалар;
- материалдық-техникалық қамтамасыз ету және құқықтық қолдау мәселелері және т. б.

Осыған байланысты, қазіргі уақытта шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуды қолдау үшін мынадай шаралар қажет:

Қазақстан азаматтарының шағын және орта бизнесің жаңа обьектілерін құруы үшін жағдайлар жасау. Осы мақсатқа қол жеткізу үшін өнірлік деңгейде азаматтардың сауатты және нақты нормативтік-құқықтық базамен нығайтылатын кәсіпкерлік бастамаларын қолдау шараларын ойластыру қажет.

Шағын және орта кәсіпкерлік саласына шетелдік инвесторларды тарту. Осы мақсатқа қол жеткізу үшін экономиканың неғұрлым талап етілетін салаларының кәсіпкерлік бастамаларын қолдау қажет, олар кәсіпкерлік нысанасы ретінде ғана емес, сонымен қатар республика

халқының басым бөлігі үшін отандық бизнес қызметінің өнімдерін тұтынушылар ретінде де қажет.

Білім деңгейін және кәсіпкерлік мәдениеттің қалыптасу деңгейін арттыру үшін жағдайлар жасау. Осы мақсатқа қол жеткізу үшін бизнес өкілдерін қажетті ақпаратпен қамтамасыз ету жөніндегі іс-шараларды ойластыру қажет, бұл халықтың осы санатында өзінің кәсіпкерлік, сондай-ақ қаржылық сауаттылық деңгейін арттыруға қызығушылық тудырады[2].

Осылайша, қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту үшін барлық жағдайлар жасалған, алайда әлі күнге дейін халықтың көпшілігі арасында арнайы сауаттылықтың қажетті деңгейі жоқ, кәсіпкерлік саланы қолдаудың өнірлік саясаты қалыптаспаған, кәсіпкерлік саласын қаржыландыруға қолжетімділік шектелген, теріс бизнес-ахуал, кадр ресурстары мен өткізу нарықтарымен проблемалар және мұның бәрі осы саладағы бірқатар мәселелердің себебі болып табылады.

Өз кезегінде мемлекет шағын кәсіпті дамытуда айтартылған жағдайлар жеке кәсіпкерлік бостандығының көпілдігі және оны қорғау мен қолдауды қамтамасыз ету;

барлық жеке кәсіпкерлік субъектілерінің кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруға тенденция; жеке меншікке (жеке кәсіпкерлік субъектілерінің меншігіне) қол сұғылмаушылық және оны қорғау көпілдігі;

Қазақстан Республикасында Шағын кәсіпкерлікті дамытудың басымдығы;

Жеке кәсіпкерлік субъектілерінің жеке кәсіпкерлік мұдделерін қозғайтын нормативтік құқықтық актілердің жобаларын сараптауға қатысуы.

Бұнымен мемлекет тараپынан берілетін мүмкіндіктер шектелмейді, олардың қатарына:

Кәсіпорын қызметіне мемлекеттің араласпауы;

Мемлекет тараپынан материалдық көмек көрсету;

Шаруашылық жүргізуши субъектілерге олардың меншігінің сақталуына кепілдік беру;

Экономикалық еркіндік беру және нарықтық қатынастардың барлық қатысушылары үшін тең құқықтар құру;

Нарық инфрақұрылымын қалыптастыру;

Ресурстарға, несиelerге және ақпаратқа еркін қол жеткізу;

Экономиканың нарықтық-бәсекелестік режимі, мемлекеттің монополияға қарсы қызметі.

Зерттеу әдісі және нәтижелері. «Бизнестің жол картасы 2025» бизнесі қолдау мен дамытудың мемлекеттік бағдарламасы. Бағдарлама

Қазақстан Республикасы Президентінің 2012 жылғы 14 желтоқсандағы Қазақстан-2050 Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты. «Бір мақсат, бір мұдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауларының мақсатына қол жеткізуге бағытталған мемлекеттік бағдарлама.

Бағдарлама кредиттер, қаржылық лизинг шарттары және кредиттерге кепілдік беру бойынша сыйақы мөлшерлемесінің бір бөлігін субсидиялау түрінде мемлекеттік қолдау құралдарын іске асырады.

Бұдан басқа, Бағдарлама Қазақстан Республикасында шағын және орта бизнесі қолдау мен дамытуға бағытталған мемлекеттік гранттар беруді және кәсіпкерлерді оқытуды көздейді.

Бағдарламаның мақсаты өндірлік кәсіпкерліктің орнықты және теңгерімді өсуін қамтамасыз ету, сондай-ақ қолданыстағы жұмыс орындарын қолдау және жаңа тұрақты жұмыс орындарын құру болып табылады.

Бағдарлама төрт бағытты қарастырады:

Моноқалалар, шағын қалалар мен ауылдық елді мекендер кәсіпкерлерінің жаңа бизнес-бастамаларын қолдау.

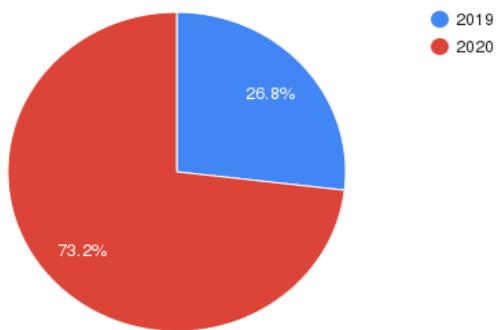
Экономиканың басым секторларында қызметін жүзеге асыратын кәсіпкерлерді салалық қолдау.

Кәсіпкерлердің валюталық тәуекелдерін төмендету.

Кәсіпкерлікті қолдаудың қаржылық емес шаралары.

Бірнеше жыл бойы бизнесінде жол картасы «Даму» қорының жұмыс істейтін ең сұранысқа ие бағдарламалардың бірі болып қала береді. Қазіргі уақытта «Бизнесінде жол картасы 2025» жұмыс істейді, ол Бизнесінде жол картасы 2020 бағдарламасының жалғасы болып табылады, ол өз уақытында сәтті болды. 2021 жылды Бизнесінде жол картасы 2025 шеңберінде кредиттік портфельдің жалпы сомасы 258,68 млрд теңгеге 12689 жобаға қолдау көрсетілді.

Осы бағдарлама бойынша кәсіпкерлер кредиттерді жылдық 6% мөлшерлемемен төлейді, өйткені банк мөлшерлемесінің қалған бөлігін мемлекет субсидиялайды. Егер жаңадан бастаған кәсіпкер нарықта 3 жылдан аз уақыт жұмыс істесе және оның кепілмен қамтамасыз етілуі жеткіліксіз болса, онда ол кепілмен қамтамасыз ету мөлшерінің 15% беруі тиіс, өйткені қалғандарына «Даму» қоры кепілдік береді. Үш жылдан астам жұмыс істейтін кәсіпкерлер үшін «Даму» қоры кепіл сомасының 50% - на кепілдік бере алады. Егер 2019 жылдың қорытындысы бойынша несиенің жалпы сомасы 229,8 млрд теңгеге 4128 жобаға қолдау көрсетілсе, 2020 жылдың қорытындысы бойынша бұл көрсеткіш тиісінше 12590 жобаны және 626,3 млрд теңгені құрады[3].



Осы бағдарламаның арқасында біздің кәсіпкерлер ұлттық немесе шетелдік франшизаны сатып алу үшін несие ала алады. Қазір өте танымал бағыт. Маңызды өзгерістердің бірі грант мөлшерін 3 млн теңгеден 5-ке дейін ұлғайту деп санауга болады. Олар үлкен танымалдылыққа ие, сома ұлғайды және кәсіпкерлер жаңа технологиялардың көмегімен өз бизнестерін дамыта алады.

Қазақстанда әртүрлі бағалаулар бойынша дейін өзін-өзі жұмыспен қамтығандар бар, олардың бір бөлігі халықтың әлеуметтік осал топтарына жатады. «Еңбек» мемлекеттік бағдарламасы оларға жұмыс істеуге, оқытуға (және мүмкін қайта оқытуға) мүмкіндік беруге көмектеседі. «Даму» қоры жетекшілік ететін бағдарламаның тағы бір бағыты – арзан қаржыландыруға қол жеткізу және бұрын қол жетімді болмаған ортада шағын несиелендіруді дамыту.

2011 жылдан бастап «Жұмыспен қамтудың жол картасы 2020» бағдарламасы шеңберінде жұмыссыз, аз қамтылған және өзін-өзі жұмыспен қамтыған халықты жұмыспен қамтуға жәрдемдесу жөніндегі шараларға тарту жөніндегі шаралар іске асырылды. Осы шараларды дамыту және танымал ету мақсатында Мемлекет басшысы 2016 жылы үкіметке кәсіпкерлікті ынталандыру және жұмыспен қамтуды қамтамасыз ету міндетін қойды. 2016 жылдың сонында Үкіметтің қаулысымен Нәтижелі жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың 2012-2017 жылдарға арналған «Еңбек» бағдарламасы бекітілді, 2018 жылы бұл бағдарлама мемлекеттік мәртебеге ие болды.

"Еңбек" бағдарламасы аясында үш негізгі бағыт бар. «Даму» Қоры арқылы қалалар мен монокалалардағы кредиттерге кредит беру және кепілдік беру арқылы жаппай кәсіпкерлікті дамыту бағыты іске асырылуда.

Бағдарламаның міндеттері бастау бизнес жобасы бойынша кәсіпкерлік негіздеріне оқыту, микрокредиттеуді кеңейту, кредиттерге кепілдік беру, жаңа бизнес-идеяларды іске асыруға мемлекеттік гранттар беру.

Қорытынды. Қорытындылай келе, жоғарыда жазылған мәліметтерге сүйене отырып, бұл мақала кәсіпкерлікті дамытудың осы кездегі мүмкіндіктері, шағын және орта кәсіпті бастамас алдын немесе бастап қойған жағдайда әрі қарай қандай факторларға назар аудару керек екендігі, сондай-ақ қазіргі заман талаптарына сәйкес бағыт алуды, мемлекет тарапынан беріліп жатқан мүмкіндіктерді тиімді қолдануды және барлық айтылған тұжырымдамаларға сүйенуге бағыттауды назарға алады. Жүргізілген зерттеулерге сүйене отырып, келесі тұжырымдар жасауға болады. Ең алдымен, кәсіпкерлік мәдениеті адамзаттың, экономиканың және мәдениеттің дамуымен қатар дамығанын атап өткен жөн. Кәсіпкерлік мәдениетінің мәнін зерттегеннен кейін, бұл құбылыс бизнесті жүргізуінде маңызды факторларының бірі, оның өркендеуі деп қорытынды жасауға болады. Сондай-ақ кәсіпкерлік мәдениетін түсінудегі сәйкессіздіктерді жою үшін жоғары және дамып келе жатқан компанияға және нарықта тұрақты жағдайға ие болғысы келетіндердің әрқайсысы кәсіпкерлік мәдениеті неден тұратынын, оның негізгі талаптары қандай екенін және оның негізінде кез-келген елде адал, занды және өркениетті бизнес құрылуы керек екенін мүқият зерделеуі керек. Демек, кәсіпкерлік этика корпоративтік мәдениетпен қатар кәсіпкерлік мәдениетін қалыптастыруды негізгі элементтердің бірі болып табылады.

Соңғы жылдары Қазақстанда жаңа бастамаларға, тың бизнес идеяларды іске асыруға мемлекет тарапынан үлкен жұмыстар атқарылып жатыр. Осы тұста Қазақстан Республикасында күн санап кәсіпкерлікті дамытудың қазіргі кездегі мүмкіншіліктері орасан зор екендігі байқалады. Ел арасында, болашақ кәсіп бастаушы өкілдердің арасында барынша әліде осындай мүмкіншіліктердің бар екендігін насиҳаттаған абзал. Бұнымен қоймай алдағы уақытта мемлекеттің қолдау тетіктерін жан-жақты зерттеу керектігін басты мақсат ретінді алдыға қоюымыз керек.

Осы жұмысты аяқтай отырып, қазіргі Қазақстанда кәсіпкерлік экономиканың қалыптасуының алғашқы белгілері пайда болды деп айтуға болады, қындықтарға қарамастан, кәсіпкерліктің әртүрлі формаларының дамуы байқалады. Қазақстан Республикасының экономикалық дамуының әмбебап, интегралды жүйе құраушы негізіне айналған кезде қазақстандық бизнестің рөлін қайта құру процесі жүріп жатыр деген қорытындыға келуге болады.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Жарылқасынова А. К. Қазақстанның экономикалық стратегиясын әзірлеу. ДСҰ — ға кіру-әлемдік экономикаға интеграция / / ҚАЕУ хабаршысы. — 2015. — № 3. — 28-33 ББ.

2. Селищева т. а. Еуразиялық экономикалық одақ елдеріндегі экономиканың тұрақты даму мәселелері // қазіргі экономика мәселелері. - 2018. № 2(66). С.15-21

3. Қазақстан Республикасы Үкіметінің қаулысы-Ұлт Көшбасшысы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына, Астана қ. 2012 жылғы 14 желтоқсан. "Қазақстан-2025" Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты. Электрондық ресурс - <https://adilet.zan.kz/rus.docs/K1200002050>

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ДАМУЫ НЕЛКТЕН ТӨМЕН?

