

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН**

**КАЗАХСТАНСКО-АМЕРИКАНСКИЙ СВОБОДНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ КОНГРЕСС

**МЕЖДУНАРОДНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ОБРАЗОВАНИИ И
НАУКЕ: ПОДГОТОВКА КАДРОВ ДЛЯ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Сборник докладов международного научного конгресса
(13-21 сентября 2018 года)

Часть 3

Усть-Каменогорск
2018

УДК 378
ББК 74.58
М 43

Редакционная коллегия: Е.А. Мамбетказиев
А.Е. Мамбетказиев
Д. Бэлласт
Г.А. Конопьянова
Т.В. Левина
И.В. Бордияну
А.Н. Нурланова
Ю.А. Гаврилова
Ю.В. Новицкая

М 43 «Международное партнерство в образовании и науке: подготовка кадров для новой экономики»: Сб. докл. междунар. научного конгресса (13-21 сентября 2018 года). - В 3 частях. – Ч. 3.– Усть-Каменогорск, 2018. – 222 с.

ISBN 978-601-7930-25-7

Сборник публикуется по материалам международного научного конгресса молодых ученых «Международное партнерство в образовании и науке: подготовка кадров для новой экономики». Тематика статей на казахском, русском и английском языках описывает проблемы педагогики и психологии, вопросы экономики, экологии, информационных систем.

Материалы третьей части включают доклады, представленные в секциях, посвященных данным вопросам.

Материалы сборника адресованы научным сотрудникам, профессорско-преподавательскому составу вузов и студентам, работникам образования.

УДК 378
ББК 74.58

Материалы рассмотрены и утверждены на заседании Ученого совета Казахстанско-Американского свободного университета от 18.10.2018 г., протокол №3.

ISBN 978-601-7930-25-7

© Казахстанско-Американский
свободный университет, 2018

ВОПРОСЫ ПЕДАГОГИКИ И ПСИХОЛОГИИ

БИОЛОГИЯ САБАҚТАРЫНДА ЖЕКЕ ТҰЛҒАНЫҢ ҚОРШАҒАН ОРТАДА БЕЙІМДЕЛГІШТІГІН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТЕТІН НЕГІЗГІ ҚҰЗЫРЕТТІЛІКТЕРДІ ДАМУДЫ ҚАЛЫПТАСТЫРУДАҒЫ ІС ТӘЖІРИБЕМНЕН

Касенова Ш.И.

ҚАЕУ колледжі, Өскемен, Қазақстан

Қоғамдағы болып жатқан жедел де қарқынды өзгерістерді дамытуға жаңа бағытты бағдарлар білім беруге қойылатын талаптарды түбегейлі өзгертуде. Әлемдік білім беру кеңістігінде жеке тұлға мен қоғамның қажеттілігін қанағаттандыратын көп деңгейлі үздіксіз білім беру қажеттілігі туындап отыр.

Қазіргі білім беру концепциясының басты мақсаты

Өзінің және қоғамның мүддесінде өзін-өзі белсенді етуге дайын, өзгермелі даму үстіндегі ортада өмір сүруге бейім, бәсекеге қабілетті және құзыретті, шығармашыл, білімді тұлғаны дамыту және қалыптастыру. Қоғамдағы өзекті мәселелерде бірі - өзгермелі әлеуметтік және экономикалық жағдайда өмір сүруге дайын ғана емес, шынайы өмірге белсене қатысып, оны жақсартуға ықылас етіп белсенді, әлеуметтік жауапкершілігі жоғары, сауатты, танымдық әрекетке қызығушылығы мол оқушы тәрбиелеу.

Белгілі нәтижелерге жету үшін мектеп түлегінің бойында төмендегі негізгі құзыреттіктерді қалыптастыру керек:

Құндылықты - бағдарлы құзыреттілік - жоғары әдептілік құндылықтар негізінде қоғамда өзінің рөлін таба балу біліктілігі, азаматтығы мен елжандылығы, өмірде түрлі жағдайда шешім қабылдауды білуге білімін қамтамасыз етеді.

Мәдениет танымдық құзыреттілік. Мәдениет жетістері негізіндегі іс-әрекет тәжірибесін және қоғамдағы дәстүрлер мен жеке, отбасылық әлеуметтік өмірдің мәдениетін, этномәдениеттік құбылыстарды, ұлттық ерекшеліктерді тани білуге, бағалауға үйретеді.

Оқу - танымдық құзыреттілік - оқушының зерттеу әрекеті мен өзіндік оқу - танымдық процестерін қамтамасыз етеді. Білімділік қызметін ұйымдастыра білуді, тиімді жоспарлауға зерттеушілік дағдыларын игеруге, талдауға, қорытынды жасау тәсілдерін қарастырады.

Коммуникативтік құзыреттілік - адамдармен қарым-қатынас тәсілдерін, түрлі әлеуметтік топтарда жұмыс істеу дағдыларын, нақты жағдайларда шешім қабылдау үшін байланыстың түрлі объектілерін

коладан алу білулігін, көп тілді білу дағдылары болуын қарастырады.

Ақпараттық-технологиялық құзыреттілік – білім мен ақпаратты, ақпараттық технологиялар мен техникалық объектілердің көмегімен өз бетінше іздеп, талдап, тандап, өзгертіп, сақтай және жеткізе білу.

Әлеуметтік-еңбек құзыреттілік - азаматтық - қоғамдық тәжірибе мен білімге ие болуды білдіреді. Түрлі өмірлік жағдайларды жеке ба-сына, қоғам мүддесіне ықпал ете білуді қарастырады.

Жалпы оқу жүйесін бұзбай,оқу процесін ұйымдастыруда тиімді формаларды пайдалана отырып,негізгі құзырет тіліктерді дамыту мақсатында әр түрлі педагогикалық технологияларды пайдалануға болады. Солардың бірі ойын технологиясы.

Ойын негізінде оқуы бойында белсенділікті, шешім табуды және оны қолдануды, сонымен қатар, ойын тапсырмасын орындау кезінде бір-бірімен қарым-қатынас байланыс жасауды, бейімдеушілікті дамытуға болады. Ойын ретінде жұмбақтар, викториналар, ребус, сөз-жұмбақ шешуді,саяхат сабағын қолдануға болады.

Мысалы, «Құрттар» тақырыбын қорытындылау сабағында оқушылар «Құрттар» типінің кластарына тән белгілерін жасырған жұмбақтары, еске түсіре отыра шешіп отырады.

Баяғыда Тиэнэй деген бай болыпты. Байдың 3 ұлы болыпты. Олар өзара бір-біріне мүлдем ұқсамаған. Тұңғыш ұлында 3 қызы болған. Үлкен қызы сондай сұлу,кірпіктері қою әдемі, ортаншы қызы болса дайынды жақсы көретін,оймақтай аузы бар, ал үшінші қызы болса талдырмаш бойлы көркем болған екен. Екінші бір ұлында бір ұл, бір қыздан егіз екі баласы бар. Олар еңбектенуді онша жақсы көрмейді, дайын тамақ ішкенді ұнатады екен. Ал үшінші ұлының баласы сондай момын әке-шешесіне пайда келтіргеннен басқа ісі жоқ (Шешуі: Кластарға тән белгілерді атай отыра, қандай құрттар туралы айтылғанын шешеді).

Гүлді өсімдіктердің тұқымдастарын қайталауда қолданған жұмбақ. Баяғыда бір ханша өмір сүріпті. Олжелкенді қайықпен серуендегенді жақсы көрген. Серуенге өзімен бірге 10 нөкерін алып шығады екен. Біреуін өзімен алып жүреді екен де ,қалған тоғызын күзетке қояды екен. Мен не туралы айтып тұрмын? Шешуі қандай? (Шешуі: Бұршақ тұқымдасының гүлінің формуласы).

Саяхат сабағы

Оқушылардың білімдерін тереңдетуге, толықтыруға, бекітуге, алған білімдерін өмірде қолдана білуге үйретеді. Әртүрлі ситуациялық жағдайларда дұрыс шешім қабылдауға, қиындықтан алып шығатын жол таңдауға, өмірде өзіндік дұрыс бағалай білуге, алынған дағдылар

жеке бастың ой түйінінің қабілеттерінің дамуына септігін тигізеді.

«Денсаулық» еліне саяхат сабағын өткізу барысында оқушыларды бірнеше топтарға бөлдім. «Жасыл дәріхана», «Жайлау дәмханасы», «Жедел жәрдем», «Жаман әдеттер», «Шынығайық». Топтарға әртүрлі тапсырмалар берілді. Әр топ әртүрлі тапсырмаларға жауап берді. Өздері әртүрлі суреттер, ақпараттар жинап, станцияларды атына қарай безендірді. «Жасыл дәріхана» станциясында күнделікті өміре қажет қолдануға болатын өсімдіктер туралы мәлімет алды.

Мысалы: Мысық қандай шөпті жақсы көреді және қандай ауруға ем? Жапырағына соқтықсаң күйдіреді, тұнбасымен шашыңды жусаң тез өсіреді, бекітеді. Бұл қандай өсімдік?

«Жайлау» дәмхана станциясында қандай өсімдіктерден қандай тағам дайындауға болады деген сұраққа жауап беріледі. Мысалы: Қалақай өсімдігінен қандай тағам түрін дайындауға болады? Бақбақ өсімдігінің тамырынан, жапырағынан не дайындауға болады?

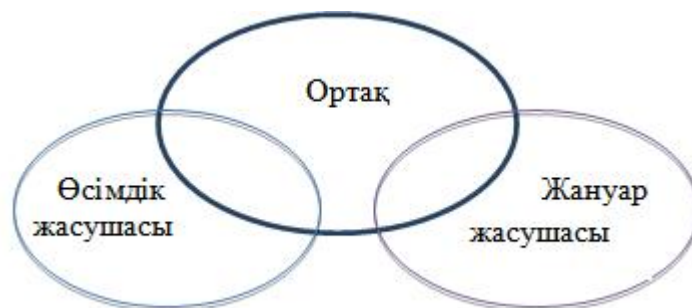
«Жаман әдеттер» станциясында жеке бастың гигиенасын сақтау шаралары бойынша сұрақтарға жауап беріледі. Салауатты өмір салтын насихаттауға, табиғатпен етене жақын болуға және қорғау шараларын үйренеді.

Сын тұрғысынан ой дамыту технологиясы

Сын тұрғысынан ойлауды дамыту бағдарламасының қазіргі таңдағы талаптарға сай алатын орны ерекше. Сын тұрғысының ойлау стратегияларына бағытталған әдістер: өз бетінше тұжырым, қорытындыға келу қабілетін дамыту, пікірталас, білім іскерлік дағдысын қалыптастырады.

Ой дамыту технологиясының элементтерін қолдану.

Мысалы, «Өсімдіктер мен аунарлар жасушасының құрылысындағы ұқсас және айырмашылық белгілерін анықтау» мақсатында Венн диаграммасын қолдандым. Жұмысты орындау мақсатында оқушылар өз алдына мақсат қойып, сол мақсатқа жету үшін жол тандап, ақпаратты ізденіс жасады. Оқушы өзінің істеген жұмысын дұрыс бағалауға, оны бере білуге үйренді. Сонымен қатар программалық материалды қалай ұғынғандығын білді. Туындаған проблеманы шешуге және оны түзеуге мүмкіндік алды.



Венн диаграммасы

Негізгі құзыреттіліктерді әр сабақта, әр сабақтан тыс өтілетін іс-шараларда дұрыс мақсат міндеттерді қоя отырып, дамытуға болады. Оқушы бойында құзыреттіліктерді қалыптастыру үшін, мұғалім өзі белгілі құзыреттіліктерді иемденуі керек. Ең негізгісі жауапкершілікті өзіне алып, жаңа ақпараттық технологияларды біле отыра, оны өзінің профессионалдық еңбектерінде қолдана білуі керек. Осы жоғарыда айтылған құзыреттіліктерді игере отыра, оқушыларды қиындықты жеңуге, өмірде орын табуға үйретемін. Мына өзгермелі жағдайда өзін-өзі сақтауға үйренеді.

Әдебиеттер

1. Мирсеитова С. Становление и развитие философии учителя: гуманистическая парадигма. - Алматы, 2008.
2. Осмоловская И. Ключевые компетенции и отбор содержания образования в школе. - М.: «Народное образование», 2006.
3. Селевко Г.К. Современные образовательные технологии. - М.: «Народное образование», 1998.
4. 12 жылдық білім Қазақстан Республикасындағы 12 жылдық жалпы орта білім беру тұжырымдамасы. - Алматы, 2006. - №8, 4-5 б.

ИННОВАЦИОННЫЙ УРОК КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ УРОКА

Шагаланова Б.Р.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

В педагогике классно-урочная система предусматривает различные формы организации учебно-воспитательного процесса: домашняя учебная работа (самоподготовка), экскурсии, практические занятия и производственная практика, семинарские занятия, факультативные

занятия, консультаций, зачеты, экзамены. Но основной формой организации обучения в колледже является урок.

В педагогической литературе преобладает точка зрения, согласно которой урок – это вариативная форма организации целенаправленного взаимодействия (деятельности и общения) определенного состава педагогов и учащихся, систематически применяемая (в определенные отрезки времени) для коллективного и индивидуального решения задач обучения, развития и воспитания. Сущность и назначение урока как целостной динамической системы сводится к взаимодействию педагога и обучающихся, целью которого является усвоение знаний, навыков и умений, развитие способностей, опыта деятельности и общения.

Эффективность и результативность урока во многом определяются его структурой, под которой понимается дидактически обусловленная внутренняя взаимосвязь основных компонентов урока, их целенаправленная упорядоченность и взаимодействие. Структура традиционного урока включает четыре основных элемента: опрос, объяснение, закрепление и домашнее задание. Такой урок формирует знания, но не обуславливает общее развитие обучающихся, поскольку элементы традиционной структуры не отражают процесса их самостоятельной учебной деятельности. С другой стороны, такой урок отражает лишь внешние признаки учебного процесса (организовать, спросить, закрепить и т.д.) и не отражает его внутреннюю сторону (закономерности учебного познания, структуру учебной деятельности и др.). Поэтому традиционный урок не может служить для педагога руководством к действию.

Большее внимание сегодня уделяется человеку как личности – его сознанию, духовности, культуре, нравственности, а также высоко-развитому интеллекту и интеллектуальному потенциалу. Соответственно, не вызывает сомнения чрезвычайная важность, острая необходимость такой подготовки подрастающего поколения, при которой учебное заведение оканчивали бы образованные интеллектуальные личности, обладающие знанием основ наук, общей культурой, умениями самостоятельно и гибко мыслить, инициативно, творчески решать жизненные и профессиональные вопросы. Поэтому необходимо вести постоянный поиск, цель которого – новые формы и приемы, позволяющие слить в единый процесс работу по образованию, развитию и воспитанию обучающихся на всех этапах обучения. Преподаватель должен обеспечить прочными знаниями материала программы с одновременным осуществлением разноаспектного развития и формирования личности каждого обучаемого – с учетом его индивидуальных

способностей и возможности. Пути и способы реализаций этих принципов должны быть в значимой степени творческими, нетрадиционными и в то же время эффективными.

Инновационные уроки, реализуются, как правило, после изучения какой-либо темы или нескольких тем, выполняя функций обучающего контроля и оценки знаний учащихся. Такие уроки проходят в нетрадиционной обстановке. Подобная смена привычной обстановки целесообразна, поскольку она создает атмосферу праздника при подведении итогов проделанной работы, снимает психологический барьер, возникающий в традиционных условиях из-за боязни совершить ошибку. Такие уроки осуществляются при обязательном участии всех студентов, а также реализуются с непременным использованием средств слуховой и зрительной наглядности (компьютерной и видео техники, выставок, буклетов, стендов). На таких уроках удается достичь самых разных целей методического, педагогического и психологического характера, которые можно суммировать следующим образом:

1) осуществляется контроль знаний, умений и навыков, учащихся по определенной теме;

2) обеспечивается деловая, рабочая атмосфера, серьезное отношение к уроку;

3) предусматривается минимальное участие на уроке учителя.

Естественно, что инновационные уроки больше нравятся обучающимся в силу их необычности по замыслу, методике организации и проведения, отсутствие жесткой структуры, наличия условий для самореализаций и т.д. Поэтому такие уроки должны быть в арсенале каждого преподавателя. Вместе с тем следует учитывать, что на подобных уроках, как правило, отсутствует серьезный познавательный труд учащихся, невысока результативность. В силу этого они не должны преобладать в общей структуре обучения, преподавателю необходимо определить место нетрадиционных уроков в своей работе.

В.А. Сластёнин понятие «инновация» поясняет как новшество, новизну, изменение; инновация как средство и процесс предполагает введение чего-либо нового. Применительно к педагогическому процессу инновация означает введение нового в цели, содержание, методы и формы обучения и воспитания, организацию совместной деятельности учителя и обучающегося. Характерной особенностью развития урока в конце 80-х начале 90-х годов являлось то, что в практике профессионального образования уже имел место активный процесс возникновения нестандартных форм проведения урока.

Нестандартный или инновационный урок – это занятие, имеющее

нетрадиционную, гибкую, вариантную структуру и ориентированное, главным образом, на повышение интереса к обучению посредством новой формы организации их учебной деятельности.

В современной педагогике существует большое количество различных инновационных уроков. Можно выделить следующие группы таких уроков:

1. Уроки в форме соревнований и игр: конкурс, турнир, эстафета, дуэль, КВН, деловая игра, ролевая игра, кроссворд, викторина.

2. Уроки, основанные на формах, жанрах и методах работы, известных в общественной практике: исследование, изобретательство, анализ первоисточников, комментарий, мозговая атака, интервью, репортаж, рецензия.

3. Уроки, основанные на нетрадиционной организации учебного материала: урок мудрости, откровения, урок – «дублер начинает действовать».

4. Уроки, напоминающие публичные формы общения: пресс-конференция, аукцион, бенефис, митинг, регламентированная дискуссия, панорама, телепередача, телемост, рапорт, диалог, «живая газета», устный журнал.

5. Уроки-фантазии: урок-сказка, урок-сюрприз, урок XXI века, урок-подарок от Хоттабыча.

6. Уроки, основанные на имитации деятельности учреждений и организаций: суд, следствие, трибунал, цирк, патентное бюро, ученый совет, редакционный совет.

Таким образом, можно сказать, что инновационный урок предполагает введение каких-либо новых элементов, не использовавшихся ранее, наиболее распространённым является элемент игровой деятельности. Так как в ходе игры обучающиеся не только закрепляют и обобщают материал, но и сами предпринимают активное участие в ходе урока, сотрудничают друг с другом, с преподавателем и т.д.

Для более полного понимания, что из себя представляет инновационный урок, рассмотрим некоторые из вышеперечисленных.

Деловая игра – средство моделирования разнообразных условий профессиональной деятельности (включая экстремальные) методом поиска новых способов ее выполнения.

Деловая игра позволяет найти решение сложных проблем путем применения специальных правил обсуждения, стимулирования творческой активности участников как с помощью специальных методов работы (например, методом «Мозгового штурма», так и с помощью модераторов, психологов-игротехников, обеспечивающих продуктивное общение).

Цель:

- Активизация и закрепление знаний, приобретенных при изучении данной темы;
- Анализ, синтез, интерпретация материала в ходе данного урока;
- Практическое применение полученных знаний, планирование хода действий.

Урок-КВН. Основными целями и задачами такого урока является:

- Обобщение и систематизация знаний по данной теме – явлениях, процессах и закономерностях;
- Развитие способности обобщать и систематизировать изученный материал;
- Объяснение закономерностей и процессов;
- Установление причинно-следственных связей;
- Графики;
- Развитие мышления и творческих способностей;
- Формирование грамотной устной речи;
- Воспитание чувства товарищества, умение работы в коллективе; ответственности и самостоятельности;
- Развитие познавательного интереса к предмету.

Урок заключается в том, что группу необходимо разделить на команды, в каждой из которой выбирается капитан. Победителем будет тот, у кого больше правильных ответов на предложенные задания. Правильность и полноту ответов определяет специальная счетная комиссия, состоящая из преподавателей.

Задания для такого урока могут быть различными. Это может быть решение задач; фронтальный опрос членов команд по очереди; отгадывание ребусов, кроссвордов; выявление закономерностей; поиск лишних слов и их исправление; демонстрация домашнего задания, предварительно данного преподавателем по выбранной теме; разыгрывание сценок и т.п.

Урок-конкурс. Проведение такого урока позволяет:

- Проверить прочность усвоения теоретических знаний, практических умений и навыков за весь курс обучений;
- Систематизировать знания по изучаемой дисциплине;
- Формировать добросовестное отношение к труду, сознательное отношение к выполнению трудовых заданий;
- Воспитывать волю к победе;
- Прививать интерес к выбранной профессии;
- Развивать самостоятельность мышления, творческую инициативу и активность.

Задания для такого урока могут быть примерно такими же, как и

для урока КВНа.

Урок-конференция. Вряд ли стоит доказывать, что самым надежным свидетельством освоения изучаемого материала является способность вести беседу по конкретной теме. В данном случае целесообразно проводить урок-конференцию. Урок-конференция – это своеобразный диалог по обмену информацией. На таком уроке, как правило, обучающиеся овладевают определенным количеством частотных клише и пользуются ими в автоматическом режиме. Оптимальное сочетание структурной повторяемости обеспечивает прочность и осмысленность усвоения.

В зависимости от поставленных задач тема урока может включать отдельные подтемы. Во всех этих случаях мы имеем дело с обменом значимой информацией. В такой ситуации логично прибегать к элементам ролевого диалога. Такая форма урока требует тщательной подготовки. Обучающиеся самостоятельно выполняют задания по рекомендованной преподавателем литературе, готовят вопросы, на которые хотят получать ответы. Подготовка и проведение урока подобного типа стимулирует к дальнейшему углублению знаний в результате работы с различными источниками, а также расширяет кругозор.

Урок-сюрприз. Особенностью данного урока заключается в том, что обучающиеся не знают, какие задания их ожидают, для этого используются специально приготовленные шкатулки с вопросами, «черные» ящики, конверты и т.д.

Цели такого урока следующие:

- Обобщить знания о конкретных понятиях, показать их значение, взаимосвязь.
- Расширить кругозор, словарный запас через исторические сведения о величинах, повторить старинные единицы массы, длины, времени;
- Выявить имеющиеся знания и понятия процессов, явлений на уровне собственного жизненного опыта;
- Воспитывать активность, самостоятельность.

Урок-аукцион. Этот урок строится как повторительно-обобщающий с акцентом на показ практической значимости изученных вопросов – в этом и цель урока.

Структура урока такова: приветствие; повторение во время опроса основных вопросов темы; объяснение правил аукциона; «продажа предметов»; музыкальная пауза; продолжение «продажи»; музыкальный финал; итоги.

Построить урок-аукцион можно в такой форме: за демонстрационным столом располагаются ведущие в импровизированных костю-

мах. Перед ними – большой волчок, а вокруг него по кругу расположены «продаваемые» предметы. Ведущий запускает волчок. Остановившаяся стрелка указывает, какой именно предмет будет продаваться. Покупатели, желающие приобрести данный предмет, должны указать его связь с предметом, точнее – с пройденной темой. Называют по очереди; второй ведущий после каждого ответа громко считает: раз, два, три. Выигрывает тот, кто до счета «три» последним даст ответ.

Мы рассмотрели только наиболее распространенные нестандартные уроки. При планировании и проведении таких уроков преподаватель может вносить собственные коррективы исходя из выбранной темы для проведения урока и способностей учащихся, преподаватель, полагаясь на свою фантазию и опыт, может спланировать собственный инновационный урок, который будет иметь место в системе профессионального обучения.

Литература

1. Макаренко А.С. Педагогические сочинения. – М., 2000.
2. Подласый И.П. Педагогика. Новый курс. – М., 2005.
3. Асипова Н.А., Казакбаева З. Инновационные технологии по жизнеоберегающему образованию. – М., 2012.