**Еуразиялық Технологиялық Университеттің
студенті Ертіс Алтынай
Ғылыми жетекші аға оқытушы Үсембаева Г.Т**

Кіріспе. Нарықтық қатынастар шеңберіндегі іскерлік белсенділік мемлекет тарапынан және экономика өмірінде маңызды орын алады. Бүгінгі таңда күн тәртібіндегі басты бағыттардың бірі республика экономикасын қалпына келтіру үшін негіз болып табылатын сауда қатынастарын дамыту және жандандыру болып табылады. Оның басты маңыздылығы Қазақстан Республикасы Президентінің "Қазақстан-2050" Қазақстан халқына Жолдауында атап өтілді: "Елдің экономикалық саясатының бірден-бір басым бағыты Кәсіпкерлік болып табылады". Яғни біз кәсіпкерлікке өте көп көніл аударуымыз қажет екендігі және де жастарды қолдау тарабы бар екендігін ұмытпау қажет. Негізінде, қазір Қазақстанда кәсіпкерлік ерекше жетістіктерге жете алмайды. Әрине, көптеген тиімді және дұрыс ережелер қабылданады, бірақ егер осы ережелердің бірі қолданылса, екіншісі оны толығымен жеңе алмайды. Бір жағынан, бұл кәсіпкерлікті дамытуға көптеген кедергілер бар, егер осы кедергілердің кейбірін ескеретін болсақ, біріншіден, жергілікті бақылаушы органдар мен әкімнің қадағалауымен құрылған комиссияларда тексерулер жүргізу және кәсіпкерлік қызметке заңсыз санкциялар салу. Олар тіпті жұмыс берушінің жұмысын сот шешімінсіз тоқтататын сияқты. Екіншіден, жергілікті атқарушы органдар қабылдаған қосымша шешімдер мен талаптар. Үшіншіден, әртүрлі қызметтер мен құрылымдарға бірнеше тексерулер жүргізіледі. Көптеген басқа да мәселелер бар екендігі айқын. Біз сол мәселелерді жеңуге тырысып, әлдеқайда көп жетістіктерге жетуімізге болатыны шындық. Ол мәселелердің бастысы- жемқорлықтан басталатынын білеміз. Кәсіпкерліктің өсуінсіз қазіргі уақытта экономиканы қалпына келтіру және дамыту мүмкін емес, өйткені бизнес қазір нарықтық қатынастарда тұрақты ипотека көрсеткіштері бар орта болып табылады. Қазіргі жағдайда тек компанияларғана мемлекеттік және аймақтық экономиканы жандандыра алады.

Сондықтан кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдауды құру және ілгерілету ұлттық басымдыққа айналды. Қазақстанда іс жүзінде кәсіпкерлерді қолдау және қорғау бойынша заңдар қолданылады, олар үнемі жаңартылып отырады. Кәсіпкерлікті дамытудың менің ойымша мыналардан бастау қажет:

- Қаржылай қолдау, әрине елімізде кәсіпкерлерді қолдау журіп жатыр, мысалға алатын болсақ, қайтарымсыз жеңілдіктер мен несиeler, пайыздық деңгейі төмен несиeler халыққа ұсынылған. Алайда, ол жеткіліксіз деп есептеймін, себебі біздің елде өз кәсібін дамытқысы келіп журген қанашама жас мамандар бар екендігі мәлім.
- Жағдайдың жасалуы, көптеген салаларда жағдай жоқ. Мұлде ешқандай жағдай жасалмаған салалар да бар екендігі шындық, сол мәселені шешу және де қолдау керек.

Кәсіп болған соң, оның шарықтау шегі де, құлдырау шегіде болады. Сол кезеңдерде өз жұмысынды ары қарай алғып кете алу ол батылдық. Құлдыраған сәтте кәсібінді жауып, барлығынан бас тартып, қолынды төменге тусірсең- онда сен нағыз кәсіпкер емессің. Кәсіпкерлікті бастау мен ары қарай алғып кетуді білім қабырғаларынан ақ уйрету керек. Сол тәсілді Латвия мемлекетінде Биксе Веронтка атты ғылым зерттеуші баяндаған болатын. Бұл зерттеудің мақсаты кәсіпкерлік білім беруді басқарудың теориялық негізін құру және бағалау және соның негізінде кәсіпкерлік білім беруді басқаруды дамыту бойынша ұсыныстар әзірлеу болып табылады. Кәсіпкерлік саласындағы білім берудің мәні қарастырылған және кәсіпкерлік саласындағы білім беруді басқарудың теориялық негізі жасалған. Сараптамалық топ әдісі мен SWOT әдісі де арқылы бағаланады[1]. Яғни кәсіпкерлікке адамды білім алуды бастаған сәттен бастап уйрету керек. Кәсіпкерлік онай болып көрінгенімен жұмысы өте қыын.

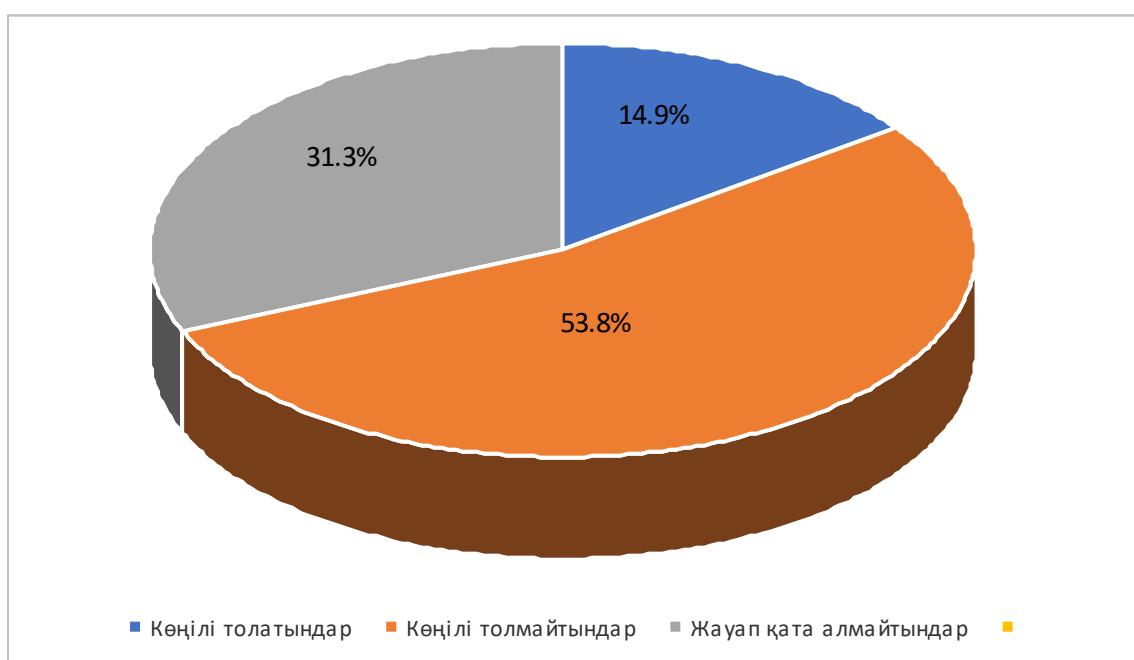
Әдебиетке шолу. Қазақстандағы кәсіпті дамыту туралы көптеген мәлімдемелер мен кездесулер өткізілуде, соның ішінде айтарлықтай орын алғаны Астана экономикалық форумында 2019 жылғы мамырда "Өңірлік даму сын-қатерлері" сессиясында халықаралық сарапшылардың қатысуымен мәселелер талқыланды. Ұлттық экономика вице-министрі Ермек Алпысов Қазақстан Республикасының Өңірлік дамуының негізгі проблемаларын атап өтті: климаттың өзгеруі, экономикалық жаһандану, 4-ші өнеркәсіптік революция және демографиялық сын-қатерлер. Көптеген факторлар мен тенденциялардың ішінде климаттың өзгеруі, экономикалық жаһандану перспективада аумақтық-кеңістіктік және аймақтық дамуға айтарлықтай әсер етеді[2]. Қазақстанда кәсіпкерлер өз жұмыстарын толықтай атқарулары туралы көптеген мәселелер бар. Ел тұрғындары мемлекетке емес, өз кәсібіне ғана арқа сүйеуі қажет. Мемлекет тек сол кәсіпкерліктің дамуына жол ашып беруі тиіс. Соңда ғана ел экономикасы өсіп, халықтың жағдайы жақсарта түспек. Қазақстан тәуелсіздік алғаннан кейінгі кезеңде кәсіпкерлікті дамыту өте күрделі мәселе болды. Себебі

жоспарлы экономикадан нарықтық экономикаға бет бұрыс барысында кәсіпкерлікті қолдау, оны дамыту өте қыын[3]. Бірақ бертін келе нарықтық экономика кәсіпкерлікті дамытуға мүдделі екенін уақыт көрсетті. Әсіресе, елімізде инновациялық кәсіпкерлікті дамыту қажеттілігі ерекше туындалған отыр. Ал инновациялық кәсіпкерліктің табысты дамуын айқындайтын басты шарттардың бірі қаржы-несиелік және инвестициялық түрғыдан қолдау саясатының тетіктерін жетілдіру болып табылатыны сөзсіз. Сонымен қатар, жаңаша ойлау туралы білімді ұсыну мен өндіре қоғамда аса қажеттілікті тудырып отырғаны рас. Заман талабына сай әрі бәсекеге қабілетті болу үшін инновация маңызды орында. Қазақстан Республикасының Алғашқы Президенті - Н.Ә. Назарбаевтың Жолдауында Қазақстан халқына "Қазақстан -2050" Стратегиясы: жана саяси бағыт құқық қорғау органдарына қатысты "соңғы үш жылда бірқатар маңызды реформалар жүргізілді құқық қорғау органдары мен арнаулы қызметтер. Бұл нығайтудың маңызды қадамы мемлекеттілік жұмыс. Олардың жұмысының құқықтық базасы жақсартылды. Функциялар нақты анықталған. Қызметтің қайталануы алынып тасталды. Қылмыстық саясат ізгілендірілді. Барлық құш құрылымдарының қызметкерлерін жалпы аттестаттау өткізілді". Бұл ретте Жолдауда жалғастыру қажеттігіне баса назар аударылады құқық қорғау органдары мен арнаулы қызметтердің қызметтің реформалау жөніндегі жұмыстар[4]. Еліміздк болып жатқан жағдайларға қарай, ең бастысы жұмыспен қамту мен сол жұмысты орынды атқару болып табылады. Көптеген университеттер мен даму институттарының зерттеу жұмыстарының нәтижесінде кәсіпкерлерге қолдау алдыға қойылғанын байқауға болады. Даму институттары мен кәсіпкерлердің экономиканың түрлі салаларындағы өзара тиімді әріптестігі арқылы Қазақстан Республикасының бәсекеге қабілеттілігін дамытуға, халықтың әлеуметтік-экономикалық жағдайын жақсартуға болады[5]. Сонымен қатар, авторлар кәсіпкерлер мен институттардың негізгі міндеттері мен негізгі мақсаттарын қарастырды ынтымақтастықтың үйімдастырушылық-экономикалық тетіктерін өзірледі.

Зерттеу әдісі. Мақаланың негізгі мақсаты, Қазақстандағы кәсіпкерлікті дамыту мен ұлғайту үшін жаңа инновациялық амалдарды табу болып табылады. Яғни, шет елдердегі аман-тәсілдерді біздің елге алып келу. Осы себепті, ғаламтор аясында 10 сұрақ-жауап алыпған болатын. Сұрақтар өте жеңіл, әрі қолайлы. Ғаламторда көптеген жас көсөпкерлер мен кәсібін бастауға қорқып журген тұлғалардың тауып, сұрақтарға жауап алған болатынмын, сұрақтар тек қана кәсіпкерлік аясында қойылған, алайда сұрақты оқып отырған тұлғаны ойландырып, өзінің жасап жатқан немесе жасауға қорқып журген кәсібін бастап кетуге итермелейді десем қате болмас. Мақаланы ары қарай жетілдіру мақсатында сұрақ-жауап алу маңызды болды, мақалада негізгі мақсатын ашу оның тәртібін көрсетеді. Бұл сұрақтар ғаламтор аясында өткізілгендейтін нәтижелері қуантарлықтай.

Нәтижесіне келетін болсақ, сұрақтар арқылы әр түлғаның ішінде тығызып жатқан кәсіпкер ояны. Қазақстандағы кәсіпкерліктің негізінде жасалған бұл зерттеу мақаласы арқылы, өзімізге керекті мәліметтерді алдық. Қазақстан Республикасының кәсіпкерлікті дамыту бөлімшесіне айтарым, кәсіпкерлерге салғыпт қарамай, мемлекет бөліп жатқан ақша қаражаттарын тиісті мекемелерге бөлу, жемқорлықты аяқ асты қылу десе дұрыс болар.

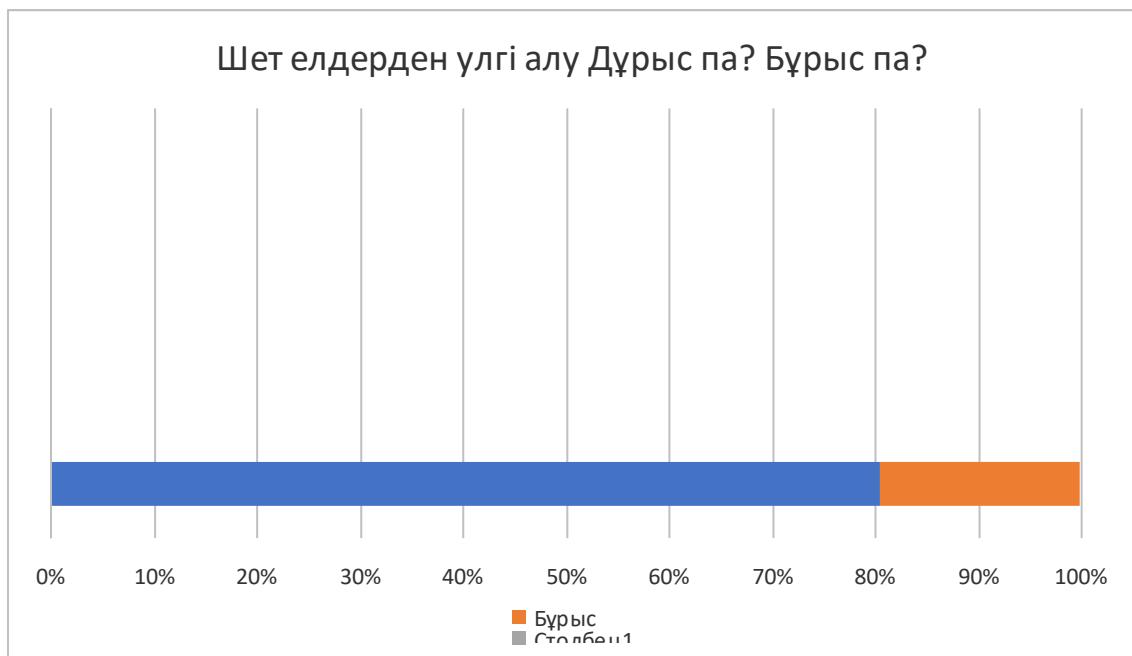
Зерттеу нәтижесі. Зерттеу нәтижесі бойынша, сұрақ-жауапқа 2584 адам толық жауап қайтарып, сұрақ-жауап платформасы жабылған болатын. Әрине негізінде, сұрақ-жауапқа 6325 адам қатысты, алайда толығымен сұрақтарға жауап ала алмадым. Мүмкін бұл, түлғаның өзін-өзіне сенбейі немесе кәсіпке деген ынтаның жоқтығынан болған болар деп есептеймін. XXI ғасырда ешбір түлғаны бір істі күштеп жасату мүмкін емес екендігі мәлім. Кем дегенде осы нәтижеге шүкіршілік етіп, мақалаға қосқан жайым бар. Сұрақ-жауапта басым көршілігі жауап қатқан сұраққа келетін болсақ, Қазақстандағы кәсіптің дамуына көңілдері толмайтындығын көруге болады. Өздеріде кәсіппен айналысқысы келгенімен мемлекет тарабынан жасалып жатқан жұмыстардың пайдасын көре алмағандарын баяндайды. Сұрақтардың статистикасына қарасақ, кәсіпкерлікке көңілі толатындар мен толмайтындарың айырмашылығы жер мен көтей, көңіліне толатындары 14,9%-ды құраса, толмайтындары 53,8% -ды көрсетіп тұр, қалған 31,3%-ы жауап қата алмады(1-диаграмма).