ЖАСТАР ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУДЫҢ ОБЪЕКТІСІ РЕТІНДЕ

Ажахметова М.К.

ҚАЕУ колледжі, Өскемен, Қазақстан

Тәуелсіз Қазақстанның қалыптасуындағы алғашқы атқарылуы тиіс мәселе жастар мәселесі. Бұл салаға басымдық берілуінің басты себебі Республиканың демократиясы мен экономикасы дамыған елге айналуға көмек болар тіректерді түзуінде жатыр.

Бүгінгі таңның ең ұлы мұраты – тәуелсіздік идеясын қалыптастыру болып отырғаны анық. Жас ұрпақтың санасын қалыптастыру мақсатында Республикамызда жастардың жаңа саясаты жасалуда, әлеуметтік белсенділік мәселесіне, республиканың мемлекеттік тәуелсіздігінің нығаюы барысындағы жастардың орны мен рөліне баса назар аударылуда.

Біріншіден, қазіргі кезеңдегі ел дамуындағы ең өзекті мәселе мемлекеттің жастарға деген жаңаша қарым-қатынасын қалыптастыру болып табылады. Бұл жөнінде Елбасымыз Н.Ә. Назарбаев былай деген

болатын: «Біз бұл ретте жаңа құндылықтар жүйесіне тезірек бейімделіп кеткен, болашаққа жаңаша көзқарасы бар жас ұрпаққа сүйене отырып, бұқаралық сананы төзімділікпен жаңғыртуға тиіспіз». Осы теориялық-әдістемелік тұжырымға еліміздің жүзеге асырып жатқан жастар саясаты соның ішінде жастар арасындағы жұмыссыздық маңызы мен рөлі жинақталған.

Екіншіден, Қазақстан қоғамы дамуының жаңа сатысына көтерілген кезеңінде жастар әртүрлі әлеуметтік топтардан тұратын ерекше демографиялық топты құрап отыр. Ол топ саяси көзқарастарымен, ұлттық құндылықтарға деген ұмтылыстарымен ерекшеленеді.

Мемлекеттік саясаттың басты мақсаты - жастардың шығармашылық, жаңашылдық қуатын қоғамды алға бастар күшке айналдыру. «Бақытты бала, бесікте еркін өседі» - деп белгілі саясаткер Әлихан Бөкейханов айтқандай, бұл мәселе жастар арасында орын алып жатқан негізгі заңдылықтарды жинақтап және сараптап, ғылыми тұжырым мен ұсыныстарды қарастырып, жастар арасындағы жұмыссыздықты жою саясатын тұтастай ойластырғанда ғана шешімін таппақ. Осы айтылғанның барлығы егеменді Қазақстанның стратегиялық бағыттарының жүзеге асудағы маңызын, курстық жұмыс тақырыбының өзектілігін айқындайды.

Жұмыстың мақсаты: Елімізде жастар қауымы әлеуметтік-құқық жағынан, жұмыс жағынан қандай қолдауларға ие екенін, бүгінгі таңдағы жағдайында жастарымыз қалай қорғалғандығын көрсету.

Жұмыстың міндеті: Жастарды халықтың ерекше әлеуметтік-демографиялық топ ретінде статусын және еңбек нарығындағы олардың әлеуметтік белсенділігін анықтау.

Зерттеу объектісі: Жастар, бүгінгі күні қоғамның жастарға деген көзқарасы, мемлекет тарапынан жастарға көрсетілетін көмектер, еңбек нарығындағы жұмыссыз жастар.

Зерттеу пәні: Қоғамымыздың, еліміздің болашағы - жастардың әлеуметтік жағдайы.

Зерттеудің болжамы: Жастар мемлекет тарапынан өздеріне қандай әлеуметтік көмекке, қолдау таба алатындықтарын білетін болады. Оны күнделікті өмірде, еңбек нарығында қолданатын болады деп сенеміз.

Жастарды әлеуметтік қорғауды қарастырмастан бұрын әуелі жалпы әлеуметтануға, әлеуметтік қорғауға тоқталсақ. Әлеуметтік қорғау – бұл әлдебір жағдайларға (кәрілік, мүгедектік, денсаулық жағдайы, асыраушысынан немесе жұмысынан айрылуы) және өзге де заңды негіздерге байланысты экономикалық белсенді бола алмайтын әрі лайықты ақы төленетін еңбекке қатысу жолымен өзін табыспен қамтама-

сыз ете алмайтын азаматтар үшін өмірлік қажетті игіліктердің және әл-ауқаттың белгілі бір деңгейін қамтамасыз етуге арналған жүйе.

Әлеуметтік қорғау жүйесінің сандық көрсеткіштері экономикалық даму деңгейімен анықталса, ал адамдар арасындағы ынтымақтас-тық, мемлекеттік институттардың қатысу дәрежесі мен еңекке ынталандыру деңгейі таңдалған әлеуметтік-экономикалық модельмен өзара байланыста болады.

Әрине, жастар мәселесін жалпы қоғамнан бөліп жарып-қарауға болмайтын шығар. Өйткені, қоғамдағы проблемалардың бәрі ондағы әлеуметтік топтардың барлығына ортақ деуге негіз бар. Десек те, мемлекеттің келешегі саналатын жастардың мәселесі – қоғам алдындағы ең маңыздысы, әрі бірегейі. Жастардың бүгінгі келбеті ғана елдің ертеңін елестете алары сөзсіз.

Статистикалық мәліметтерге сүйенетін болсақ, жалпы әлем бойынша жастар саны өсіп келеді. Егер 90-шы жылдардың ортасында 15 пен 24 жас аралығындағылардың жалпы саны 1 млрд 15 млн болса, қазір олардың саны 1 млрд 300 млн-нан астам.

Ресми түрде айтатын болсақ, 2004 жылдың 7 шілде-сінде қабылданған «Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік жастар саясаты туралы» Заңға сәйкес, жастарға Қазақстан Республикасының 14 жас-тан 29 жасқа дейінгі азаматтарын жатқызамыз. Ал өзіміздің қарапайым тілде айтсақ, жастар бұл – егемен еліміздің ертеңі, халықтың үмітін ақтайтын болашағы болуымен қатар, бүгінгі қоғам өмірінің басты қозғаушы күші.

Жалпы Қазақстанның мемлекеттік жастар саясаты жүйесін бірнеше тармақтарға бөліп қарастыруға болады. Ол негізінен бәсекелестікті дамыту мен азаматтық тәрбиені дамыту сияқты бөлімдерден құрылып, өз ішінде олар білім, денсаулық сақтау, жұмыспен қамту, баспана, инновациялық даму мен патриоттық сананың деңгейін жоғарылату сияқты мәселелерді қарастырады. Жастар саясатын жүзеге асырудағы негізгі мақсат – мемлекеттік жастар саясатын жүзеге асырудағы мониторинг пен бақылау жасау. Елімізде жастар мәселесі әрдайым Елбасымыздың назарында әрі Президент жанындағы Жастар саясаты жөніндегі кеңес пен Үкімет жанындағы Жастар ісі жөніндегі кеңес бұл қызметтерді атқаруда.

Соңғы кездерде жастар арасында көптеген сауалнамалар жүргізіліп келеді. Соның нәтижесінде жастарды толғандырып жүрген мәселелер мен олардың талаптарын анықтау мүмкіндігі туды. Мәселен, ең бірінші кезекте жастар арасында алаңдатушылық тудырып отырған мәселе – ол жұмыссыздық. Статистикалық деректерге үңілсек, 2009 жылы 15 пен 29 жас аралығындағы жастар арасындағы жұмыссыздық-

тың деңгейі 5,9%- ы құрады, яғни, бұл көрсеткіш жастарды экономикалық тұрғыдан әлде де дамыту керек екендігін көрсетіп отыр.

Жоғарғы оқу орнын бітіріп, қолына диплом ұстаған әрбір жас түлек жұмысқа орналасу жайын ойлаумен болады, өйткені, елімізде жас мамандарды жұмыспен қамту мәселесі әлі де жүйелі шешілмеген. Әсіресе, тәжірибесі жоқтығын сылтау етіп, (ал, жаңа бітірген жас түлектің қайдан ғана тәжірибесі болуы мүмкін) жұмысқа қабылдаудан бас тартатындар жетіп артылады. Жасыратыны жоқ, жұмысқа орналасу таныс-тамырдың арқасында мүмкін болып жатады. Міне, жастар үшін бұл толғандырарлық мәселе болатыны да осыдан болар. Мемлекет тарапынан бұл мәселеге назар аударылып, әртүрлі жобалар жасалынып жатқандығын да айта кеткен жөн.

Қазақ жастарының негізгі бөлігін ауыл жастары құрайтындықтан жастардың әлеуметтік жағдайын, сауаттылық деңгейін, саяси белсенділігін тек қала жастарының сипатымен қарауға болмайды. Бірақ, өкінішке орай бұл мәселе бізде ушығып тұр. Өйткені, ауыл жастарын ұлттық мәдениетке, ұлттық рухқа, білімге деген көзқарастарын өзгертетін арнайы құрал кітапхана, клуб бәрі жабылып, жастардың бос уақытын өткізуі дұрыс жолға қойылмауы сияқты келеңсіз құбылыстар жоқ емес. Соның салдарынан қыл-мыстың жастар арасында өсуі проблемаға айналып отыр.

Қазіргі кездегі жастар мәселесі қоғамдағы ең маңызды проблемалардың бірі болып отыр. Олардың арасында жағымсыз қылықтар көптеп кездеседі. Әрине, барлығына бірдей топырақ шашудан аулақпын. Бірақ... Еліміздің болашағы біз ғой, яғни, жастар. Сол себепті жаман әдеттерден аулақ болып, Отанымыздың көркеюіне үлес қосуға ынталансақ нұр үстіне нұр болар еді деп ойлаймын.

Жастар арасында қылмыс, аракқұмарлық, нашақорлық бел алып отыр. Сол үшінде бүгін Семей қалалық маслихатында осы тақырыпта ашық бас қосу өтті. Оған қатысушылар барлық мәселе жастардың бос уақытына арналған арнайы үйрмелердің жоқтығынан деп санайды. Қазақ қалада 15-ке жуық әр түрлі жастар ұйымдары бар.

Әлеуметтік мәселелер: тұрғын үй, білім алу, "асқазан мәселесі". "Аш қарынға ғалым болмайсың" демекші, осы мәселелер шешімін тапса, қалғаны түк те емес - жас адамның өзіне байланысты болады. Тегін орта мектеп білімінен (білім деңгейі қандай болсын) қашпау керек, кейін өкініп қалмас үшін. Кінәні біреуге жабу, біреу жәрдем береді-ау деу "уақытты бағаламау, өлтіру" болып табылады. Ең әуелі, талпыныс керек.

Кез келген мемлекеттің негізгі мақсаты – жас азаматтарды қоғамнан өз орнын табуына мейлінше жағдай жасау. Себебі әрбір жас жас-

тық шағында толыққанды саналы тұлға ретінде жеке өмірге жол бастау үшін білім алуы, кәсіптік тұрғыдан мамандануы, өз құқықтары мен міндеттерін өз бойына сіңіруі, сондай-ақ азаматтық және моральдық тәлім-тәрбие алуы тиіс.

Өкінішке қарай, жастардың кейбірі жалпы бейімделу процесінен шығып қалып, әлеуметтік тұрақсыздық пен қылмыс ошағына айналып, қоғамда маргиналды элементтер қатарын толтырады. Мемлекеттердің жастар саясаты тұтастай жастардың өзіне, сондай-ақ оның жеке әлсіз топтарына бағытталып, іс-шараның бағытын нақтылауда жастарды жастық-әлеуметтік ерекшелігіне қарай, 14-18 жастан 25-27 жасқа дейінгі топтарға бөледі

Қорыта келгенде, қазіргі кездегі жастар мәселесі қоғамдағы ең маңызды проблемалардың бірі болып отыр. Олардың арасында жағымсыз қылықтар көптеп кездеседі. Әрине, барлығына бірдей топырақ шашудан аулақпын.

Жастар мәселесі Ауылда түйінін таппай отыр. Ауыл жастарының қалы мүшкіл. Бос уақыттарында теледидар көргісі келеді ал алсы ауылдарда үш қана арна. Клуб жоқ қазір олар ат қора.

Қазақстандық жастардың әлеуметтік келешегі жоқ деп есептейді саясаткерлер. Олардың бүгінгі жалақысымен тіпті күрке алудың өзі мүмкін емес. Бірақ жастар арасындағы экстремизмнің көрініс табуын тек қана кедейшілікпен байланыстыруға болмайды. Мұның әр кезеңде жіберілген қателіктердің кесірінен екені белгілі. “Әр түрлі ағымдарға тек қана кедей отбасынан шыққандар, жұмыссыздар немесе қоғамдағы әділетсіздікке шыдамағандар кіреді” деп кесіп-пішу қисынсыз.

Жасыратын түгі жоқ, шындығында да дәл қазір жастардың әлеуметтік жағдайы сын көтермейді. Болашағы бұлыңғыр. Жастар саясатын жолға қою үшін ең алдымен олардың әлеуметтік жағдайын түзеп, мәселенің тігісін жатқызу керек деген пікірдің айтыла-айтыла жауыр болғаны қашан. Үй-күйсіз, жұмыссыз жүргендерді мемлекеттің ұмыт қалдыруына әсте болмайды. Өйткені, мәселенің түп-төркіні – әлеуметтік саясатта.

Жастар қазір саяси ойынның құрбаны! қайда бар десе сонда барады, айқайла десе айқайлайды, жат десе жатып, тұр десе тұрады! Осындай кезде жастар керек мемлекетке, ал басқа уақытта олар жастардың мәселесімен бас ауыртпайды. Тұрғын үйге зар болып жүрген жастар қаншама, қазір мемлекеттік қызметтегілер, бюджеттік сала қызметкерлері ғана арыз тапсырып уй ала алады, онда да жақсы таныс, тамыры болса ғана.

Қазіргі кезде көптеген жастардың арасындағы ешқайда жазылмаған ұрандары - "Қандай жолмен болса да, ақша табу" болып отыр.

Мемлекет пен қоғам жастардың еңбек нарығының өзіндігінен жол табуын ғана күтіп отырмай, жастарды жұмыспен қамтуды реттеудің іргелі саясатын жүргізіп, оның тиімділігіне қол жеткізуге тиіс. Жастарды жұмыспен қамту тиімділігіне қол жеткізу мақсатында әлеуметтік-еңбек қатынастары саласында жастардың жағдайын жеңілдететін немесе оған кедергі болатын ерекшеліктерді талдай отырып, жастардың еңбек нарығының кешенді мониторингін жүргізу қажет.

Болашақ жастардың қолында деген ұрандарды жиі айтып, елімізде осы мақсаттарда қолға алынып жатқан жобалар аз емес. Тек оны өз керегіне қарай пайдалану әрбір жастың құзырындағы жұмыс. Мемлекет тарапынан жасылынып жатқан бар мүмкіндіктерді тиімді пайдалануға әрбір жастың өз ұмтылысы болуы тиіс. Өйткені, өмір ағыны тоқтамақ емес, жастық шақтың да жарқ етіп өте шығары баршаға мәлім. Қашан да, болашағын алыстан бағамдайтын қазақ «қыстың қамын жаз ойла» демеуші ме еді. Ендеше, Қазақстанның жарқын болашағы үшін қандай да бір іс тындыруға міндетті екенінді әрбір жас естен шығармаса екен.

Әдебиеттер

1. Бюлегенова Б.Б. Қазақстан Республикасы саяси партияларының қызметіндегі жастар мәселесі (саяси талдау): саяси ғылымдарының кандидаты ғылыми дәрежесін алу үшін дайындалған диссертацияның афтореф. - Алматы, 2010.
2. Зайниева Л.Ю. Мемлекеттік жастар саясаты: Қазақстан әлемдік тәжірибе тұрғысында. - Алматы, 2009.
3. Қалдыбаева Т. Әлеуметтану. - Өскемен, 2006.
4. Рахметов Қ.Ж., Болатова А.Н., Исмағамбетова З.Н. Социология. - Алматы, 2005.

ИНКЛЮЗИВТІ БІЛІМ БЕРУ МЕКТЕБІНІҢ МОДЕЛІ

Нурланова А.Н., Қайырғазиева Р.А.

Қазақстан–Американдық еркін университеті, Өскемен, Қазақстан

Елбасымыз Н.Ә. Назарбаев айтқандай, «Еліміздің ертеңі ұрпақтың қолында, ұлпақтың тағдыры ұстаздың қолында» Қазақстан Республикасының 2011-2020 жылдарға арналған білім беруді Мемлекеттік бағдарламасында мүмкіндігі шектеулі балаларды оқыту мен тәрбиелеуді ұйымдастырудағы басты мәселелерді шешу жолдары айқын көрініс тапты.

Қазіргі кезде Қазақстан Республикасының білім беру жүйесі инклюзивті білім беру қағидаларына бет бұрды. Осы жағандық мәселеге әлем ғалымдары мынадай анықтама береді: Инклюзивті білім беру дегеніміз - балалардың жынысына, жас ерекшеліктеріне, географиялық тұратын жеріне, қимыл-қозғалыстық және ақыл-есінің жағдайына, әлеуметтік-экономикалық жағдайына қарамастан, сапалы білім алу және өздерінің потенциалдық дамыту мүмкіндігіне ие болу.

«Инклюзия» терминіне анықтама бере кетсек, инклюзивті білім беру (франц. *Inclusif* - өзіне енгізуші, латын тілінен *include*-бекітемін, енгіземін) жалпы білім беретін мектептердегі ерекше қажеттіліктері бар балалардың оқыту процесін бейнелеу үшін қажетті термин. Инклюзивті білім берудің негізіне идеология жатады. Ол балалардың кез келген дискриминациясын жояды, яғни ол барлық адамдарға бірдей қалыпты қарым-қатынасты қамтамасыз етеді, бірақ ерекше білім қажеттіліктері бар балаларға ерекше жағдай жасайды.

Келесі слайдта 1000 кісіге шаққандағы мүмкіндігі шектеулі балалардың саны жағынан облысымыз екінші орында тұр.

Инклюзивті оқыту – ерекше мұқтаждықтары бар балалардың жалпы білім беретін мектептердегі оқыту үрдісін сипаттауда қолданылады. Инклюзивті білім беру жағдайында ерекше білім беру қажеттіліктері бар оқушыларды психологиялық-педагогикалық қолдау маңызды рөл атқарады. Инклюзивті мектептерде барлығы тең, соған орай мектепте: есту бұзылыстары бар балалар; керендер, саңыраулар, нашар еститіндер, Қимыл қозғалыс аппаратының функциясында бұзылыстары бар балалар, Сөйлеу тілінде бұзылыстары бар балалар, Ақыл есі кем балалар, Психикалық дамуы тежелген балалар, Іс-әретінде және эмоциялық –еріктік аймағында бұзылыстары бар балалар, Күрделі бұзылыстары бар балалар, Көру бұзылыстары бар балалар; соқырлар, нашар көретіндер.

Инклюзивті білім беру мәселесі шет елдерде 1970 жылдан бастау алады, ал 90 жылдары АҚШ пен Еуропа өздерінің білім беру саясатына инклюзивті білім беру бағдарламасын толық енгізді. Н.В. Борисова, С.А. Прушинский және М. Перфильева инклюзивті білім берудің негізгі ұғым түсініктерін қарастырушы ғалымдар болып табылады. Осы ғалымдардың редакциялауымен жарық көрген «Инклюзивное образование: ключевые понятие» оқу құралында ең негізгі ғылыми аппаратқа тоқтала отырып, ұғым түсініктердің мәнін ашты. Қазақстанда инклюзивті білім беру 2000 жылдардан бастау алады.

АҚШ-та мүмкіндігі шектеулі балаларды оқытудың ерекшелігі – жалпы және арнайы білім беретін мекемелердің біріктірілуінде.

1991 жылы Ресейде бірінші рет инклюзивті білім беретін мекеме

«Ковчег» ашылды Швецияда мүмкіндігі шектеулі балалар бәрімен бірдей кәдімгі мектептерде оқиды.

Францияда мүмкіндігі шектеулі балаларды жалпы білім беретін мектепте оқытуға бағытталған саясат жүргізіліп жатыр.

Италияда да мүмкіндігі шектеулі балалар 1980 жылдардан бастап жалпы білім беретін мектептерде барлығымен бірге оқиды.

Литвада балалар 4-сыныпқа дейін арнайы сыныптарда оқиды. Одан кейін ата-ана баланы қай мектепке беретінін өзі шешеді.

Сонымен Қазақстанға оралатын болсақ, тағы да Білім және ғылым министрлігінің Балалар құқығын қорғау комитетінің ақпараттарынан сүйенейік. Арнайы жүргізілген зерттеуге сүйенсек, Қазақстанда ата-аналардың 81,7 пайызы балаларын мүмкіндігі шектеулі балалармен оқытуға қарсы емес. Бірақ балалардың 39 пайызы ғана мұны қолдайды екен.

Қазақстандағы инклюзивті білім берудің моделі келесі сатыларды құрайды: мектепке дейінгі білім, орта мектеп, жоғары немесе орта арнайы білім, жоғары оқу орнынан кейінгі білім.

Инклюзивті білім беру жүйесінің түрлері «Нүктелік инклюзия» - баланың өзінің сыныптастарының ортасына тек мереке кездерінде немесе бір ойын барысында қосылады.

«Бөлікті инклюзия» - баланың толық емес аптаның жартысында өзінің сыныбында өткізу. Мысалы теориялық сабақ негізін бала жеке түрде, ал шығармашылық сабақтарда бала толықтай сыныппен бірге болады.

«Толық инклюзия»- бала толық сабақ үдерісіне жеке өзі немесе біреудің қолдауымен сабаққа қатысады. Бала өзінің сыныбымен барлық сабақтарға бірдей қатысады. Соның негізінде балаларға қосымша әр-түрлі деңгейлі тапсырмалар, логикалық ойындар беріледі.

Инклюзивті білім беру жүйесін енгізудің артықшылығы:

1. Қоғамның мүгедектік мәселелерін түсіну.
 2. Мүгедек емес балалардың қайырымдылық және түсінушілік қасиеттеріне тәрбиелеу.
 3. Өзіне сенімді болу.
 4. Өзінің жалпы мәдениеттің дамыта отырып өз сыныптастарымен қатар өсуі.
 5. Құрдастарымен қарым-қатынаста болу.
 6. Оқушымен мұғалімнің сандық ара қатынасы әр оқушыға көп мөлшерде назар аударуға мүмкіншілік береді.
 7. Толық қанды білім алу.
 8. Қоғам өміріне бейімделу және кіріктіру.
- Инклюзивті білім беру жүйесін енгізудің кемшіліктері:

1. Мүмкіндігі шектеулі балалар оқитын арнай мектептер балалар тұратын мекеннен алыста орналасқан.
2. Баланың тұйықталған ортада болуы.
3. Білім мен тәжірибе шағын топтағы балаларға ғана таралады.
4. Балаларға әр кез отбасмен құрбы құрдастарымен кездескенде қайта бейісделу қиындық туғызады.
5. Балалар оқшауланған ортада болады.
6. Арнайы құрал-жабдықтарды орынды қолдану.

Инклюзивті білім беру моделі:

Бейімделу, Әлеуметтену, Интеграцияны дамыту, тәрбие және білім беру. Білім беру технологиясын жақсарту, денсаулық сақтау технологияларын жан-жақты қарастыру, балаларға көмек беру, алып жүру, мульти дисциплинаның мамандандырылуын қамтамасыз ету, педагогикалық классификациясының жоғарлануы қажет, жеке жақындау, мамандардың ортақ жұмыс технологиясын қарастыру, мамандардың ортақ жұмыс технологиясымен алмасуы, және де әлеуметтік серіктестік қажет.