1-кесте: Қазақстандағы кәсіпкерліктің қарапайым халық арасындағы көңілі толатындары мен толмайтын тұлғалар арасында және де сұраққа жауап қата алмаған тұлғаларда табылды.

Сұрақ-жауаптың келесі сұрағына келсек, шет едлдерден улгі алу дұрыс па? әлде бұрыс па? Яғни, Америка, Жапония, Еуропа елдері сияқты

кәсіпкерлікке тиімді жолдар тапқан мемлекеттер еді. Бұл жолы, жауап қатқан адамдар ойы бірден 2-ге бөлінді.



2-кесте: Шет елдерден үлгіталу дұрыс немесе бұрыс деген сұраққа жауап қайтарған қарапайым тұлғалар арасында өте тиімді көрсеткіш көрсетті десем артық емес. Біреу керек десе, біреу оны дұрыс санамай отыр. Эрине бұл көрсеткіш әліде нақты емес, себебі қарапайым халық әлі де сонау КСРО заманындағы енгізілген тәптіппен өмір суруде.

Талқылау. Қазақстандағы кәсіпкерлікке келтірілген бұл сұрақтар негізінде көзімізді ашып берді. Қарапайым халықтың ойы мен санасының қай кезенде екені бұл сұрақтарға жауап беруге әбден өз кедергісін, әлде пайдасын тигізді. Сұрақтар кәсіпкердің дамуы мен ұлғаю кезендеріне, одан ары кәсіпті қалай ары қарай алыш кетуіне тікелей қатысты. Кәсіпкерлікте ең маңыздысы- тәуекел. Тәуекелсіз ешқандай жұмыс өз ақысын ақтамайды. Әрдайым тәуекелге жол беру керек. Кәсіпкерліктің дами алмай жатқан себебіде осы шығар деген ой мазалайды. Мүмкін біздің жас кәсіпкерлерде батылдық пен тәуекелдік жоқ шығар? Әлде біздің жас кәсіпкерлер қолдаусыз қаламын деп қорқады ма? Сұрақтар өте көп, ал жауабы әлі күнге дейін белгісіз. Жас кәсіпкер жас кәсіпті бастауы ушін, оны ары қарай дамыту ушін мемлекет тарабынан тағыда қандай жеңілдіктер керек, не жасамау керек және не жасауы керек екендігін әліде зерттеу қажет деп есептеймін. Қазақстанда жаңа, ешбір қайталанбаған кәсіп өте улken қауіп секілді қалыптасып қалған. Оның шешілу уақыты әлі де алда. Мемлекет жасап жатсада, жасамай жатсада кінелі. Неге? Мүмкін біздің халыққа ештене жақпайтын болар деген пайымғада келуге болады. Ең бастысы кәсіпті бастаған сәтте- қорықпау. Дегенмен, ешкімді нақты кінелі немесе судан ақ, суттен таза деп айтуда қындау. Бұл біздің ортақ мәселе екендігі

анық. Оны шешу мен қабылдау керек, әрі шешім қабылдағанан кейін, оны ұлғайту керек. Ұлғайған сэтті ұстап қалу керек деп есептеймін. Кәсіп- ол болашақпен жұмыс жасау. Ал болашақ жастардың қолында екендігі бәрімізге мәлім. Осылайша, жастарға көмек көрсету арқылы біз кәсіпті де, елімізді де болашаққа қарай жылжытамыз. Сұрақтарға жауап берген 31,3%-дың нақты жауап қайтара алмағанына қарағанда, жоғарыда айтылғандай тәуекел жасауға қорқатын қаншама тұлға бар екендігін көруге болады. Яғни, еліміз әлі кунге дейін, сонау 40-50жыл бұрын енгізіліп кеткен тәртіппен тәрбтеге сүйенеді. Сондықтанда, қазіргі сэтте жастарға барынша қолдау мен тәрбте беру қажет екендігін пайымдаймын. Ал, 14,9% тұлғаның көңілі толатынын көрсетті, яғни не дегенмен мемлекет тарабынан шыныменде көмегі тиғен кәсіпкердің бар екендігін көруге болады. Мемлекет тарабынан көмек жоқ деп құр қол отыра бергенше, барып-сұрап-көріп-талдап жұмыс бастауға болатынын көріп отырмыз. Эрине, көңілі толмайтын кәсіпкерлер саны басым, алайда ол кәсіпкерлерге мүмкін әлі мүмкіндік беру керек шығар.

Қорытынды. Қорытындылай келе, Қазақстандағы кәсіпкерлерге қолдау керек. Қолдаусыз бұл заманда еш жұмыс жүрмес, ең алдымен заң өкілдерін, заңды, құқық қорғау органдарын, шенеуніктерді т.зету керек, одан кейін ғана шет елдерден тәжіриебе алмасу дұрыс. Яғни, менің айтпағым бірінші ел ішіндегі тәртіппен құқықты дұрыс жолға салу керек, одаг кейін кәсіпкерлерге мүмкіндік жасау керек. Барлығы бір-бірімен байланысты екендігін ұмытпау керек. Кәсіпкер- өз құқығын білетін, әрдайым өз жұмысын және де өзіндін қорғай алатындығын сезінуі шарт. Кәсіпкерлерді қолдау мен дамыту жұмыстарына әлі де жаңа инновациялар мен жаңалықтар керек. Шет елдердердің ықпалы мен көмегі біздің ел ушін маңызды орын алады. Кәсіпкерлер- бұл белгілі бір нәрселерді жасау мүмкіндігі. Жұмыс- бұл адамдардың белсенділігі мен тиімділігі. Еркін іскер адамдардың әрекеті мен өмір формасы. Кәсіпкерлік дағдылар- бұл адамдардың ерекше таланты. Қазақстанның тарих, мәдениет, экономика және қоғам сияқты ерекшеліктерін ескере отырып, шет елдердің тәжірибесін пайдалануға барлық мүмкіндіктері бар. Біріншіден, менің ойымызша, Еуропа елдерінің даму үрдісін Қазақстан өз тәжірибесіне өте пайдалы көрініс тудырады. Оның тәжірибесі мен қаржылық қолдауы таң қалдырады. Бірақ біз Қазақстан дамудың жоғары деңгейіне қол жеткізуғе мүмкіндігі бар басқа елдердің жақсы тәжірибесін пайдаланады деген қорытындыға келеміз. Сондықтан біз Қазақстан Республикасы, дамыған шет елдер сияқты, ішкі өндірістегі және жұмыспен қамту проблемаларын шешудегі әрбір саланың үлесіне қатысты даралықтың жоғары деңгейіне жетеді деп санаймын.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Улучшение управления предпринимательским образованием в Латвии, 22 августа 2014
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S187704281403314X?via%3Dhub>

2. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ ДАМЫТУ, 2020 ж. 13-15 сәуір Орал қ. https://wkitu.kz/wp-content/uploads/2020/05/vestnik_2_10.pdf#page=125

3. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ ДАМЫТУ Марченко Ю., БҚИТУ тілдер және менеджмент факультетінің 3 курс студенті Фылыми жетекшісі – Курманова Г.К., экономика ғылымдарының кандидаты, доценті Батыс Қазақстан инновациялық-технологиялық университеті, 2020 ж. 13-15 сәуір, Орал қаласы https://wkitu.kz/wp-content/uploads/2020/05/vestnik_2_10.pdf - page=125

4. Қазақ-Орыс Халықаралық университеттінің 20 жылдық меретойына арналған ЗИЯЛЫ ҰЛТ - ҚҰҚЫҚТЫ ҚАЗАҚС ТАННЫҢ “НЕГГЗІН ҚҰРУ ЖӘНЕ АЗАМАТТАРДЫҢ ӘЛ-АУҚАТЫН ЖАҚСАРТУ ФАКТОРЫ РЕТИНДЕ” атты халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференция 1 қараша, 2013 жыл <http://rmebrk.kz/journals/4567/95794.pdf - page=141>

5. Определение эффективности механизма инновационного развития предпринимательства в Республике Казахстан на основе государственно-частного партнерства. Е.М. Абенов Ш.Ш. Turmakhanbetova A.B. Тулаганов , 2023-01-26 <https://bulecon.enu.kz/index.php/main/article/view/350>

«АЛМАТЫ ҚАЛАСЫНДАҒЫ МЕЙРАМХАНАЛАРДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРИ»

**Рахимжанова Гүлім Нархоз Университетінің студенті
Ғылыми жетекші аға оқытушы Кожекенова Айжан**

Кіріспе.Мейрамхана бизнесі – бұл қазіргі таңда дамып келе жатқан қызметтердің бір түрі. Әлем бойынша көптеген елдерде дәл осы саланы дамыту үшін түрлі шаралар қолданылуда. Себебі, мейрамхана индустриясының жетілуі, сол елдің экономикасының көтерілуіне тікелей әсер етеді. Нәтижесінде көптеген кәсіпкерлер жоғары табыс табу үшін өз бизнестерін осы бағыт түріне ауыстыруда. Бірақ, қазір мейрамхана бизнесін дамыту үшін тұрақты клиенттерді ұстап қалу, жаңа келушілерді тарту, болмаса интеръер мен сапаны жақсарту жеткіліксіз. Бұл үшін инновацияны жетілдіру қажет. Ал инновация, күнделікті өзгерістерді талап етеді. Сол арқылы жаңа тұтынушыларды тартады. Мәселен, мейрамханаларға қарапайым мәзірлердің орнына, QR-код арқылы ашылатын электронды нұсқаларды енгізе отырып, адамдардың қызығушылығын арттырамыз. Бұл бір жағынан қызықты, екінші жағынан уақытты үнемдейді. Сонымен қатар, даяшылардың

орнына роботтарды қолдану, сол мейрамханаға танымалдылық алып келеді. Сәйкесінше, келетін тұтынушы саны артады. Себебі, қазір қарапайым мейрамханалар тұтынушылардың назарын өзіне аудара алмайды. Өйткені, адамдардың көбісі өздері бұрын соңды көрмеген, өзгеше стилі бар жерлерге барғысы келеді. Бұл әдістер арқылы, инновациялық мәселелердің бірден-бірі технологиялар екенін көре аламыз. Сонымен қатар, еліміздегі мейрамханаларды дамыту жолында, сапалы өнім ұсынуы мен қызмет көрсету тиімді болып табылады. Себебі, Қазақстанда қызмет көрсету саласы Еуропа елдерімен салыстырғанда артта қалған. Мысалы, КР түрғындары жыл сайын, орта есеппен мейрамханаларға небері 18 доллар жұмсайды. Бұл Еуропа немесе Америка азаматтарының жұмсағанынан ондаған, тіпті жүздеген есе аз [1]. Осының барлығы тікелей қызмет көрсету мен инновацияға байланысты. Өйткені, бұл индустрія түрі қазіргі заманға сай дамымаса, өзіне назар аударта алмайды. Сол үшін тұтынушыларды қызықтыру барысында, басқа да амалдарды қарастырған жөн. Мысалы, тұтынушыларға өнімді ұсынып қана қоймай, тапсырыстарды жылдам жеткізу керек. Өздеріңіз байқағандай, мейрамхана бизнесін дамытудың болашағы жаңа технологиялар мен инновацияға байланысты. АҚШ мейрамханалар қауымдастырының зерттеуі бойынша, жаңа технологияларды пайдалану, операциялық тиімділікті арттыруға және бәсекелестік қабілетті жақсартуға ықпал етеді [2]. Сол себептен, қазіргі мейраханалардың көбісі жоғары пайда табу үшін, өздерін осы бағыт түріне бұруда.

Әдебиеттік шолу:

Қазіргі таңда, Қазақстан инновациялық даму бағытын белсенді түрде жүзеге асыруда. Оның экономикалық жағынан табысты болуы, елдегі мейрамхана индустрія сапасының артуына әсер етеді. Бұл елге келушілер санын арттыруға және халық жағдайын жақсартуға септігін тигізеді. Бұл мақалада, осыған байланысты Алматы қаласындағы 460-тан астам мейрамханаларға сараптама жүргізілген [1].

Бүгінде, цифрлық технология барлық салада кеңінен таралған. Ол, мейрамхана саласын да айналып өткен жоқ. Бірақ, басқа салалармен салыстырғанда, бұл индустрія инновацияны баяу қарқынмен қабылдауда. Осы мәселенің жауабын табу барысында, салыстырмалы фактілер беріліп, бірнеше шешу жолдары ұсынылады [2].

21-ші ғасырда мейрамхана бизнесіне технологияны енгізу қарқынды жүріп жатқан жағдай. Себебі, технологияның дамуы басқа салардың оған деген қажеттілігін арттыруда. Сол себептен, көптеген тамақтану кәсіпорындары өз салаларына виртуалды технологияларды, роботтарды және басқа да инновацияларды енгізу үстінде [3].

Тамақтану индустріясында инновацияның дамуы, кәсіпорындар арасында бәсекелестіктің артуына әсерін тигізеді. Бұл, өз кезегінде мейрамханалардың жаңа, ерекше идеяларды пайдалануын қажет етеді. Сол себептен, бұл мақала осы мәселелерді шешу мақсатында жаңа идеяларды қарастырады [4].

Мейрамхана саласына инновацияны енгізу, еліміздің экономикалық жағдайын арттыруға көмектеседі. Яғни, технологияның дамуы елге туристердің

көп келуіне септігін тигізеді, әсерінен, мемлекеттің қаражаты артады. Сол себептен, мейрамханада инновацияның дамуы өте маңызды. Бұл макалада, мейрамхана индустрияна инновацияны енгізу қандай пайда алып келетіні, түрлері және қазіргі кездегі жағдайы қарастырылады [5].

Зерттеу мақсаты: Инновацияның мейрамхана саласына қалай әсер ететінін анықтау.

Зерттеу сұрағы: Алматы қаласындағы мейрамханалар инновациясының тиімділігінің себептері?

Зерттеу міндеттері:

1. Инновацияның мейрамхана саласында алатын орнын анықтау.
2. Мейрамханада инновацияның дамуына әсер ететін факторларды табу мақсатында, тұрғындардан онлайн саулнама алу.
3. Алматы қаласындағы мейрамхана инновациясын жайлыш жасалған зерттеу жұмысына қорытынды жасау.

Гипотеза : Егер қызметкерлер технология жағынан сауатты болса, мейрамханада инновацияның артуына мүмкіндік туады.

Зерттеу әдісі

Таңдалған тақырып бойынша зерттеу жүргізу үшін онлайн саулнама әдісі қолданылды. Әлеуметтік желіге сілтеме жіберу арқылы саулнамаға 87 респондент қатысып, өз ойларымен бөлісті. Олардың көшілігі оқу бітіріп кеткен адамдар, аз бөлігі университет студенттері. Алынған жауаптарды талдап, арасындағы байланысты табу үшін R программалық жүйесін қолданылды.

Зерттеу нәтижесі

Мәселенің жауабын табу үшін, Алматы қаласының тұрғындарына онлайн саулнама құрастырылды. Оны әлеуметтік желіде тарату арқылы респонденттердің жауаптары алынды. Бұл, саулнамалық әдіске студенттер мен 35-ке дейінгі адамдар қатысты. Сол арқылы, біз алдын ала дайындаған гипотезаны дәлелдеуге мүмкіндік туды. Ол үшін R программаны қолдандық. Зерттеу барысында, мейрамханадағы инновацияның дамуына әсері бар деген 8 фактор алынды. Оның ішіндегі 4-еуінің тақырыпқа байланысы бар екені анықталды. Нақтырақ айтсақ, технология, жұмыскердің біліктілігі, мейрамханаға түсетін пікірлер және оның дизайны

(сурет-1).

```
Call:
glm(formula = Technology ~ Virtual + Worker + Design + Review +
    Financial + Location + Uniqueness, family = binomial, data = A)

Deviance Residuals:
    Min      1Q   Median      3Q     Max 
-1.9394 -1.1429  0.7489  0.8992  1.5712 

Coefficients:
            Estimate Std. Error z value Pr(>|z|)    
(Intercept) 1.78603   0.87434  2.043   0.0411 *  
Virtual      0.24227   0.48366  0.501   0.6164    
Worker     -1.07370   0.49591 -2.165   0.0304 *  
Design     -1.01863   0.55129 -1.848   0.0646 .  
Review     -0.99969   0.49956 -2.001   0.0454 *  
Financial  -0.07077   0.50880 -0.139   0.8894    
Location     0.17331   0.50583  0.343   0.7319    
Uniqueness -0.12015   0.51454 -0.234   0.8154    
---
Signif. codes:  0 '****' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

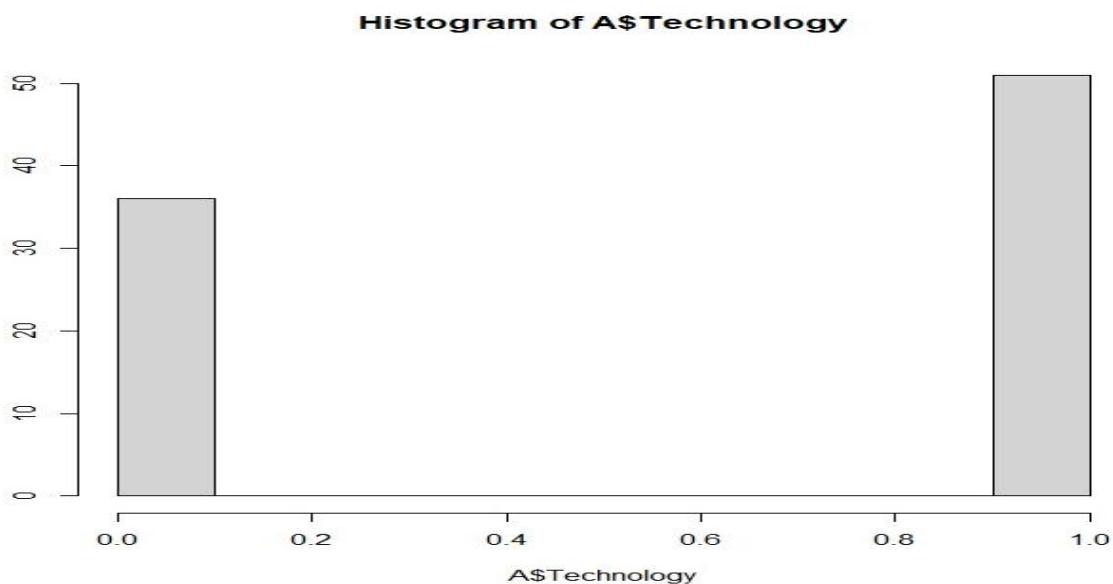
(Dispersion parameter for binomial family taken to be 1)

Null deviance: 118.01  on 86  degrees of freedom
Residual deviance: 108.02  on 79  degrees of freedom
AIC: 124.02

Number of Fisher Scoring iterations: 4
```

Сурет-1. Модель көрсеткіші.

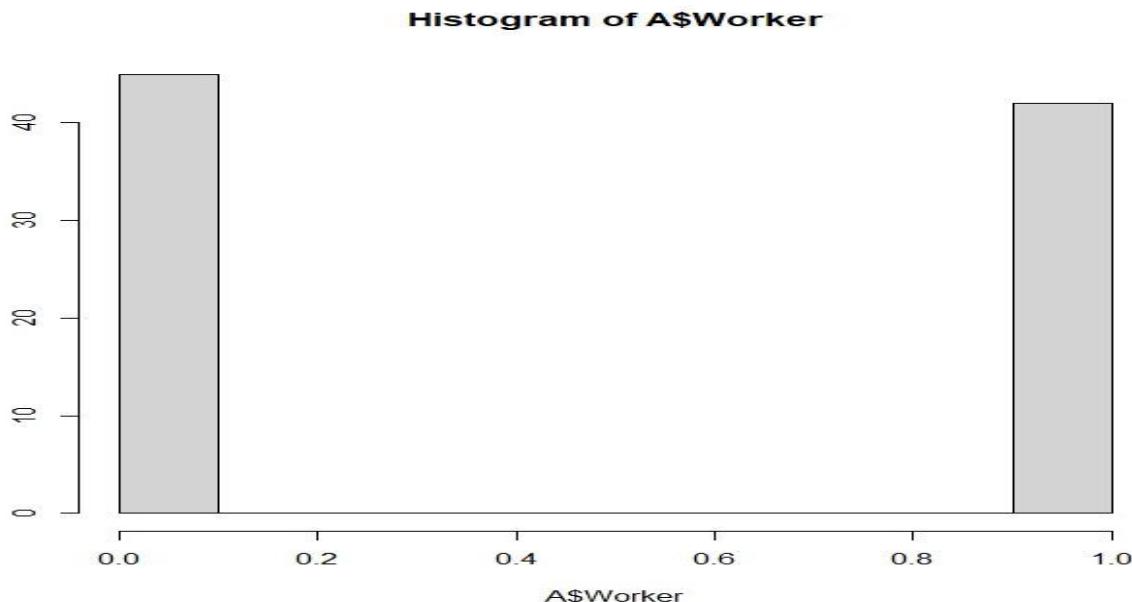
Таңдалынған факторлардың арасында, тақырыпқа байланысы ең жақыны технологияның әсері болып шықты (сурет-2). Себебі, инновацияның негізгі көзі технология болып табылады. Адамдар өз өмірлерін технологиясыз елестете алмайды. Соның әсерінен, ол барлық салаларға енуде. Соның бірі мейрамхана индустриясы. Бұл саланың ары қарай дамып, танымал болуы үшін цифрлық технологияны пайдаланған жөн. Откізілген сауалнама нәтижесінде, респонденттердің 38,9%-ы мейрамхананың технологиялық жағынан дамуының маңыздылығын тағдап кеткен. Бұл оның ерекшелігін көрсетуде.



Сурет-2. Мейрамхана саласында технологияның тиімділік көрсеткіші.

R программасымен жұмыс барысында, ең басты фактор ретінде технологияны алғып, оның басқа факторлармен байланысын анықтадым. Зерттеу нәтижесінде, мейрамхана индустриясында инновацияның дамуына қызметкерлердің қабілеттілігі де біршама әсер ететіндігі байқалады. Сауалнамада, мейрамхана саласында инновацияның баяу дамуына не әсер етеді деген сұраққа, респонденттердің 52,7% қызметкерлердің технологияға бейімсіз болуы деп жауап берген. Бұл басқа нұсқаларға қарағанда ең жоғарғы көрсеткіш болып табылады. Себебі, мейрамханадағы инновацияны көрсетіп, ұсынатын дәл осы қызметкерлер. Сонымен қатар, олардың технология жағынан білімді болуы, әртүрлі жағдайларда оңай шығуға

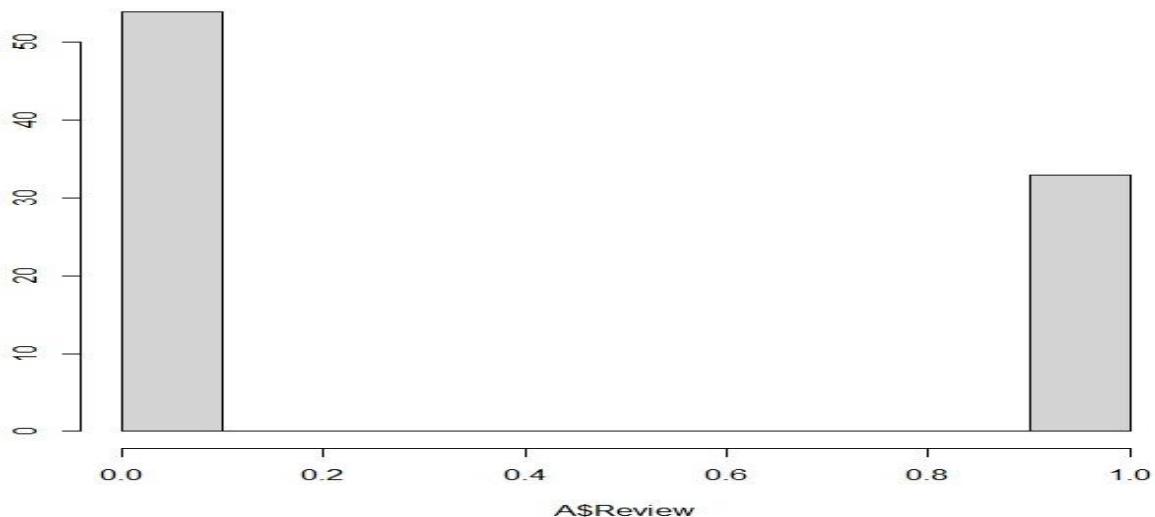
көмегін тигізеді. Себебі, инновацияны дұрыс пайдаланудың өзіне біліктілік керек (сурет-3).



Сурет-3. Мейрамхана саласындағы инновацияға қызметкердің тиімділік көрсеткіші.

Тағы бір әсер етуші фактор, интернет желісіндегі түрлі пікірлер болып табылады. Инновациялы мейрамханада болған адамдар, өздерінің ойларын, ұсыныстарын, өздері қандай жағымды әсер алғандарын әлеуметтік желіге сала алады. Нәтижесінде, сол мейрамхананың танымалдылығы артып, табысы көбеюі ықтимал. Ал, бұл өз кезегінде осы тәрізді, басқа да инновациялық мейрамханалардың ашылуына себеп болады. Сауалнама нәтижесінде 35 респондент, яғни 40,2%-ы мейрамхана таңдар алдында, оған берілген пікірлерге назар аударатындығын көрсеткен (сурет-4).

Histogram of A\$Review



Сурет-4. Мейрамхана саласындағы инновацияға пікірлердің тиімділік көрсеткіші.