Саламан Декларациясына сәйкес инклюзивті білім беру саясатының міндеттері мынадай:

- әрбір бала білім алуға құқылы және оны алуға тиіс;
- әрбір баланың дара қабілеттері, қызығушылықтары, қажеттіліктері және оқуға деген мұқтаждықтары болады;
- білім беру жүйесіне оң өзгерістер, яғни осы мұқтаждықтарды қанағаттандыру мақсатына орай өзгерту.

Осыған орай, инклюзивті білім берудің негізгі 8 принципі туындайды. Яғни ол мына принциптер:

1. Адам құндылығы оның мүмкіндігіне қарай қабілеттілігімен, жеткен жетістіктерімен анықталады.
2. Әрбір адам сезуге және ойлауға қабілетті.
3. Әрбір адам қарым-қатынасқа құқылы.
4. Барлық адам бір-біріне қажет.
5. Білім шынайы қарым-қатынас шеңберінде жүзеге асады.
6. Барлық адамдар құрбы-құрдастарының қолдауы мен достығын қажет етеді.
7. Әрбір оқушы үшін жетістік кезетуөзінің мүмкіндігіне қарай орындай алатын әрекетін жүзеге асыру.
8. Жан- жақтылық адам өмірінің даму аясын кеңейтеді.

Мұндай оқыту түрі арнаулы білім беру жүйесінде дәстүрлі түрде қалыптасқан және даму үстіндегі формаларды ығыстырмайды, қайта жақындатады. Инклюзивті бағыт арқылы мүмкіндігі шектеулі балаларды оқуда жетістікке жетуге ықпал етіп, жақсы өмір сүру мүмкін-

шілігін қалыптастырады. Осы бағытты білім беру жүйесіне енгізу арқылы оқушыларды адамгершілікке, ізгілікке, қайырымдылыққа тәрбиелей аламыз. Сонымен қоса, инклюзивті оқыту үрдісі балаларды толеранттылыққа тәрбиелеудің бастауы болмақ.

Әдебиеттер

1. Тұрсынбекова Н. Мектептерде инклюзивті білім беру ісін ұйымдастыру // Дефектология. - 2013. - №12. - С. 2-4.
2. Сағындықова А. Инклюзивті білім беруді жүзеге асыру жолдары // Білім. - 2016. - №1. - Б. 12-14.
3. Кулдашева, Н. У. Инклюзивті білім беру жағдайында мүмкіндігі шектеулі жандарға психологиялық-педагогикалық қолдау // Өркен. - 2018. - №1, 26 қаңтар. - Б. 4

МУЗЫКА НА ЗАНЯТИЯХ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ И СПОРТОМ

Лопатин В.А.¹, Цыганова О.К.¹, Жаксылыков М.Ф.²

¹*Сибирский государственный университет геосистем и технологий, Новосибирск, Россия*

²*Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан*

Использование всего арсенала физической культуры и спорта приводят к изменениям человека. Харуки Никамура в своих трудах пишет: «... как художники могут сделать из глины образ или нарисовать кистью своё видение красоты, так и молодой человек с помощью физического совершенствования своего ума и тела может создать свою собственную жизнь» [1, с. 2].

Физическая культура и спорт преобразуют духовную деятельность в виде восприятия идей, науки, искусства. Они в высшей степени эмоциональны, привлекательны и драматичны, вовлекают в сферу сопереживания людей, порой помимо их желания и воли, поднимают на поверхность эмоции радости, красоты, счастья и благополучия.

Музыка с физической культурой и спортом идут рука об руку. Она везде, она привносит свои волшебные ноты в физическую и спортивную культуры. Если ваши родители высокообразованные люди, то правильная музыка сопровождает вас с рождения, во время зарядки и массажа. Она встречает вас в детском саду, школе, вузе в физкультурном зале. Этот процесс, в своём развитии, ориентирован не только на

укрепление и совершенствование физических качеств человека и его личностных свойств, но и на жизненно важные стороны социального поведения индивида, полученные в виде задатков от родителей и сформированные в условиях социально-семейного воспитания» [2, с. 101]. Объединяя в одном человеке умения, навыки, разнообразные практики физической деятельности, с опорой на его отношение к материальным и духовным ценностям жизни, в синтезе с музыкальным сопровождением, формируется одухотворённая личность человека. Изучение воздействия музыки на человека, его здоровье и работоспособность не прекращается никогда и сегодня эта тема чрезвычайно актуальна. Она интересует докторов, руководителей, тренеров, хореографов. Заставляет вновь и вновь исследовать данное направление, находя максимально положительное влияние на органы и системы человека, получая позитивное воздействия во время занятий физическими упражнениями.

Эксперименты

Для изучения воздействия музыки на состояние человека мы использовали анализ данных научной литературы и социологический опрос, которые демонстрируют широчайший спектр влияния музыки и с многих ракурсов высвечивают эффект музыкального сопровождения занятий по физической культуре и музыкального оформления спортивных выступлений.

Пианист композитор из Англии Кирилл Скотт написал интересную книгу "Музыка и ее тайное влияние в течение веков", в ней показал миссию Генделя, возвратившего нравственность английскому обществу. Мелодии Баха имеют очень большое воздействие на способ мышления и духовное устремление [3, с. 20]. Бах – величайший немецкий композитор, своим искусством повысил интеллект нации и привил любовь к философии. Бетховена. Его Кирилл Скотт назвал «отцом психоанализа», открывшего путь к добросердечию и сотрудничеству. Мы, в свою очередь, предполагаем, что, прослушивая произведения Бетховена, возможно сплотить спортивные команды, объединить индивидов в одно целое для получения желаемого коллективного результата. Музыка Роберта Шумана помогает проникнуть и понять душу ребёнка и эти мелодии можно с успехом применять преподавателям физической культуры в дошкольных учреждениях и в юношеских спортивных школах для формирования индивидуального подхода к каждому маленькому человеку. Дурные мысли и банальное мышление порождают атональные музыки Шенберга и Стравинского. Неравномерность ритмики и чрезвычайно резкие диссонансы мешают

восприятию нового и передового. Соответственно, подобные музыкальные вещи крайне опасны не только на спортивных площадках, но и в повседневной жизни, они принесут одни неудобства.

Интересные мысли о влиянии музыки на нас высказывает писатель Виктор Астафьев. Он называет музыку истока – «молитвою пробуждения человеческой души, воскресения того, что заложено в человеке природой и Богом – для сотворения красоты и добра». Мы, в свою очередь, используя в своей физкультурно-спортивной деятельности первую симфонию Калинникова, увертюру к опере Вагнера «Тангейзер», «Реквием» Верди, способствуем формированию гармоничного телосложения у занимающихся физкультурой студентов.

Для подборки музыкального фона занятий можно использовать научные наработки В.И. Петрушина. В статье «Моделирование эмоций средствами музыки» он выделяет общие закономерности музыкального характера: «медленный темп и минорная окраска..., медленный темп и мажорная окраска..., быстрый темп и минорная окраска..., быстрый темп и мажорная окраска» [4, с. 143], которые активно влияют на эмоциональный фон занятий.

Учёные Европы, исследуя влияние различных музыкальных направлений на любителей двигаться под музыку, установили, что наибольшее положительное воздействие оказывает «Симфония № 4, часть 4» Людвига Ван Бетховена. А любая классическая музыка снижает уровень гормона стресса - кортизола - и балансирует сердечные сокращения, чего не скажешь о других музыкальных предпочтениях. О восстановительном воздействии музыки на человеческий организм знали в стародавние времена.

Мелодия лежит в основе музыки. Разнообразие мелодии передается направлением мелодических рисунков. Они воспроизводятся движением рук или всего тела: на восходящую мелодию выполняются движения вверх и «от себя», на нисходящую - наоборот, движения к низу, «к себе». На волнообразный мелодический рисунок следует чередовать движения вверх и вниз, и наоборот.

Многие научные работники обращают свой взор на характер исполнения музыкального произведения, каков он: отрывистый или слитный. При выполнении быстрых, резких движений, применяется отрывистый характер исполнения, а при амплитудных и плавных – слитный.

Песни и танцевальные мелодии, эмоционально позитивно окрашенные произведения наиболее предпочтительны на занятиях физической культурой и спортом.

Ю.Г. Каджаспиров рекомендует всё занятие обернуть музыкаль-

ным звучанием, применяя встречающую, вработывающую, лидирующую, успокаивающую и провожающую мелодии.

Исследования авторов, занимающихся музыкальным оформлением занятий, констатируют факт развития координации, выносливости, быстроты умения ориентировки в пространстве.

Что касается вуза, то следует отметить, что «вуз отличается от школы содержанием обучения и воспитания, изменением их форм. Основная функция вуза – формирование личности специалиста» [5, с. 210], чему способствуют занятия физической культурой с применением различных методик и форм обучения, украшая занятия музыкой.

Для формирования собственного мнения о применении и воздействии музыки на студенческую молодёжь было предложен опросный лист для обучающихся в СГУГиТ. Всего в анкетировании приняли участие 126 человек. На вопрос о присутствии музыки до, во время и после занятия, 76% респондентов ответили отрицательно, подчеркнув то, что преподаватель не акцентирует внимание на подготовке музыкального сопровождения. Популярную музыку для самостоятельных занятий предпочитает 44% ребят, около 30% используют рок, 11% предпочитают классическую музыку и 15% не имеют музыкальных предпочтений. Меньше половины, около 30 % занимающихся двигательной активностью, осознают оздоровительный, положительный эффект классической музыки, но крайне редко используют её. Больше половины студентов проголосовали за занятия с музыкальным сопровождением, но их предпочтения оказались не в пользу правильной музыки.

Обсуждение

Подобное анкетирование проводилось силами студентки НГМУ Ларионовой С.Н. Его результаты немногим отличаются от ответов студентов СГУГиТ, тем самым демонстрируя определённый уровень культуры студентов, уровень подготовки и возможностей преподавателей физической культуры и тренеров, в необходимости знаний о музыкальном пространстве и встраивании его в двигательную активность человека.

Заключение

«Физическая культура - сфера социальной деятельности, направленная на сохранение и укрепление здоровья, развитие психофизических свойств человека в процессе осознанной двигательной активности» [6, с. 154].

Музыка – феномен, всегда и всюду сопровождающий человека.

Она может убить или возродить, затормозить развитие умственных и душевных качеств или дать толчок к росту, раскрывать души и добро-сердечие, влиять на формирование гармоничного телосложения и ощущения счастья, помочь справиться с нагрузкой и выиграть соревнования.

Синтезируя данные научной литературы и анкетирования, мы сделали выводы. Преподаватели используют на занятиях и в процессе тренировки музыку, но это носит малоорганизованный характер и слабо влияет на обучающегося. Мелодичные занятия мотивируют на выполнение движений, повышают настроение и результаты. Использование музыки на занятиях предполагает владение элементарной музыкальной грамотностью педагогом и должно найти отражение в учебном плане физкультурных и педагогических вузов.

Литература

1. Харуки Накамура, Японская йога для начинающих, версия документа от 06.12.2017 [20:35:02]. <https://profilib.net/chtenie/59502/kharuki-nakamura-yaponskaya-yoga-dlya-nachinayuschikh-2.php>
2. Казначеев С.В., Лопатина О.В., Боголюбова Ж.Ю., Казначеев В.П. Опыт преподавания физической культуры в нефизкультурном вузе // Высшее образование России. – М.: ППП «Типография «Наука». - 2013. - №8-9. – С. 101-105.
3. Скотт К. Музыка и ее тайное влияние в течение веков. Munchen.: Hirshammer Verlag GmbH Frankfurter Ring, 1995. – С. 247.
4. Петрушин В.И. Музыкальная психотерапия. - М.: «Владос», 1999.
5. Ковалева М.И. Воспитание: традиции и перспективы: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием в рамках V Сибирского педагогического семинара – Новосибирск: изд. НГПУ, 2010. – С. 209-216.
6. Лопатин В.А. Проблемные аспекты физической культуры и спорта в вузе // Глобальные процессы в региональном измерении: опыт истории и современность / Материалы XI Международная научная конференция Интерэкспо ГЕО-Сибирь-2015. – Новосибирск: СГГА, 2015.