Талқылау. Қазіргі таңда, әлем бойынша мейрамханалардың түрі де, саны да көп. Сол себептен, адамдардың тамақтану саласына деген талаптары құннен-қунге жоғарылауда. Сәйкесінше, олардың басым көпшілігін қарапайым мейрамханалар қызықтырмайды. Өйткені, тұрғындарға өздері бұрын соңды көрмеген, басқалардан ерекшеленетін орын керек. Бұл мәселені, саулнама жүргізу барысында байқаған болатынмын. Зерттеу кезінде, саулнамаға қатысқан адамдардың көбі мейрамхананың ерекшелігіне және дизайнына көңіл бөлөтіндігін мәлімдеген. Яғни, мейрамхананың инновациялық жағынан ерекшеленуі, динайнның біртекті емес әртүрлі болуы тұтынушылар санының көбеюіне сертігін тигізеді. Сонымен қатар, білікті мамандардың көп болуы да, мейрамхана инновациясына тікелей әсер етеді. Бұны, R программалық жүйесінің нәтижесі растап тұр. Сол арқылы, мейрамхана индустриясындағы инновацияның дамуына қойылған гипотеза дәлелденді. Егер, қонақжайлыштық индустриясында білікті мамандар көбейетін болса, бұл саланың жылдам дамитыны анық. Себебі, тұтынушы жақсы қарсы алғып, жылы шырай таныту адамның көңілін көтереді. Ал, жақсы көңіл күйдегі адам, барлығына онынан қарайды. Сонымен қатар, берілген цифрлық технологияларды дұрыс ұсыну немесе түсініспеушілік болған кезде жөндеп беру қызметкердің білімділігін көрсетеді. Эрине, бұл инновацияның дамуына үлкен әсер етеді.

Қорытынды. Қорытындылай келе айтарым, мейрамхана индустриясының инновация жағанан дамуы барлық елде орын алғып жатқан жағдай. Дегенмен, Қазақстанда бұл сала қатты дамымаған. Оның себебі, қонақжайлыштық индустриясында маманданған жұмыскерлердің аз болуынан. Сонымен қатар, халық арасында бұл сала туралы жалған стереотиптердің тарауы, қазіргі жастардың бұдан басқа, өзге мамандықтарды таңдауына себеп болуда. Дәл

осы мәселені шешу үшін, болашақта көптеген шаралар қолданылатынына сенімдімін. Себебі, бұл сала елдің экономикалық жағынан көтерілуіне оңтайлы әсер етеді. Бізден біршама алға озып кеткен Еуропа елдерінің өзі, инновациялық мейрамханаларды жетілдіру арқылы дамуда. Сол үшін, біз де жоғарыда айтылып кеткен факторларға сүйене отырып, еліміздің болашағы үшін қонақжайлыштық саласын дамытуымыз керек. Мейрамханаға білімі бар қызметкерлерді жұмысқа алып, инновацияны жетілдіру жолында түрлі идеяларды қосу қажет. Мысалы, қағаз мәзірдің орнына, цифрлық мәзірлерді пайдалану және тұтынушыға таңдаған тағамын күту барысында, үстел үстінде голограммалық шоу көрсетуге болады. Сонымен қатар, виртуалды шындық технологияларын қолдану арқылы мейрамхананы таныстырып, немесе мәзірдегі тағамдарды барынша шынайы көрсетуге мүмкіндік туады. Қарап отырсан, мейрамханаға арналған инновациялық идеялар түрлері шексіз. Оны қашан және қалай қолдану тек сіздің қиялышыңға байланысты. Сол себептен, инновация елімізді жаңа деңгейге көтерудің, басқа елдерге, әлемге танымал болудың оңтайлы шешімі деп айтсақ қателеспейміз. Өйткені, оның зиянынан пайдасы көп. Сол үшін, қазіргі жастарға ұсынарым, қонақжайлыштық саласына бет бұрып, еліміздің экономикалық жағанан дамытуға ат салысу.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Медеубаева, Ж. М., & Есайдар, У. С. (2014). Проблемы, риски и перспективы развития ресторанных бизнеса в Республика Казахстан. 84-90.
\\ <https://elibrary.ru/item.asp?id=22924765> \\
2. Бацына, Я. В. (2019). Использование и перспективы цифровых технологий в ресторанном бизнесе. 10-18.
\\ [2019_4.pdf\(vaael.ru\)](https://elibrary.ru/item.asp?id=2019_4.pdf(vaael.ru)) \\
3. Бабоян, Г. С. (2022). Применение технологий виртуальной и дополненной реальности в ресторанном бизнесе. 80-83.
\\ <https://elibrary.ru/item.asp?id=48688794> \\
4. Самсонова, А. А., Генералова, А. А., & Сенькина, Т. А. (2019). Иновационные технологии в ресторане: креативные идеи, 552-558.
\\ <https://elibrary.ru/item.asp?id=38075338> \\
5. Коваленко, Т. Д. (2013). Инновации в производстве ресторанных услуг: проблемы и перспективы внедрения. Труды Международного симпозиума «Надежность и качество», 358-361.
\\ <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsii-v-proizvodstve-restorannyyh-uslug-problemy-i-perspektivy-vnedreniya> \\

ВСТРЕЧНЫЙ ИСК КАК СРЕДСТВО ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ ОТВЕТЧИКА

Атахан Еламан магистрант 2 курса

Процессуальная доктрина предусматривает равные возможности у истца и ответчика при защите их законных интересов. Истец пытается восстановить свои нарушенные права, подавая исковое заявление. Ответчику дается возможность защититься от предъявленного иска двумя законными способами: либо заявить возражения против исковых требований, либо инициировать встречный иск. Возражения – это доводы ответчика, которые он приводит с целью того, чтобы истцу было отказано в иске. Основным средством защиты интересов ответчика является встречное требование к истцу.

Встречный иск – это требования ответчика к истцу, которые могут быть рассмотрены судом только в совокупности с первоначальными исковыми претензиями. Встречный иск в соответствии со ст. 153 Гражданского процессуального кодекса (ГПК) может быть подан на любой стадии искового производства, но обязательно до принятия и оглашения судом своего решения[1].

Встречный исковой документ должен удовлетворять всем правилам, в соответствии с которыми происходит оформление любого иска, поэтому устно заявить в судебном заседании встречный иск невозможно. В связи с этим встречное исковое требование должно быть обязательно изложено на бумаге с указанием значимых для рассмотрения обстоятельств и их доказательствами[2]. Во встречном иске стандартно оформляется шапка документа и перечень приложений. При невыполнении общих требований к оформлению суд может оставить встречное исковое заявление без движения.

Кроме того, в статье 154 ГПК перечислены условия необходимые для принятия судом встречного иска. Перечень этих условий признается законом полным и расширенной трактовке не подлежит[2].

Иск, заявленный ответчиком по делу, будет принят судом в следующих случаях:

- существует связь между требованиями, заявленными истцом (в исковом заявлении) и ответчиком (во встречном иске);
 - совместное рассмотрение позволяет правильнее и быстрее рассмотреть существующий спор;
 - встречный иск может полностью или частично нивелировать исковые требования истца.

В тех случаях, когда ответчик категорически не согласен с исковыми требованиями, его защитой могут быть обоснованные возражения, подкрепленные неопровергнутыми доказательствами[4].

Анализ основных характеристик встречного иска позволяет сделать вывод о том, что он является одним из часто применяемых и эффективных способов защиты интересов ответчика.

Кроме того, нужно отметить что рассмотрение встречного требования совместно с первоначальным способствует упрощению и значительному ускорению гражданского судопроизводства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

- 1.Гражданский процессуальный кодекс РК от 31 октября 2015 года//
<https://adilet.zan.kz/rus/docs/K1500000377>
2. Пятилев И.М. Защита интересов ответчика в советском гражданском процессе. М.: ВЮЗИ, 1991.
- 3.Ушаков Д.Н. Толковый словарь русского языка. М., 1980.
- 4.Молева Г.В. Право на судебную защиту ответчика. Саратов, 1993.

КОНКУРСТЫҚ МІНДЕТЕМЕЛЕР ТҮСІНІГІ ЖӘНЕ ПАЙДА БОЛУ НЕГІЗДЕРІ

Өмірбек А. 2 курс магистранты

Конкурстық міндеттемелер біржакты іс-әрекеттерден туындайтын міндеттемелердің тағы бір түрі болып табылады. Оларда шетелдік мемлекеттердің жеке құқығында квази келісім-шарттық деп аталатын міндеттемелердің белгілері жақын көрініс тапқан. Осы айтылған сөз, жоғарыда қарастырылып өткен басқаның мұддесіне тапсырмасыз әрекет етуден туындайтын міндеттемелерге де қатысты.

Қазақстан Республикасының міндеттемелік құқығында топтастырудың мұндай негізі қолданылмайды, алайда квази келісім-шарттық міндеттемелерді атап өту конкурстық міндеттемелерді дұрыс түсінуге және бағалауға мүмкіндік береді. Олардың кейбіреулері шарттық міндеттемелерге өте ұқсас, өйткені конкурстық міндеттемелер қатысуышылардың еріктерін іс жүзінде келістіру алдағы уақытта бәрібір орын алады, бірақ заңнама сол бір немесе өзге нысанда конкурсқа бастамашылдық білдірген субъектінің еркіне ғана және егер оның ерік білдіруі құқықтық қатынастың негізі ретінде жеткілікті болса, басымды құқықтық маңыз береді.

Қалған субъектілердің еркі есте ұсталады және олар көмекші маңызға ие болады (олардың міндеттемелерге қатысуы, бірқатар жағдайларда олармен конклюенттік іс-әрекеттерді жасаумен қамтамасыз етілуі мүмкін, алайда олардың белсенді іс-әрекеттерді де жасауды, конкурстың барлық талаптарын сақтауы жоққа шығарылмайды).

Осы міндеттемелердің мазмұны конкурстық тапсырма бойынша конкурсантардың әдетте борышқорлармен бірқатар азаматтық-құқықтық шарттарды мердігерлік тапсырма, комиссия және т.б жасалатын іс-әрекеттерді қамтуы мүмкін. Конкурсанттардың заңдық қылықтарды – ғылым, әдебиет және өнер туындысын жасауы жоққа шығарылмайды. Бірінші жағдайда конкурсантармен конкурсты жария еткен субъектінің пайдасына заңдық маңызы бар іс-әрекеттерді іс жүзінде жасау туралы емес, сол конкурсты жария еткен тұлғамен өз талапта-рын сақтаудың орнына өздерінің заңдық міндеттеуге дайын екендігі туралы сөз болып отыр. Егер конкурсантардың қайсібірімен іс-әрекеттер жасалса (жұмыс орындалса, тауарлар берілсе, қызметтер көрсетілсе) және конкурс жария еткен тұлға оны қабылдаса(олармен келіссе) және соңғысының мүліктік аясы конкурсант іс-әрекеттерінің салдарынан белгілі бір игіліктермен толықса, онда тараптардың ара-қатынасына белгілі бір шарт туралы ережелер қолданылуға тиіс.

Конкурс жария еткен шарттарды бекітуге қатысты тұлға оферталар жасауды ұсынуды және өзіне ең жақсы жағдайлары бар офертаға қосылу міндеттемесін алады. Ғылым, әдебиет және өнер туындыларын жасауға конкурс жария еткен кезде, нақты іс-әрекеттерді жасау талап етіледі. Конкурстық міндеттемелердің көмегімен тараптардың ара қатынасы және қажет болған кезде шарттар мен интеллектуалдық меншіктің әртүрлі объектілерін жасаудан басқа өзге де зандық маңызы бар іс-әрекеттер реттелуі мүмкін.

Конкурстық міндеттемелер туралы нормалар ҚР Азаматтық кодексінің "конкурстық міндеттемелер" деп аталатын 46-тaraуында (910-914-баптар) қамтылған. Аталған баптардың нормаларымен сыйақы беруге көпшілік алдында уәде беруден туындаитын конкурстық міндеттемелер және саудаластық негізінде (тендерлер, аукциондар) туындаитын міндеттемелер реттеледі. Конкурстық міндеттемелер Қазакстан Республикасының өзге заң актілерімен де реттелуі мүмкін. Біз Қазақстан Республикасының 16 ма-мыр 2002 жылғы "Мемлекеттік сатып алу туралы" заңын атап өткен болатынбыз. Сондай-ақ, міндеттемелердің аталған түрлері үшін ма-ңызды болып табылатындардың қатарын Қазақстан Республикасы Президентінің 23 желтоқсан 1995 жылғы "Жекешелендіру туралы" заң күші бар Жарлығы және басқа да бірқатар заңды актілер кіреді.

Конкурстық міндеттемеде оның бастамашысы оның пәнін,. сондай-ақ конкурстың бастапқы шарттарын өзі немесе заңнама талаптарына сәйкес анықтайды. Ол осының негізінде тұлғалардың белгісін немесе белгілі бір тобына оған қатысуға ұсыныс жасайды және конкурстың жеңімпазына белгіленген сыйақы төлеуге және (немесе) онымен конкурстық міндеттемелердің мазмұнына сәйкес шарт жасауға міндеттенеді.

Конкурсқа қатысу туралы ұсынысты конкурстық бастамашысы тікелей өзі немесе конкурстық делдал - үйымдастырушысы арқылы жасауы мүмкін.

Конкурсты ұйымдастыру тәсіліне қарамастан ол бойынша міндеттеме конкурстың бастамашысында пайда болады. Делдал мен бастамашының құқықтары мен міндеттері олардың арасындағы шартпен анықталады, ол шарт, өз кезегінде, табиғаты жағынан комиссия немесе тапсырма шарты болады. Конкурс ашық болуы мүмкін. Ол бойынша конкурс бастамашысының конкурсқа қатысу туралы ұсынысы барлық тілек білдірушілерге арналады. Мұндай ұсыныс баспасөз немесе өзге де бұқаралық ақпарат құарыл арқылы хабар жолдаумен жасалады.

Конкурсқа қатысуға тілек білдіруші тұлғаларға алдын ала іріктеу жүргізгенде ашық конкурс оған қатысушылардың біліктілігімен байланыстырылуы мүмкін. Ашық конкурсқа қарағанда, конкурсқа қатысуға шақырған ұсыныс конкурс бастамашысының таңдауы бойынша тұлғалардың белгілі бір тобына жалданғанда жабық конкурс жариялануы мүмкін.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Белов, В.А. Гражданское право [Текст]. Т. 2. Общая часть. Лица, блага, факты: учеб. для бакалавров / В.А. Белов.- М.: Юрайт, 2012.- 193 с
2. Тлебаева Г.М. Гражданское право: Общая часть [Текст]: учеб.-метод. пособие / Г.М. Тлебаева, О.Д. Тереник, Б.П. Кебеева; МОН РК; ТарГУ им. М.Х.Дулати.- Алматы: Отан, 2015.- 222 с.
3. Жайлин, Г.А. Гражданское право [Текст]. Том 1. Особенная часть: учебник / Г.А. Жайлин.- Алматы: NURPRESS, 2011.- 304 с.

КЛИНИЧЕСКИЙ СЛУЧАЙ: Эффективность лечение КОРОНОВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ В СОЧЕТАНИЕ ТУБЕРКУЛЕЗ ЛЕГКИХ

**"Жапаркулова М. А., Есетова Г.У., Досекенов А.Т.,
Егизекова Ж. С.,
"Азимханова А.З., 'Бейсебай У.С.**

**НАО «Национальный медицинский университет» имени С.Д.
Асфендиярова Республика Казахстан, город Алматы**

Tүйін

COVID-19 бүгінде әлемдегі өлімнің 12-ши себебі болып табылады. COVID-19 пандемиясы пациенттердегі өкпе туберкулезінің барысы мен нәтижелеріне әсері туралы алаңдауышылық тузызды, өйткені қызылаша мен желишешек сияқты вирустық инфекциялар туберкулезге теріс ететіні белгілі. Сондай-ақ, туберкулез COVID-19 ауруының ауырлығын ушықтыруы

мүмкін. Қазіргі уақытта туберкулез бен COVID-19-дың ағымы мен пациенттердің нағијелеріндегі өзара байланысы туралы жеке зерттеулер гана бар.

Summary

COVID-19 is currently ranked as the 12th leading cause of mortality globally. The pandemic has prompted concerns regarding its influence on the progression and prognosis of patients with pulmonary tuberculosis, as viral infections like measles and chickenpox have been documented to have an adverse effect on tuberculosis. Moreover, it is plausible that tuberculosis may exacerbate the severity of COVID-19. At present, only a few isolated studies exist on the reciprocal interplay between tuberculosis and COVID-19 in terms of their clinical course and outcomes in patients.

После того, как Всемирная Организация Здравоохранения объявила о вспышке нового коронавируса, пандемия COVID-19 продолжает быть серьезным глобальным кризисом в области общественного здравоохранения [1]. К настоящему времени, то есть к 30 сентября, COVID-19 затронул более 33 миллионов человек в 188 странах, и было зафиксировано более миллиона смертей. Симптомы респираторного заболевания продолжают быть преобладающими среди пациентов, которые проявляют признаки заболевания [2]. По данным отчётов, люди пожилого возраста, страдающие от нескольких заболеваний одновременно, таких как запущенная форма хронической обструктивной болезни легких или связанных с сердечно-сосудистой системой, находятся в группе риска по отношению к наихудшему исходу [3, 4].

Туберкулез занимает второе место среди причин смертности от инфекционных болезней в настоящее время, причем на первом месте находится COVID-19 [5]. В настоящее время известно, что туберкулез и COVID-19 могут сочетаться в организме человека и влиять на течение друг друга, несмотря на то, что туберкулез не является распространенным сопутствующим заболеванием при COVID-19 [6]. У пациентов, страдающих от обоих заболеваний, возможно развитие дисфункции дыхательной системы и легких, что, согласно некоторым авторам, может увеличить риск развития COVID-19 при наличии туберкулеза [7].

COVID-19 и туберкулез коинфекция: это было выявлено по наличию положительных результатов тестирования на COVID-19 у пациентов, больных туберкулезом. У семидесяти пациентов был активный туберкулез легких на момент диагностирования COVID-19. Большинство таких случаев было зафиксировано в девяти странах и на трех континентах, в основном среди пациентов, подлежащих лечению в рамках Глобальной сети по борьбе с туберкулезом [8, 9, 10]. На Рисунке 1 представлены различные страны, где зарегистрированы случаи коинфекции туберкулеза и COVID-19. Среди

стран, сообщающих о таких случаях, на сегодняшний день находятся Бельгия, Бразилия, Франция, Италия, Россия, Сингапур, Испания, Швейцария, Индия и Китай. Из них Италия имеет самый высокий процент случаев (51%). С учетом недавнего увеличения числа заболеваний в развивающихся странах, можно ожидать роста числа пациентов с коинфекцией туберкулеза и COVID-19. Было отмечено наличие коинфекции ТБ и COVID-19 как у мужчин, так и у женщин, в разных возрастных категориях. Также было сообщено о случаях коинфекции COVID-19 у пациентов с туберкулезом до диагностики, после диагностики и в процессе лечения ТБ.



Рисунок 1. Случаи ко-инфекции туберкулеза и COVID-19 в мире.

Люди, страдающие туберкулезом, не имеют большего риска заражения SARS-CoV-2, однако наличие уже существующего туберкулеза может увеличить вероятность развития тяжелых осложнений, связанных с COVID-19 [11]. Исследование Sy K.T.L. и соавторов [12] проводилось на выборках пациентов с COVID-19, сравнивая группу, состоящую только из пациентов с COVID-19, с группой, где у пациентов было дополнительное заболевание - туберкулез. Результаты показали, что риск смерти у пациентов, имеющих оба заболевания одновременно, был выше в 2,17 раза, чем у пациентов, страдающих только от COVID-19. Совместное присутствие туберкулеза у пациентов ускоряло наступление летального исхода при COVID-19, а затягивало процесс выздоровления от COVID-19. Согласно исследованию Wang Y. и соавторов [13] существует значимая связь между наличием туберкулеза и повышенным риском тяжелого течения и летальности при заболевании COVID-19. В медицинском центре провинции Сондрио провели исследование [14], где были изучены клинические, рентгенологические и лабораторные данные пациентов, страдающих от туберкулеза и COVID-19. Согласно результатам исследования, среднее время между датой постановки диагноза туберкулеза и выявления SARS-CoV-2 составило 30 дней, причем этот период варьировал от 19 до 69 дней. У большинства пациентов с туберкулезными поражениями при COVID-19 отмечалась лихорадка, однако клиническое состояние не ухудшалось. У

четырех пациентов были признаки вирусной пневмонии, но заболевание не прогрессировало. Тяжелая дыхательная недостаточность была обнаружена только у одного пациента, который вскоре умер. У большинства пациентов применялась стандартная схема противотуберкулезного лечения, включающая изониазид, рифампицин, этамбутол и пиразинамид. Не проводилась противовирусная терапия. Пациенты, которые получали противотуберкулезные препараты второй линии (протионамид, линезолид, теризидон и клофазимин) для лечения туберкулеза с множественной лекарственной устойчивостью, продолжали получать их во время COVID-19. При этом не было отмечено удлинения интервала QT при ЭКГ [15].

ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ: оценить эффективность лечения пациентов с COVID-19, страдающих также туберкулезом легких

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

В исследование были включены 30 больных в возрасте от 19 до 92 лет с COVID-19 в сочетание туберкулеза легких. Клинико-демографическая характеристика больных представлена в табл. 1.

В исследовании не участвовали пациенты, страдающие сопутствующими заболеваниями, не включая туберкулез.

Работа, выполненная в данном исследовании, не причиняла вреда пациентам, и не нарушала их прав. Для представления результатов исследования была использована описательная статистика в виде процентных долей и их стандартных ошибок, которые были вычислены с использованием следующей формулы: квадратный корень из $(P*(100-P))/n$, где Р - процентная доля, n - количество наблюдений в группе. Для количественных данных были представлены значения $M \pm s$, где M - среднее арифметическое, s - стандартное отклонение.

Таблица 1- Клинико-демографические характеристики больных.

Число больных	30
Мужчины /женщины	19/11
Средний возраст, лет	$66,8 \pm 2,6\%$

В период с 01.02.2021г по 31.03.21 в ННЦФ МЗ РК было проведено исследование на 30 пациентах, которые поступили с симптомами ОРВИ. В день поступления всем пациентам проводились клинические и лабораторные исследования (включая общий анализ крови, биохимический анализ крови, исследования уровня СРБ, прокальцитонина, D-димера и общего анализа мочи), а также инструментальные исследования (включая ЭКГ, УЗИ легких и плевральных полостей, абдоминальное исследование) для проверки на наличие COVID-19.

Для проведения дифференциальной диагностики, было проведено исследование на наличие вирусов гриппа типа А и В, респираторно-синцитиального вируса (РСВ), вирусов парагриппа, риновирусов,

аденовирусов, человеческих метапневмовирусов, а также MERS-CoV у всех пациентов, которые поступили на лечение. Было проведено микробиологическое (культуральное) исследование мокроты с целью определения возбудителей бактериальных респираторных инфекций нижних дыхательных путей, включая *Streptococcus pneumoniae*, *Haemophilus influenzae* типа В и другие микроорганизмы. Кроме того, для обнаружения *Legionella pneumophila* использовался экспресс-тест.

ЭПИДЕМИОЛОГИЯ

Диагноз COVID-19 был определяем на основе данных эпидемиологического анамнеза, клинических проявлений, результатов лабораторных и рентгенологических исследований. Для подтверждения случая COVID-19 использовалось положительное лабораторное исследование на наличие РНК SARS-CoV-2 при применении иммунохроматографического анализа, независимо от клинических проявлений, а также положительный результат на антитела класса IgM у пациентов с клинически подтвержденной инфекцией COVID-19.

В нашем исследовании мы включили 22 пациента с сопутствующим диагнозом туберкулеза легких. Из них 14 имели инфильтративный туберкулез легких в фазе распада и обсеменения с выделением микобактерий туберкулеза (МБТ +) и относились к категории IV. Остальные пациенты были без выделения МБТ и относились к категориям I и II.

В соответствии с регистрационными требованиями, мы поделили пациентов на три категории: первая - новые случаи легочного и внелегочного туберкулеза с бактериовыделением или без него (7-32% пациентов); вторая - повторные случаи туберкулеза, включая рецидивы, неудачи лечения, лечение после перерыва и другие (7-32% пациентов); и третья - случаи туберкулеза с лабораторно подтвержденным микобактериальным выделением, с исходом "неудача лечения" в режимах I, II и IV категорий (8-36% пациентов) рисунок 2.

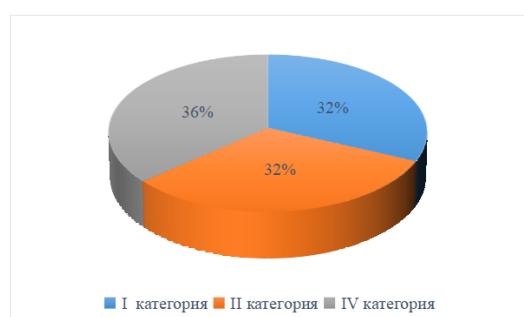


Рисунок 2. Характеристика пациентов с туберкулезом

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В среднем возраст всех госпитализированных пациентов с клиническими проявлениями ОРВИ и пневмонии составил 66 ± 3 лет. Среди

30 пациентов было 11 женщин (возраст 61 ± 2 лет) и 19 мужчин (возраст $60,9\pm2,6$ лет).

Все пациенты были госпитализированы в ННЦФ МЗ РК по скорой медицинской помощи. Диагноз - коронавирусная инфекция с острой инфекцией нижних дыхательных путей был выставлен у 22 ($78,2\pm2,5\%$) больных госпитализированных.

При поступлении в стационар у 17 ($7,1\pm1,3\%$) больных на руках был положительный результат мазка из носа и методом ПЦР на РНК SARS-CoV-2, а при поступлении у пациентов сатурация составило 94-95% ДН-2. Результаты КТ ОГК у 30($99,5\pm0,38\%$) пациентов указывали на наличие туберкулеза легких у 23 ($76,7\pm1,3\%$) госпитализированных.

Лечение пациентов

Указывалось, что все пациенты, страдающие туберкулезом, получали комплексное противотуберкулезное лечение, схема лечения включала применение изониазида, рифампицина, пиразинамида и этамбутола. У ряда пациентов была выявлена множественная лекарственная устойчивость туберкулеза, обнаруженная через устойчивость к рифампицину в Xpert PCR.

При лечении COVID-19 у пациентов с сочетанной инфекцией использовались различные терапевтические агенты, такие как гидроксихлорохин, азитромицин, лопинавир/ритонавир, дарунавир/кобицистат. Несмотря на то, что схемы противотуберкулезной терапии, использовавшиеся для всех пациентов, были схожими, методы лечения COVID-19 отличались у каждого из них. Большинство подробностей лечения, включая причины выбора конкретной терапии, дозировки лекарств, продолжительность приема, информацию обо взаимодействии между лекарствами, изменения дозировки и побочные эффекты, не были описаны последовательно ни для одного из случаев.

Для оценки эффективности лечения у пациентов с COVID-19 и сопутствующим туберкулезом легких, был проведен анализ исходов лечения. Из результатов исследования следует, что пациенты, которым была назначена комплексная терапия, включающая антимикробные и противовирусные препараты, демонстрировали более высокий процент выздоровления, чем пациенты, получавшие только один тип терапии.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, при лечении коронавирусной инфекции COVID-19 важен лабораторный мониторинг и верификация возбудителя, что является крайне актуальным в осенне-весенний сезон на волне широко распространенных ОРВИ. Для пациентов, госпитализированных в ковидный госпиталь, подтвержденный диагноз туберкулеза легких был обнаружен у $76,7\pm1,3\%$ пациентов. Это является серьезной угрозой для их здоровья и может повлиять на исход лечения.

Следует отметить, исследования показало, что пациенты, получавшие комплексную терапию, включающую антимикробные и противовирусные

препараты, показали более высокий уровень выздоровления по сравнению с пациентами, которым назначали только один тип терапии.