КРИТЕРИЙЛІК БАҒАЛАУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ПСИХОЛОГИЯЛЫҚ-ПЕДАГОГИКАЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Ғұмарова А.Е., Саданова Ж.К., Мукашева К.М.

Қазақстан–Американдық еркін университеті, Өскемен, Қазақстан

Оқушылардың білім жетістіктерін бағалау мәселесі өзінің өзектілігін жоғалтпайтын тақырыптардың бірі. Ал қазіргі таңдағы білім беру саласындағы тың өзгерістер бұл мәселеге де жаңа көзқарастардың қалыптасуын тудырып отыр.

Білім беру жүйесіндегі өзгерістерге негізделген әлемдік дамудың негізгі үрдістері мыналар болып табылады:

- қоғам дамуының қарқындылығы;
- постиндустриалдық, ақпараттық қоғамға көшу, мәдениаралық өзара қатынас ауқымының кеңеюі;
- халықаралық ынтымақтастық нәтижесінде шешілуі мүмкін ғаламдық проблемалардың туындауы және өсуі;
- қоғамның демократиялануы;
- экономиканың қарқынды дамуы, бәсекелестіктің өсуі;
- адам капиталы мәнінің артуы.

Оқытудың дәстүрлі өнімсіз стилін ығыстыру және оқушылардың танымдық белсенділігі мен өзіндік ойлауын қамтамасыз ететін жаңа дамытушы, сындарлы білім беру моделіне көшу әлемдік білім берудің стратегиялық бағыттарының бірі болып табылады.

Жаңашылдық балалардың білімін бағалауына да өзгерістер енгізуде, яғни оқушылардың білімі критериалды бағалаумен анықталады. Әлемде білім беру ісінің нәтижесін бағалай білудің өзіндік тәжірибесі қалыптасқаны белгілі. Бұл ретте біз үшін оқушының қаншалықты білім алғандығы емес, оның алған білімін өмірлік тәжірибеде қаншалықты пайдалана алғандығы маңызды болып отыр. Ал біздің еліміздегі білім жүйесінде басым жағдайда оқушылар өздерінің алған теориялық білім деңгейімен бағаланып, сонымен ғана шектеліп жататыны белгілі. Осы орайда оқушы білімін критериалды бағалау – педагогтарға нақтылық алып келетін бірден – бір жүйе. Критериалды бағалау жүйесінде ең маңызды нәрсе – оқу процесінің өзі, сол арқылы оқушы өзін – өзі бағалауды үйреніп, өз білімінің артықшылығы мен кемшіліктерін көріп, әрі қалай қалай дамыту керек екендігін түсінеді, яғни бұл жүйеде оқушының қалай жұмыс жағаны, қалай ойлағаны бағаланады.

Кез-келген жаңалық алғаш қолданысқа енгенде түсінбеушілік пен қорқыныш сезімін бірге ала келетіні белгілі. Критериалды бағалау жүйесі алғаш еліміздегі мектептерге ене бастағанда педагогтар қау-

ымы дағдарып қалды десек те болады. Көптеген педагогтар қауымы оны қабылдаудан және өз тәжірибесінде қолданудан бас тартты.

Жана жүйе оқушылардың оқуға деген қызығушылығын жоғарылатуға өз септігін тигізеді деген үміттеміз. Балдық жүйемен бағалау өте тиімді. Тиімділігі білім деңгейі үш түрлі оқитын баланың негізгі бағасы анықталады. Мысалы: Мақсат толық, нық беске оқиды, Сәуле орташа бес, сондай ақ Арман толық төрттен сәл жоғары оқитын оқушы болғандықтан оған да көтермелеп бес деген баға қойылады, яғни біз оны арық бес немесе көтермеленген бес дейміз. Осы үш оқушының балдық жүйе арқылы негізгі біліміне баға қойылып, орташа мен жоғарлатып қойылған бес иелері толық немесе нық беске ұмтылады.

Критериалды бағалаудың мақсаты: мектепте оқыту сапасын жоғарылату және мектеп бітірушілердің білімін халықаралық стандартқа сәйкестендіру. Критериалды бағалаудың міндеттері: сабақтың әр бөліктеріндегі әр оқушының дайындық деңгейін анықтауға; бағдарламаға сәйкес оқу мақсаттарын орындау қабілеті; жеке оқушының даму жетістігін бақылауға, оқушының білім алу барысындағы қателіктері мен олқылықтарын айқындауға; әртүрлі жұмыс барысындағы алған өз бағасының әділдігіне көзін жеткізуге; оқу бағдарламасының тиімділігін саралауға; сабақ үдерісі мен білімнің меңгерілуі туралы оқушы мен мұғалім және ата ана арасындағы кері байланысты қамтамасыз етуге.

Критериалды бағалау технологиясы оқушы бойындағы үрейленуді басады және мұғалімді “төрешілік” қызметінен босатып, оқушы бойында өзін - өзі бағалау, өз іс әрекетіне баға беру, жауапкершілік қабілетінің дамуына ықпал етеді.

Критериалды бағалау жүйесі бұрынғы бағалауға қарағанда қалыптастырушы және жиынтық бағалаумен ерекшеленеді. Қалыптастырушы бағалау оқытуды, әдістерді және осы мүмкіндіктерді іске асыру түрлерін жақсарту мүмкіндіктерін анықтауға бағытталған болса, жиынтық бағалау мақсатты баға қою және сертификаттау немесе оқытудың алға жылжуын тіркеу үшін оқыту қорытындысын шығару үшін қажет.

Мұндай бағалау кезінде өзінді басқа адаммен салыстыру шарты жоқ, сондықтан критерий түрлері бойынша мүмкіндігіңді бағалап, жетістікке жету жолдарын қарастыру. Сондай ақ критериалды бағалау жүйесінің өзіндік тиімділігі бар:

- заман талабына сай бәсекеге қабілетті,білімді іске, ойлау жүйесі дамыған, логикалық тұжырым жасауға бейім, еркін ойлай алатын жеке тұлғаны қалыптастырады;

- жеке жұмыстар жүргізу арқылы білім дәрежесін, ой өрісін әрі

қарай дамытады;

- оқушылардың білім сапасын арттырады;

- оқушының тұлғалық белсенді позициясына бағыттауға мүмкіндік беретін бірден бір бағалау жолы;

- тұлғаның өзіндік жауапкершілікке, тұғырлы нәтижеге, бағытқа жеткізетін, шығармашыл бағалау жүйесі.

Мұғалімдер оқытудың мақсаты оқушы нені білуі керек? Оқушы не істеуі керек? Оқушы нені түсінуі керек? Нені қолданатыны жайында білудің маңыздылығын өзара талқылау барысында белгілей алады. Баланың білімі әділ бағалануы үшін критерий құру арқылы бағалау жүргізудің тиімділігін, критерийдің балаға әсерін, критерий кезінде бала ізденетін, талпынатын және мұғалімнің бойында ұстамдылықтың болуын өз сабақтарында өзекті мәселе деп санаған дұрыс.

Сабақта мұғалімдер өз көзқарастарын дәлелдерін, өзара пікір алмаса отырып, бір – бірінің жұмыстарын формативті бағалау арқылы оқушының білімін әрі қарай дамыту жолдарын, бағалау модулін кері байланыс әдісінің бір тармағы деп қарап келеді. Қалыптасушы бағалауда мұғалімнің кәсіби біліктілігі жоғары болуы шарт.

Өзін-өзі бағалау – өз әрекеттері мен дамуына баға беру, оларды сыни көзқарас тұрғысынан талдау қабілеті, өз тәжірибесін кәсіби қызметпен байланыстыру әрекеттері оқушыда рефлексия дағдысы қалыптасқандығын көрсетеді. Өзін – өзі бағалау және сыныптастарын бағалау оқушыларға ойлайтын және оқитын тұлға ретінде өзінің білімін, ағымдағы тапсырмаларды түсінуге, оқыту үдерісін жақсартудың жолдарын сезінуге мүмкіндік бере отырып, оқыту үдерісінде жетістікке жетуге мүмкіндік береді. Ол өзін - өзі сыйлау сезімін, оқу үшін өзінің ынталануы мен жеке жауапкершілігін арттыруға үлес қосады.

Өзін-өзі бағалау жұмысын кестелер арқылы жүзеге асыру да тиімді болар еді. Мысалы: оқушының өзін - өзі бағалау кестесі, өзінің нікірталасқа қатысуын бағалау кестесі, топтық жұмыстарды бағалау кестесі, “ойды қортындылау” тәсілін бағалау кестесі және топ жұмысын бағалау кестесін құру.

Ал, критерийлер құру арқылы бағалауда оқушы ізденеді, талпынады, ойланады және ұмтылады, яғни оқуды жақсарту үшін өзара әрекеттесе отырып жұмыстарын өзара бағалауға үйренеді. Оқушылар ұсынылған критерийлерді түсінбей қалмас үшін бағалау критерийлері түсіндіріліп, талқылауды ескерулері тиіс. Оқушылар өзінің жеке жұмысына немесе бір - бірінің жұмысына жай ғана баға қойғаннан гөрі, өзара бағалаудың, өзін-өзі бағалаудың маңызы зор. Ондағы мақсаты оқушыларға өз жұмыстарының сапасын көтеруге қызықтыру және оны жақсартудың мүмкіндіктерін талқылауға көмектесу.

Өзара бағалау оқушыларға бір - бірін қолдайтындай, қажетті кері байланысты орнатуға көмектеседі, ол оқушыларға сөйлесу, талқылау, түсіндіру және бір - бірін сыни бағалау мүмкіндігін қамтамасыз етеді. Тиімді жасалған өзара бағалау алдағы уақытта оқу кезеңінде оқушылардың одан әрі алға ұмтылуға деген жауапкершіліктерін дамытуға көмектеседі.

Өзін-өзі бағалау стратегияларының жалпы сипаты - белгілі бір критерийлердің болуында. Өзін-өзі бағалау және өзара бағалау нақты критерийлерді қажет етеді. Олар:

- не тексерілуге тиіс екенін түсіну;
- оқушыларға өзінің жұмыстарын қайта қарауға мүмкіндік беру;
- оқушыларға өзінің жеке мақсаттарын анықтауға және өз жұмыстарын жақсарту үшін не істеу керектігін анықтауға көмектесу үшін керек.

Бұлар өз кезегінде оқушылар жұмыстарының сапасын арттырады және жұмыстарын әрі қарай дамуына жол ашады. Өзара бағалау нәтижесінде оқушылардың адал бағаға көздері жетіп, бәсекелестік тудырып, өз деңгейлерінің жоғары болуына талпынады, келесі жолы қате жібермей, жіберген қателерінің дұрыс жауабына көңіл қояды, білім алуға ұмтылады. Сондықтан да сабақта бағалаудың әр түрін қолдану жақсы нәтиже береді деген тұжырым өте орынды.

Қазіргі таңда мұғалім оқушыға алдын ала бәрін өзі дайындап бермеуі тиіс, оқушы өзі ізденуі қажет. Ал, мұғалім оқушының оқуын, ақыл – ой дамуын ұйымдастыруы, оған бақылау жасауы қажет. Бұрын оқушы сабақты тек тыңдап қана отырса, енді ол – ізденуші, ойланушы, тың жауап беруші және өз ойын дәлелдеуші. Ал, мұғалім осы әрекетке бағыт беруші, ұйымдастырушы. Ол үшін мұғалім заман талабына сай, өз білімін жетілдіріп, біліктілігін арттыруы керек. Өйткені, оқушыға білімнің сапалы берілуі мұғалімдердің білім деңгейіне байланысты. Сондықтан әр ұстаз «мен қабілетті және жан – жақты шәкірт тәрбиелей алатын ұстаз келбетіне лайықпын ба?» деген сын тұрғысынан қарауы тиіс.

Қазіргі заман талабы білім беру барысында өз ісіне жауапкершілікпен қарайтын және өзіне жоғары талаптар қоя білеті жаңашыл ұстаз болуды қажет етіп отыр. Жаңашыл ұстаз - оқушылардың білімін ғана бағалап қана қоймай оқушылардың алға жылжуын қадағалауды, оқушыны үйрету барысында бағалауды және оқушының үйренуіне бағытталған бағалар қоюдың қажеттігін де түсіне білуі тиіс.

Әдебиеттер

1. Оспанова Б., Әлжанова Г. Оқыту үрдісіндегі өзара бағалаудың маз-

- мұны // Білім технологиялары, 2015. - №6. - Б. 6-8.
2. Қалақбасова Н. Білімді бағалаудың заманауи әдістері // Педагогика мәселелері, 2016. - №7, 8. - Б. 26-33.
3. Тазабекқызы Н. Бағалаудың оқушы психологиясына әсері // Ұлағат, 2016. - №6. - Б. 94-102.

ЖАҢАРТЫЛҒАН БІЛІМ БЕРУ БАҒДАРЛАМАСЫ АЯСЫНДА АКТ ОҚЫТУ ЖОЛДАРЫ

Садыкова А.Е.

*«8 жалпы білім беретін орта мектеп» КММ, ШҚО Аягөз ауданы,
Ақтоғай стансасы, Қазақстан*

XXI ғасырда еліміздің білім және экономика саласында ақпарат құралдары кеңінен қанат жайды, білім жүйесінде жаңартылған бағдарлама аясында бағдарлама енгізіліп отыр. Елбасымыз Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаевтың халқына Жолдауында: «XXI ғасырда ақпараттық қоғам қажеттілігін қанағаттандыру үшін білім беру саласында төмендегідей міндеттерді шешу керектігін атап көрсетеді: компьютерлік техника, интернет, телекоммуникациялық желі, электрондық және телекоммуникациялық құралдарды, мультимедиялық электрондық оқулықтарды оқу үрдісіне тиімді пайдалану арқылы білім сапасын көтеру», - деп басты міндеттерді атап көрсетті [1, 28]. Яғни, білім беру ордаларында оқушылардың ақпараттық-коммуникациялық құзыреттеліктерін дамытуға аса назар аударылып, білім саласын жаппай ақпараттандыру жүйелі қолға алына бастады.

Қазақстан Республикасы Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан Республикасында білім беруді және ғылымды дамытудың 2016-2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасында» сапалы орта білім беруге тең қол жеткізуді қамтамасыз ету зияткер, дене бітімі және рухани жағынан дамыған, табысты азаматты қалыптастыру қажеттілігі айтылған. Және орта білім беру мазмұнын жаңарту мектеп оқушыларының бойында «Мәңгілік Ел» жалпы ұлттық патриоттық идеясының рухани-адамгершілік құндылықтарын, салауатты өмір салты мәдениетін қалыптастыру міндеттеріне тоқталған [2, 17].

Халықаралық білім беру стандартына сәйкес Қазақстан Республикасының білім беру жүйесіне жаңартылған бағдарлама енгізілуде. Жаңартылған оқу бағдарламасы Елбасы Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаевтың нұсқаулығымен білім беру жүйесін жанартау мәселесін қолға алынып отыр. Осы нұсқаулық негізінде барлық аймақтардағы мектеп

мұғалімдерін жаңартылған бағдарлама аясында оқыту жүргізілуде. Осыған орай Білім беру мазмұнын жаңарту білім берудің қазіргі заманғы үрдістерін және қазақстандық білім берудің үздік практикасын кіріктіруге бағытталған.

«Біз бүкіл елімізде әлемдік стандарттар деңгейінде сапалы білім беру қызметіне қол жеткізуге тиіспіз. Қазіргі таңда ақпараттық-коммуникациялық технологиялар біздің елімізде де жоғары қарқынмен дамып келеді. Білім беруде жаңа технологиялық әдістермен қатар жаңа ақпараттық технологияларды да қолданудың мүмкіндігі жасалып отыр», - деп Елбасы өз Жолдауында айтқандай [3, 8]. Білім беру бағдарламасындағы ұлттық стандарттарға, бағалауға, оқулықтар мен оқыту әдістеріне қатысты білім беру саласындағы өзекті құндылықтар мен мақсаттар мектеп оқушыларының жалпы үлгерімін арттырады, сондай-ақ инновация мен көшбасшылықты енгізу үшін талап етілетін дағдыларды дамытады. Сонымен қатар, ұлттық сананы қалыптастыруды және ауқымды халықаралық тәжірибемен өзара әрекеттесуді көздейді.

Бүгінгі қоғам ақпараттың, инновацияның жан-жақты дамыған қоғамы болғандықтан, білім ордаларында оқушылардың ақпараттық-коммуникациялық құзыреттіліктерін, білім, білік, дағдыларын қалыптастыру негізгі орта және жалпы орта білім беретін мектеп бағдарламасында жетекші орын алып отыр, сондықтан да бұл әлемнің біртұтас ғылыми бейнесін қалыптастырудағы ақпараттың /АКТ/ маңызын айғақтап отыр.

«Қазақстанның Үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» 2017 жылғы 31 қаңтардағы Қазақстан Республикасы Президентінің Жолдауында: «Біздің міндетіміз – білім беруді экономикалық өсудің жаңа моделінің орталық буынына айналдыру. Оқыту бағдарламаларын сыни ойлау қабілетін және өз бетімен іздену дағдыларын дамытуға бағыттау қажет», -деп міндеттелген еді [4, 21].

Қазіргі кезде табысты болу үшін оқушыларға білім қандай қажет болса, дағды да сондай қажет деген ойдың жақтастары көбейіп келеді. Бұл оқушылардың ақпаратты есте сақтап, алған білімдерін ұғынуын, түсінуін және әртүрлі салада қолдана білуін талап етеді. Білімді дәл осылай қолдану оқушыларға «XXI ғасыр дағдысы» деп жиі айтылып жүрген кең ауқымды құзыреттілікті меңгеруге мүмкіндік береді. Бұл ретте құзырет «жай ғана білім мен дағдыдан анағұрлым күрделі. Ол белгілі бір жағдайларда психологиялық ресурстарды (оның ішінде дағдылар мен өмірлік ұстанымдарын) жұмылдыра және соған сүйене отырып, күрделі міндеттерді шеше білу қабілетін қамтиды. Мысалы, тиімді қарым-қатынас құру қабілеті жеке адамның тіл білуіне, ақпа-

раттық технологиялар саласындағы тәжірибелік дағдыларына және оның өзгелермен қарым-қатынас құра алуына сүйенетін құзырет болып табылады» [5, 8].

Жаңартылған оқу бағдарламаларында оқушылардың бойында қалыптастыру көзделетін төмендегідей құндылықтар мен дағдылар анықталған (1-кесте).

1 кесте. Құндылықтар мен дағдылар

Құндылықтар	Дағдылар
шығармашылық және сын тұрғысынан ойлау; қарым-қатынас жасау қабілеті; өзгелердің мәдениетіне және көзқарастарына құрметпен қарау; жауапкершілік; денсаулық, достық және айналадағыларға қамқорлық көрсету; өмір бойы оқуға дайын болу	сын тұрғысынан ойлау; білімді шығармашылық тұрғыда қолдана білу қабілеті; проблемаларды шешу қабілеті; ғылыми-зерттеу дағдылары; қарым-қатынас дағдылары (тілдік дағдыларды қоса алғанда); жеке және топпен жұмыс істей алу қабілеті; АКТ саласындағы дағдылар

Осы құндылықтар мен дағдыны жетілдірудің бір жолы – оқытудың жаңа технологияларын қолдану. Осындай аса қажетті технологиялардың бірі – ақпараттық - коммуникациялық технологиялар. Ақпараттық технология – қазіргі компьютерлік техника негізінде ақпаратты жинау, сақтау, өңдеу, тасымалдау істерін қамтамасыз ететін математикалық, кибернетикалық тәсілдер мен қазіргі техникалық құралдар жиыны.

АКТ-ның негізгі мақсаты – оқушыны қазіргі қоғам сұранысына сай, өзінің өмірлік іс-әрекетінде дербес компьютердің құралдарын қажетті деңгейде пайдаланатын жан-жақты дара тұлға ретінде тәрбиелеу, яғни оқушыны ақпараттық қоғамға бейімдеу. Заманауи АКТ құралдарымен жұмыс істеу оқушыларды ұқыптылыққа, нақтылыққа, берілген тапсырмалардың нәтижелі орындалуына, басты мәселеге назар аудара білуге баулиды, сондай-ақ, АКТ құралдарымен жұмыс істеу барысында оқушылардың өзінің жеке іс - әрекетін дұрыс жоспарлауға, дұрыс шешім қабылдай алуға тәрбиелейді.

Білім беруде АКТ-ны пайдалану оқушылардың қазіргі заман талабына сай АКТ-ны, электрондық оқулықтарды және интернет ресурстарды пайдалану оқушының білім беру үдерісінде шығармашылық қабілеттерін, ақпараттық-коммуникациялық құзыреттіліктерін дамытуға мүмкіндік береді.

АКТ-ны қолдануда оқу үрдісінің тиімділігін қамтамасыз ету үшін не қажет?

- бір қалыптылықты пайдаланбау;
- деңгейлер бойынша (білу, пайдалану, қолдану) оқушылар әрекетін алмастырып отыру;
- баланың ойлау (зерделеу) қабілетін дамытуға бағытталу, яғни елестету, салыстыру, байқағыштық жалпыдан негізгіні айыра алу, ұқсастықты табу қасиеттерін дамыту;
- әр баланың жеке қабілеттерін ескеріп отыру;
- жеке, жұппен, топпен орындайтын тапсырмаларды қарастыру.

Өз сабақтарымда жаңартылған білім беру бағдарламасының мақсат, міндеттеріне орай АКТ-ны жүргізуде оқытудың тың әдістерін қолданудамын. Қазіргі заманауи білім жүйесіндегі басты мақсаттар: оқушының сындарлы ойлауына жол ашып, алған білімдерін кез келген уақытта, кез келген ортада қолдана алатындай болуы үшін қызмет етудемін.

5-сынып. Сабақ үлгісі

Сабақтың тақырыбы	Біздің айналамыздағы ақпарат.
Сабақта қол жеткізетін оқу мақсаттары	5.2.1.1 Әр түрлі формадағы ақпаратты атап шығу және көрсету
Сабақ мақсаттары	Барлық оқушылар үшін: Әр түрлі формадағы ақпараттың түрлерін біледі Көпшілік оқушылар үшін: Әр түрлі ақпаратты ажыратады, ақпаратты сақтай алады. Кейбір оқушылар: Әр түрлі ақпараттың түрлерін көрсетеді, қолдана алады.
Бағалау критерийлері	Әр түрлі ақпараттың Әр түрлі ақпараттың анықтамасын біледі, түрлеріне мысал келтіре алады, ақпаратты сақтайды, өңдейді, жеткізеді.
Тілдік мақсат	Таңбалық, дыбыстық, бейнелік, сигналдық
Құндылықтарды дарыту	Адамгершілікке, ұқыптылыққа баулу
Пәнаралық байланыстар	Ағылшын тілі, математика, орыс тілі
Алдыңғы меңгерілген білім	Ақпарат дегеніміз не? Ақпаратты қайда сақтаймыз?
Сабақ барысы	
Сабақтың басы	Психологиялық ахуалды қалыптастыру. «Шаттық шеңбері», топқа бөлу Үй тапсырмасы. «Өрмекшінің торы» әдісі. -Ақпараттың неше түрі бар?

Білу	-Ақпаратты қалай сақтаймыз? -Зиянды ақпараттар қандай болады? -Ақпаратты қайдан аламыз? т.б.
Түсіну	«Бірге ойлаймыз» -Адам ақпараттың қандай түрлерін қолдана алады? -Адам ақпаратты қалай және қайда сақтайды? -Жеткізушіден қабылдаушыға қандай ақпарат берледі? - Ақпаратты қабылдайтын сезім мүшелері туралы не білеміз? - Сезім мүшелерінің ақпаратты қабылдаудағы маңызы туралы не түсіндік?
Сабақтың ортасы Қолдану «Миға шабуыл»	Атау туралы үш сұрақ. 1. Қайда? Бұл терминдерді бұрын қайда және қандай мағынада кезіктірдіңіздер? 2. Қалай? Өз тәжірибеңде бұл атауларды қолданудың мысалдарын келтіре аласыз ба? 3. Қандай? Осы сабақта бұл атаулар қандай қолданыста болады деп ойлайсыздар? Практикалық жұмыс: «5 жолды өлең» әдісі /ақпарат туралы/ Деңгейлік тапсырмалар орындату.
Рефлексия	«Бір ауыз сөз» /сабақты бағалау/ «Менің баспалдағым» /өзін-өзі бағалауы/
Қорытынды	«Мидың суретін салу» /сабақта меңгерген ақпараттарды жаздыру/ Үй тапсырмасын беру. Шығармашылық тапсырмаларды аяқтау.