Конфликт интересов. Автор заявляет об отсутствии явного или потенциального конфликта интересов, связанного с публикацией статьи.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

1. Сахи К.К., Мишра А.К., Лал А. Траектория пандемии COVID-19: погоня за движущейся целью. Энн Трансл Мед. 2020; 8 (11): 694. doi: 10.21037/atm-20-2793.
2. Goyal P, Choi JJ, Pinheiro LC, et al. Клинические характеристики Covid-19 в Нью-Йорке. N Engl J Med. 2020; 382 (24): 2372–2374. DOI: 10.1056/NEJMc2010419.
3. Сахи К.К., Мишра А.К., Мартин К., Честайн И. COVID-19 и рестриктивное заболевание легких: смертельная комбинация, нарушающая баланс. Арочный сундук Monaldi Dis. 2020; 90 (2) 10.4081/monaldi.2020.1346 Опубликовано 29 июня 2020 г. doi: 10.4081/monaldi.2020.1346.
4. Мишра А.К., Лал А., Сахи К.К., Сарджент Дж. Сердечно-сосудистые факторы, предсказывающие неблагоприятный исход у пациентов с COVID-19 [опубликовано в Интернете до печати, 28 мая 2020 г.] Cardiovasc Pathol. 2020; 49 :107246. doi: 10.1016/j.carpath.2020.107246
5. ВОЗ. Информационный бюллетень. Март 2021 // Социальные аспекты здоровья населения. – 2021. – № 2 (67). – С. 19.
6. Ritacco V., Kantor I. N. Tuberculosis and COVID-19: a dangerous relationship. Tuberculosis y COVID-19: Una relación peligrosa // Medicina. – No 80. – S. 6. – P. 117-118.
7. Gao Y., Liu M., Chen Y., Shi S., Geng J., Tian J. Association between tuberculosis and COVID-19 severity and mortality: A rapid systematic review and meta-analysis // J. Med. Virol. – 2021. – Vol. 93, No 1. – P. 194-196.
8. He G, Wu J, Shi J, Dai J, Gamber M, Jiang X, Sun W, Cai J. COVID-19 у больных туберкулезом: отчет о трех случаях. Журнал медицинской вирусологии. 2020 г.: 10.1002/jmv.25943
9. Мотта И., Сентис Р., Д'Амброзио Л. и др. Туберкулез, COVID-19 и мигранты: предварительный анализ смертей, произошедших у 69 пациентов из двух когорт [опубликовано в Интернете до печати, 14 мая 2020 г.] Пульмонология. 2020;10.1016/j.pulmoe. 2020 05.002 doi: 10.1016/j.pulmoe.2020.05.002.
10. Tadolini M, Codecasa LR, García-García JM, et al. Активный туберкулез, последствия и коинфекция COVID-19: первая когорта из 49 случаев. Евро Респир Дж. 2020; 56 (1): 2001398. Опубликовано 9 июля 2020 г. doi: 10.1183/13993003.01398-2020.

11. Iyengar K. P., Jain V. K. Tuberculosis and COVID-19 in India-double trouble!//Indian J. Tuberc. – 2020. – No 67 (4S). – P. 175-176.
<https://doi.org/10.1016/j.ijtb.2020.07.014>

12. Sy K. T. L., Haw N. J. L., Uy J. Previous and active tuberculosis increases risk of death and prolongs recovery in patients with COVID-19 // Infect. Dis.(Lond). – 2020. – Vol. 52, No 12. – P. 902-907

13. Wang Y., Feng R., Xu J., Hou H., Feng H., Yang H. An updated meta-analysis on the association between tuberculosis and COVID-19 severity and mortality // J. Med. Virology. – 2021. – Vol. 93, No 10. – P. 5682-5686.
<https://doi.org/10.1002/jmv.27119>

14. Stochino C., Villa S., Zucchi P., Parravicini P., Gori A., Raviglione M. C. Clinical characteristics of COVID-19 and active tuberculosis co-infection in an Italian reference hospital // Eur. Respir. J. – 2020. – Vol. 56, No 1.
<https://doi.org/10.1183/13993003.01708-2020>

15. Савинцева Е.В., Исаева П.В., Низамова Г.Ф. Туберкулез и COVID-19: медицинские и социальные аспекты. Туберкулез и болезни легких. 2022;100(3):13-17

АЛМАТЫ ЖАСТАРЫНЫҢ ЖИІ НЕСИЕ АЛУ СЕБЕБІ?

Амиртаева Мадина
Нархоз Университетінің студенті
Ғылыми жетекші: Аға оқытушы Кожекенова А.М.

Түйіндеме

Берілген зерттеу жұмысы жастардың жиі несие алу мәселесін зерттеуге және оған әсер ететін факторларды анықтауға арналып жазылды. Автор осы мәселенің өзектілігі мен маңыздылығына баса назар аудара отырып, оқырмандарды тақырыппен таныстырады. Мақалада зерттеу жүргізу үшін қолданылатын әртүрлі әдістер, соның ішінде саулнама және статистикалық деректерді талдау ұсынылған. Автор әр әдісті толық сипаттайды және өз мәлімдемесін негіздейді. Қорытынды бөлімде автор алынған нәтижелерден қорытынды жасайды, негізгі себептерді айқындалап көрсетеді және жас несие алушы жастардың несие алудағы психологиялық портретін салады.

Кілт сөздер: жастар, несиeler, қаржылық тұрақтылық, экономикалық даму, факторлар, мінез-құлық, салдар, несие төлеу, қаржылық әл-ауқат, өмір сапасы, зерттеу әдістері, статистикалық талдау, саулнамалар.

Кіріспе. Соңғы бірнеше онжылдықта несие алатын жастар санының айтарлықтай өсуі байқалды. Оны ғалым Lea.S.E де атап өтті: «Қазіргі жастар өзінен алдыңғы үрпаққа қарағанда несие көп алады»[1;161].

Студенттік несиelerдің, карталардағы несиelerдің және жеке несиelerдің өсуімен қатар, көптеген жастар жұмыс істей бастағанға дейін айтарлықтай мөлшерде қарыз алады. Осыған байланысты маңызды сұрақ туындайды: жастар не себепті жиі несие алады? Бұл тақырыпты зерттеу үлкен маңызға ие, себебі бұғінде жастар халықтың едәуір бөлігін құрайды және жастардың қаржылық тұрақтылығы елдің экономикалық дамуы үшін маңызды фактор болып табылады. Егер біз жастардың неліктен несие алатынын түсінетін болсақ, онда біз оларға қаржылық шешімдер қабылдауға және болашақта мүмкін болатын мәселелердің алдын алуға көмектесе аламыз.

Бұл зерттеудің мақсаты-жастар не себепті несие алады, олардың шешімдеріне қандай факторлар әсер етеді және бұл шешімдер олардың қаржылық болашағына қалай әсер етуі мүмкін деген сұрақтарға жауап беру. Осы мақсатқа жету үшін зерттеу сапалық зерттеу әдістерінің үйлесімі арқылы жүзеге асырылады.

Берілген зерттеуде біз өзекті әдебиеттерге жүгінеміз және жастардың қазіргі уақытта неге несие алуға жиі жүгінетінін және бұл мінез-құлқықа қандай факторлар әсер ететінін, сонымен қатар, «несие алу ниеті шынымен базалық қажеттіліктерге байланысты ма, әлде жастардың өз қызығушылықтарын жедел қанағаттандыруынан туындаі ма?» деген сұраққа жауап табуға тырысамыз. Жобаның негізгі бөлігінде біз жастарды несие алуға итермелейтін факторларды анықтау үшін әртүрлі зерттеу әдістерін, соның ішінде статистикалық деректерді талдауды және жастардың сауалнамаларын қолданамыз.

Сондай-ақ, біз үнемі несие алатын жастардың қандай салдары болуы мүмкін екенін анықтауға тырысамыз. Олар болашақта несие төлеуде қыындықтарға тап бола ма және бұл олардың қаржылық әл-ауқаты мен өмір сапасына қалай әсер етеді деген сұраққа жауап іздел көреміз.

Осылайша, қысқаша айтқанда бұл зерттеу жобасының мақсаты-жастардың несие алған кездегі мінез-құлқына әсер ететін факторларды талдау және олардың болашақта қандай салдары болуы мүмкін екенін анықтау. Бұл бізге жастардың қаржылық тұрақтылығын қалай сақтау керектігін жақсы түсінуге және оларға қаржылық шешімдер қабылдауға көмектесуге мүмкіндік береді.

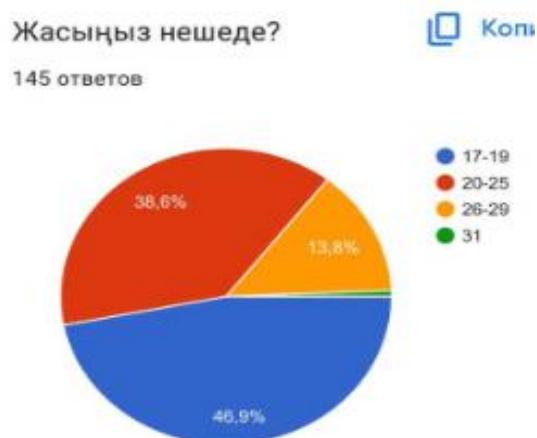
Әдебиеттік шолу. Қазіргі жастар өзінен алдыңғы үрпаққа қарағанда несие көп алады [1;161]. Қазіргі жастардың несиені көп алуының артуы оқу ақысын төлеу үшін қарыз алуға мәжбүр болуымен байланысты болуы мүмкін [1;161-162]. Көп жағдайда жастар несие алғаннан кейін олардың өмірі шынымен қалай өзгеретінін нақты бағалай алмайды [2;2]. Үйінен бөлек шығып, жеке өмір сұруді үйреніп жатқан жастар тұтынудағы импульсивтілікке, табыстың төмендігіне, қаржылық дағдылардың әлсіздігіне, өзін-өзі бақылаудың нашарлығына және өмірді өзгеретін жағдайларға байланысты қарыз-несиеге батады [3;228]. Жастардың басым несие алу кезіндегі өзін ұстаяуы, құлқы, ойлары қисынсыз және

демонстрациялық сипатта болады. Олар мәселенің байыбына бармайды және терең ойланбайды [4;144]. Жастардың несиеге ұмтылуының негізгі мотиві - "дәл қазір және дәл осында" қалауын орындауға деген ұмтылыс [4;146]. Бүгінгі таңда жастардың көпшілігі несиені қымбат заттар, сондай-ақ жоғары білім алу үшін алады [5;343].

Гипотеза: Жастар өз қызығушылығын қанағаттандыру мақсатында жиі несие алады.

Зерттеу әдісі: Жобаның басты мақсаты-жастар неге несие алады, олардың шешімдеріне қандай факторлар әсер ететінін зерттеп білу. Респонденттерден 6 сұрақтан тұратын сауалнама жүргізді. Сауалнамаға 145 адам қатысты. Сауалнама нәтижесі қарапайым және ақпаратты статистикалық өндөу модельі R бағдарлама арқылы талданып, нақтыланды.

Зерттеу нәтижелері: Сауалнамаға 75 ер және 70 әйел кісі қатысты. Олардың 46,9%-ы 17-19 жас аралығындағы жасөспірімдер болса, 38,6%-ы 20-25 жастағы кісілер және 13,8%-ы 26 жастан үлкен ересек адамдар болды.



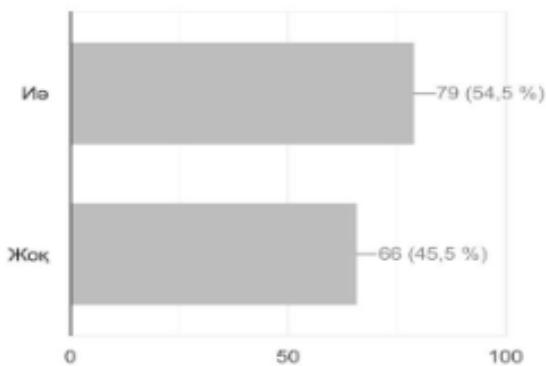
1-сурет. Респонденттердің жас үлестері

Біз «Несие алып көрдіңіз бе?» деген сұрағымыз арқылы, олардың 79-ы, яғни 54,5%-ы несие алғанын, қалған 66-сы алмағанын білдік.

Несие алып көрдіңіз бе?

Копировать

Верных ответов: 0 из 145



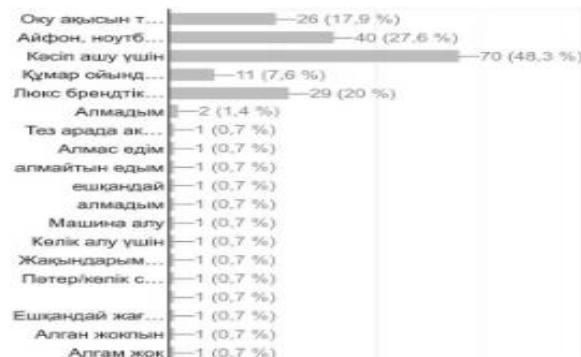
2-сурет. Респонденттердің несие алу бойынша көрсеткіштері

Келесі сұрағымызбен, несиені олардың 17,9%-ы оқу ақысын төлеу үшін, 27,6%-ы түрлі қымбат гаджеттер (смартфон, ноутбук, смарт-сағаттар, т.б) алу үшін, 48,3%-ы кесіп ашуға, 7,6%-ы құмар ойындар ойнауға, 20%-ы люкс сападағы брендтік киім-әшекейлер алу үшін алғанын анықтадық.

Қандай жағдайда несие алар едініз? (немесе қандай жағдайда алдыңыз)?

Копировать

Верных ответов: 0 из 145

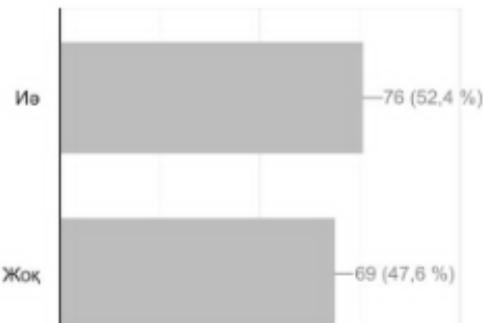


3-сурет. Респонденттердің несие алу себептері бойынша көрсеткіштері

Респонденттердің орташа қаржылық сауаттылығын бақылау мақсатында қойылған «Айлық табыстың кіріс-шығысын жоспарлайсыз ба?» деген сұрағымызға 52,4% «ИӘ», 47,6% «ЖОҚ» жауаптарын алдық.

Айлық табысты кіріс
шығысын жоспарлайсыз
ба?

Верных ответов: 0 из 145

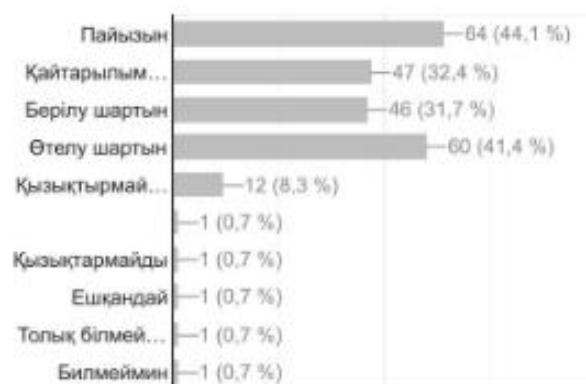


4-сурет. Респонденттердің табысын жоспарлауы бойынша көрсеткіштері

Несие алушылардың қаншалықты несие жайлы ақпараттармен қаруланғанын, сауаттылығын білу үшін, «Несие бойынша қандай ақпаратты жетік білесіз?» деп сұрақ қойдық. Респонденттердің «Пайызы» жайлы билетіндері 44,1%, «Қайтарылым шартын» билетіндері 32,4%, «Берілу шартын» жетік менгергендері 31,7%, «Өтелу шартын» билетіндері 41,4%, мұлдем несие жайлы ақпарат қызықтырмайтындары 11,8%-ды құрады.

Несие бойынша қандай ақпаратты жетік білесіз?

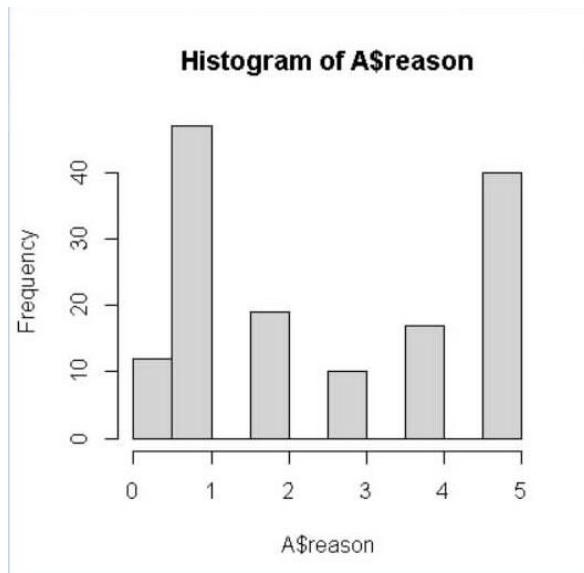
Верных ответов: 0 из 145



5-сурет. Респонденттердің несие туралы ақпаратты білу көрсеткіштері

Зерттеу нәтижесін R бағдарлама осылай бағалайды. “Credit” яғни «Несие алып көрдіңіз бе?» деген сұраққа 4.161 мәні шықты және осы сұрақ бағанының жанынды түрған үш жұлдызды көрсеткіш, көп адамның несие алғандығын растайды. Ал «Reason» – несие алу себептер көрсеткіші теріс мәнді және жалғыз жұлдызшаны көрсетіп тұр.

Ал, енді несие алу себептері диаграммасына назар аударайық. Мұнда 0-мұлдем несие алмағандар, 1-кәсіп ашу, 2-люкс, брендтік заттар алу, 3-құмар ойындар ойнау, 4-оку ақысын төлеу, 5-қымбат гаджеттер алу деген себептерге бекітілген. Диаграммада осы себептердің жилігі бойынша салыстырсақ, ең жогары мәнге ие себеп – кәсіп ашу, одан кейін – қымбат гаджеттер алу, тізімнің медианасы – люкс заттар алу, төртіншісі – оку ақысын төлеу және тізімнің соңында құмар ойындар ойнау. Осылайша R бағдарламасы несие алу себептерін айқындауға, статискалық және графикалық форматта өз нәтижелерін көрсетіп берді.



7-сурет. Респонденттердің несие алу себептерінің гистограммасы

Талқылау

Сауалнама нәтижелерін талдай отырып, жастардың жиі несие алының бірнеше себептерін болжауға болады. Біріншіден, несие алған респонденттердің көпшілігі оларды кәсіп бастау (48,3%) және оку ақысын төлеу (17,9%) үшін пайдаланды. Бұл жастардың өзін-өзі жүзеге асыруға және жеке дамуға ұмтылатындығын және өз мақсаттарына жету үшін қаржылық міндеттемелер қабылдауға дайын екендігін көрсетуі мүмкін. Екіншіден, көптеген респонденттер қымбат гаджеттерді (27,6%) және брендтік киімдерді (20%) сатып алу үшін несие алды. Бұл жастардың көбінесе тұтыну арқылы әлеуметтік байланысқа және олардың мәртебесін тануға ұмтылатындығын көрсетуі мүмкін. Сонымен қатар, бұл жастардың ұзақ мерзімді қаржылық салдарын ескермей, қысқа мерзімді перспективада өз қажеттіліктерін жиі бағалайтынын көрсетуі мүмкін. Ал R бағдарламасы

ұсынған статистикаға сүйене отырып, жастар негізінен несие алады деген қорытынды жасауға болады. Бұл "Credit" бағанындағы жоғары мәнмен және осы бағанның жанындағы үш жұлдызды көрсеткіш растайды. Несие алу себептерінің схемасынан негізгі себептер бизнесті бастау және қымбат гаджеттерді алу екенін көруге болады. Бұл жастардың қымбат технологияларды сатып алу арқылы кәсіпкерлік қызметке және өмірлік жағдайын жақсартуға үмтыйлатындығын көрсетуі мүмкін. Сонымен қатар, сәнді тауарларды алу және оқу ақысын төлеу де жоғары мәнге ие екендігіне назар аударғанымыз жөн. Жалпы аланда, жастар негізінен өмірдегі жағдайын жақсарту және кәсіп ашу немесе білім алу сияқты жеке мақсаттарға жету үшін несие алады деген қорытынды жасауға болады. Алайда, қаржылық тәуекелдерді бағалау және қарыздарынызды тиімді басқара білу қажет. Респонденттердің 52,4%-ы ай сайынғы кірістері мен шығыстарын жоспарламайтынын ескеру маңызды. Бұл жастардың көбінесе қаржылық сауаттылығына жеткілікті көңіл бөлмейтінін және олардың қаржысын жоспарлаудың маңыздылығын түсінбейтіндігін көрсетуі мүмкін.

Саулана сонымен қатар жастардың қаржылық сауаттылығындағы кейбір кемшіліктерді анықтады. Мысалы, респонденттердің тек 44,1%-ы несие бойынша пайызын білсе, тек 32,4%-ы қайтару шарты туралы білген. Бұл жастарда несиelerдің қалай жұмыс істейтіні және оларды қалай дұрыс пайдалану керектігі туралы жеткілікті ақпарат болмауы мүмкін екенін көрсетеді. Осы нәтижелерге сүйене отырып, жастар өздерінің жеке және кәсіби мақсаттарына жету үшін жиі несие алады деген қорытынды жасауға болады. Алайда, олардың амбицияларына қарамастан, жастар көбінесе өздерінің қаржылық сауаттылығына жеткілікті көңіл бөлмейді және қарыздарын дұрыс басқарудың тәуекелдерін түсінбейді. Сондықтан жастар арасында қаржылық сауаттылықты арттыру бойынша көбірек жұмыс жүргізу қажет.

Қорытынды

Зерттеу нәтижелеріне сүйене отырып, жастар әртүрлі мақсаттар үшін, соның ішінде ең көп тараган себептер кәсіп ашу, оқу ақысын төлеу, содан кейін қымбат гаджеттерді алу үшін несие көмегіне жүгінеді екенін көре аламыз. Зерттеу нәтижесі ғалым Lee.J.M-ның «Бүгінгі таңда жастардың көпшілігі несиені қымбат заттар, сондай-ақ жоғары білім алу үшін алады» [5;343] деген мәлімдемесімен тұра келді және оны растады. Бұл жастардың оқуға құштар екенін, кәсіпкерлік қызметке үмтыйлатынын көрсетсе, екінші жағынан олардың әртүрлі әлеуметтік «статус» беретін қымбат технологияларды ерекше жақсы көретінін шыдамсыз адамдар екенін көрсетеді. Тағы да бір несие алу себептерінің бірі әлеуметтік «статус» беретін «люкс» сапасындағы қымбат заттар. Ғалым Король.К.Н-нің «Жастардың несиеге үмтыйлуының негізгі мотиві - "дәл қазір және дәл осында" қалауын орындауға деген үмтыйлыс» [4;146] деген сөзі соңғы аталған екі себепті растайды. Себебі, жастар ол заттарды алу үшін ақша

жинап, күткісі келмейді – бұл баяу жүретін және көп күш қажет ететін процесс. Олар қалауларын дәл қазір, осы жерде орындау үшін несиеге жүгінеді. Бұл тұжырым зерттеу нәтижесі бойынша бесінші негізгі жастардың несие алудына әсер ететін фактор-құмар ойындарына сәйкес келеді. Құмар ойнайтын адам импульсивті, нәтижені құтуде шыдамсыз келеді. Ол сондай болғаны үшін де құмар ойындар ойнайды. Құмар ойынын жеңбеседе, «ұтылған құреске тоймайды» демекші, бойындағы шексіз оптимизмімен келесі жолы жеңетініне сеніп қаржы іздейді, ал қаржыны несиеден алады. Бұл дегеніміз «жастар өз қызығушылығын қанағаттандыру мақсатында несие алады» деген біздің гипотезамыз расталады. Бірақ толық емес. Себебі, жастар өз мұдделерін қанағаттандыру үшін ғана емес, қаржылық мәселелерін шешу үшін де несие ала алатындығын ескеруіміз қажет. Мысалы, оқу ақысын төлеу үшін дәл қазір қаражаты болмауы мүмкін, бірақ окуға ақша салу бұл тиімді инвестиция болып табылады. Сондай-ақ қәсіпкерлікпен айналысу үшін несие алатын жастарда өз қаржылық мәселелерін шешу үшін осындай қадамға барады. Сондай-ақ, R-бағдарлама несие алу себептерінің көрсеткіші бойынша теріс мәнді көрсеткішін атап өткен жөн, бұл жастар әрқашан өз мұдделерін қанағаттандыру үшін несие ала бермейтінін немесе қаржылық мәселелерді шешу үшін мұны істеуге мәжбүр болуы мүмкін екенін көрсетеді. Қорытындылай келе, жастардың несие алу себептері әр алуан болуы мүмкін. Бірнеше жиі кездесетін факторлар, бізге несие алатын жастардың психологиялық еki картинасын салып берді. Олардың біріншілері – шыдамсыз, импульсивті қымбат заттарға «көрсекзызарлар», екіншілері – қаржылық жағдайы дұрыс болмаса да, соны шешу үшін несиені дұрыс пайдаланатындар.

ҚОЛДАНЫЛГАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Lea.S.E.G. Debt and overindebtedness: Psychological evidence and its policy implications //Social Issues and Policy Review. – 2021. – Т. 15. – №. 1. – С. 146-179.
2. Штепа.С.Е. Факторы, влияющие на формирование социальных рисков потребительского кредитования россиян //Теория и практика общественного развития. – 2022. – №. 1 (167). – С. 75-82.
3. Majamaa.K, Lehtinen.A.R, Rantala.K. Debt judgments as a reflection of consumption-related debt problems //Journal of Consumer Policy. – 2019. – Т. 42. – С. 223-244.
4. Король.К.Н, Кредитное поведение современной молодежи России //Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2019. – №. 1 (70). – С. 144-146.
5. Lee.J.M, Lee.Y.G, Kim.S. Loan type and debt delinquency among millennial and non-millennial households //Family and Consumer Sciences Research Journal. – 2019. – Т. 47. – №. 4. – С. 342-358.

М А З М Ү Н Ы

Общественно-гуманитарные науки

Турсымбекова З.Ж., Садыкова О.И., Сергеев К.А., Левчук Т.В.	
Основные задачи вероятности анализа надежности элементов грузового вагона	3
Дильдаев Р.М. Порядок поступление на государственную службу в странах СНГ	8
Арчакова Е.Е. Принципы правовой охраны окружающей среды от радиактивного загрязнения в национальном международном праве....	12
Корвяков А.В. Основные направления противодействия актам экстремизма и терроризма	18
Гайденрайх Р.Д Расходы, доходы и прибыль корпорации	
.....	24
Акилджанов Ф.Ф Понятие, структура и принципы экономической эффективности государственных предприятий.....	31
Сатымова М.Е. Заманауи маркетингтің экономикалық мәні, маңызы және түрлері.....	36
Л.К.Ногайбаева Еңбекті ынталандырудың қажеттілігі және оған әсер етуші факторлар.....	42
Турлыгазиева М.Н. Необходимость применения системы сбалансированных показателей на предприятиях гостиничного бизнеса в РК	48
Қуанышбай С. Экономиканы цифрандыру-қазіргі заманғы басты бағыт.....	53
Кенжебаева Г.Б Влияние качество продукции на экономическую эффективность.....	57
Адамбаева Ж.С Анализ конкурентных стратегий предприятий в условиях изменяющейся экономической ситуации	63
Ерлікова М. Кәсіпорынның еңбек ресурстарының қазіргі заманға сай сипаты және	73
рекшелігі.....	
Тойболлов Д.Ж Кәсіпкерлікті дамытуудың қазіргі кездегі мүмкіндіктері.....	79

Ертіс А. Қазақстандағы кәсіпкерліктің дамуы неліктен төмен?.....	85
Рахимжанова Г. Алматы қаласындағы мейрамханалардың инновациялық мәселелері.....	92
Атахан Е. Встречный иск как средство защиты интересов ответчика.....	99
Өмірбек А. Конкурстық міндемелер түсінігі және пайда болу негіздері.....	100
Жапаркулова М. А., Есетова Г.У., Досекенов А.Т., Егизекова Ж.С., "Азимханова А.З., 'Бейсебай У.С. Клинический случай: Эффективность лечение короновирусной инфекции в сочетание туберкулез легких.....	102A
Амиртаева М. Алматы Жастарының жиі несие алу себебі?.....	109