Қорыта келе, жаңартылған бағдарлама АКТ-ны пайдалану барысында қол жеткізген нәтиже:

- Оқушылар ақпараттық технологияны меңгеруді, заманауи құрылғылармен жұмыс жасауды үйренді;

- оқушының өз ойын қалыптастыруға, сыни ойлауын дамытуға мүмкіндік берді;

- оқушылар бұрын алған ақпараттарды өңдеп, жаңаша қолдануға, шығармашылық қабілеттерін танытуға мүмкіндік алды;

- оқушылардың пәнге деген қызығушылықтары артты;

- АКТ құралдарымен жұмыс жасауға, өзі шешім қабылдауға, кездескен кедергілерді бірлескен топтың көмегімен шешуді үйренді;
- өзін-өзі, бірін-бірі бағалауға, сыни көзқарас танытуға дағдыланды.

Әдебиеттер

1. Назарбаев Н. Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту – Қазақстан дамуының басты бағыты. Қазақстан халқына Жолдауы.// «Егемен Қазақстан» газеті. 27 қаңтар, 2012 ж.
2. Қазақстан Республикасы Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан Республикасында білім беруді және ғылымды дамытудың 2016 - 2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы». 01.03. 2016 ж., № 205.
3. Жаңа әлемдегі Жаңа Қазақстан. Елбасы Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. Өскемен қ, 15 наурыз, 2007 ж.
4. Қазақстан Республикасы Президенті Н.Ә. Назарбаевтың халқына Жолдауы. «Қазақстанның Үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» 2017 жылғы 31 қаңтар.
5. Мұғалімге арналған нұсқаулық. «Назарбаев Зияткерлік мектептері» ДББҰ Педагогикалық шеберлік орталығы, 2016 ж.

БАҒАЛАУ ТҮРЛЕРІ ЖӘНЕ ОҚУШЫЛАРДЫҢ ОҚУ НӘТИЖЕЛЕРІН БАҒАЛАУДЫ ЖОСПАРЛАУ

Әділбекова Ж., Саданова Ж.К.

Қазақстан–Американдық еркін университеті, Өскемен, Қазақстан

Қазіргі таңда оқушылардың оқу нәтижелерін бағалау мәселесі өзекті болып отырғандықтан біз осы тақырыпты зерттедік. Кез-келген оқушы мұғалімнің оқушылардың жауаптарына сай әділ баға қойғанын қалайды. Мұғалімдерге тұлғалық баға бергенде де бағалауда әділдік, шынайылық танытатындарды жоғары санатқа жатқызатыны белгілі. Олай болса, болашақ мұғалім ретінде біз де оқушылардың білімін, іскерлігі мен дағдысын бағалау мәселесіне байланысты ақпаратпен қарулануымыз керек деп ойлаймыз.

Оқушылардың оқу жетістіктерін әділ және шынайы бағалау жүйесі, білім беру мазмұнының ажырамас бөлігі болып саналады.

Көптеген ғылыми еңбектерде осы уақытқа дейін білім мен білікті тексерудің түрлі әдістері қолданылып келді. Алайда тарихи даму процесінде бағалаудың түрлері мен тәсілдері, бақылау-өлшем іс-шарала-

ры, оның мазмұны, оқушыларға әсері, ынталандыру элементтері және басқа факторлар өзгеріп отырды. Ол сол замандағы жүйенің талабы мен өміршеңдігіне байланысты болғаны анық.

Қазіргі уақытта білім беру процесінің жүйелі болуы керек екеніне ешкім күмән келтірмейді, олай болмаған жағдайда оның нәтижелігі төмендейді. Оқыту-тәрбиелеу жұмыстарын дұрыс бағыттап отырып қана оқушылардың бірін-бірі толықтырып отыратын қайшылықсыз педагогикалық әсерге қол жеткізуге болады. Онымен қоса, осы процесс аясындағы әр әрекет мақсатты бағытталған, яғни белгілі бір мақсатқа қол жеткізуге бағытталған және соған жетуге жетелейтін болуы керек.

Білім беруге қойылған талаптардың қарапайымдылығына қарамастан, оларды толықтай жүзеге асыру қиындығы жоғары объективті және субъективті себептерге келіп тіреледі. Сол арада, бірыңғай оқыту-тәрбиелеу кеңістігіндегі нақты оқу орнының аясында, білім алушы тұлға нысанда болған жағдайда қалыптастыру міндеті өте өзекті болып табылады.

Соңғы жылдары білім беру мекемелерінің алдына қойылған мақсат – жеке тұлғаны қалыптастыру. Осы орайда бағалау мәселесінің өзектілігі арта түседі. Өкінішке орай, оларды шешудің отандық педагогикадағы дәстүрлі жолдары әрдайым жүзеге аса бермейді. Себебі ол қазақстандық тарихи процестерден бастау алатын жаһандық сипаттағы (ақпараттық өркениетке ауысу баспалдағы), жеке көзқарастағы маңызды өзгерістерге байланысты.

Аталмыш мәселені шешудің екі жолы бар.

Біріншіден, оқыту процесінің түпкі мақсаты мен одан шығатын міндеттерді, оны кезеңмен жүзеге асырудың стратегиясын, оның аясындағы оқушылармен арақатынастың принциптерін анықтау қажет. Бұл жергілікті билік өкілдері деңгейінде мемлекет арқылы жүзеге асырылады. Бұл процесс қоғамның сұранысына берілген жауабы, сондықтан жалпықоғамдық сипатқа ие емес. Басқа сөзбен айтқанда, мектеп бітірген адам географиялық және әлеуметтік-стратегиялық көзқарастан нақты әлемде тұруы, ал бұл әлемдер бір-бірінен ерекшеленетіндіктен, оған көз жұмып қарау өскелең ұрпақ пен оның ата-анасының алдында мектептің абыройына нұсқан келтіру дегенді білдіреді. Алайда, көрсетілген мақсаттар мен міндеттердің арасындағы айырмашылық ұлттық білім кеңістігінің бірлестігін бұзбас үшін қағидаттық сипатта болмауы қажет.

Екіншіден, бір пән аясында, сондай-ақ білім беру мекемесінің аясында түрлі элементтер мен сабақ беру әдістерінің арасында өзара байланыс орнауы; белгілі бір мақсаттарға жету және нақты білім мін-

деттерін шешу негізінде бір бірімен байланысуы; оқу процесі мекемесінің аясында әр әдістемелік құраманың орнын мақсатты анықтау. Бұл жерде жаңа әдістемелік элементтер әзірлеу туралы емес, білім технологиясының айтылған мақсаттары мен міндеттеріне жауап беретін қолданыстағы әдістемелерді мақсатты жинақтау туралы айтылып отыр.

Оқушының минималды деңгейден жоғары білім жетістігін бағалау үшін дәстүрлі мөлшерленген жүйе қолданылады. Сондықтан оқушылардың білімі мен біліктілігін тексеру мен бағалау екі түрлі деңгейде жүргізілуі керек – міндетті және көтеріңкі.

Қазіргі мектептерде бақылаудың мынадай түрлері пайдаланылады: алдын ала бақылау, ағынды бақылау, мерзімді және қорытынды бақылау.

Алдын ала бақылау оқушының бастапқы сауаттылық деңгейін анықтау үшін жүргізіледі.

Ағынды бақылауда әр сабақ сайын жүргізуге болады, сондықтан оны жүргізуде бақылаудың жедел әрі әртүрлі әдістері мен формаларын қолдану керек. Мұндай бақылау оқушының оқу әрекетін, оның оқу материалды қаншалықты игергенін, үй тапсырмасын қаншалықты дұрыс орындауын, оқу біліктілігі мен дағдысының қалыптасқанын көрсетеді.

Мерзімді бақылау (тақырыптық) әдетте курс бойынша үлкен тақырыпты немесе бөлімді аяқтаған кезде, тоқсанның соңында жүргізіледі. Мұндай бақылаудың мақсаты белгілі тақырып бойынша оқушының алған білім деңгейін анықтау. Сондай – ақ мерзімді бақылауды тақырыпты бекіту барысында оқушылардың көп қате жіберген мезетте де өткізуге болады.

Мұндай жағдайда түзетулер жасап, оқушының біліктілігі мен дағдысын тағы да толықтыруға арналған түсіндірме жұмыстары жүргізілуі керек

Мерзімді бақылауды жүргізгенде төмендегідей шарттар орындалуы тиіс:

- оқушыларға бақылау болатын мерзімді алдын ала хабарлау керек;
- алдын ала бақылаудың мазмұны мен формасы түсіндіріледі;
- оқушыға бағасын көтеру үшін қайта тапсыру мүмкіндігі берілуі керек.

Мерзімді бағалауды өткізу формасы әртүрлі болады – жазбаша бақылау жұмысы, тест, сынақ, компьютерлік бақылаушы программа т.б. Мұғалімнің өзі дайындаған бланкіде жазылған тестерді немесе компьютерлік тестерді пайдалануына болады.

Қорытынды бақылау оқу жылының соңында, оқытудың келесі са-тысына көшуге байланысты өткізіледі. Мұндай бағалаудың мақсаты – оқуды ары қарай жалғастыруға қажетті білім деңгейін анықтау.

Көп жылдар бойы бағалау оқушының жетістіктерін басқа оқу-шының нәтижесімен салыстыру арқылы жүзеге асырылып отырды, ал бұл бағалаудың бірқатар кемшіліктері бар:

- педагогтерге, ата-аналарға және оқушыларға түсінікті болатын білім беру жетістіктерін бағалайтын нақты өлшеулердің жоқтығы;

- педагог әр оқушының жетістігін алдын-ала айқындалған өлшеу-лер негізінде емес, жалпы сыныптың орташа білім деңгейіне қарап ба-ғалайды;

- оқушыларға қойылған баға оқу бағдарламасының жекелеген бө-лімдері бойынша алынатын нақты білімді, білікті, дағдыны көрсете алмағандықтан, әр оқушының жеке білім алу траекториясын анықтау-ға мүмкіндіктің болмауы;

- қорытынды баға қоюда ағымдағы бағалар есепке алынады, бірақ ол оқытудың қорытынды нәтижесін әділ бағалау болып табылмайды;

- оқыту процесінде мұғалім мен оқушы арасында тығыз байланыс болмағандықтан, оқушының білім алуға деген белсенділігі төмендей-ді.

Бағалау жүйесі және оқушылардың оқу жетістіктерін тіркеу білім беру процесінің құрамдас бір бөлігі болып табылады. Бағалау жүйесі оқытудың мәселелерін диагностикалаудың және оқушы және мұғалім мен ата-ананың арасында кері байланыс жасаудың негізгі құралы.

Сонымен бағалау оқыту нәтижесін анықтау үшін қолданылатын тәсіл, оқушының берілген тақырыпты меңгерудегі кемшіліктерін жо-юда, оның үлгерімінің нәтижелі болуына ықпал ететін фактор. Баға-лау, көбінесе, баға қоюдың синтездік түрі (1-5 дейінгі ранг) арқылы жүзеге асады. Сондай - ақ, мектеп тәжірбиесіндегі бағалау баға қою-мен ғана шектелетін тәсіл емес, ол материалды меңгеру, меңгермеу факторымен қатар оның себептерін анықтауға мүмкіндік беретін оқы-тудың маңызды құрамды бөлігі болып табылады.

Оқушыға және оның ата-анасына қойылған бағасы түсінікті және маңызды болуы үшін дамыта оқытудың маңызды міндеттерінің бірі болып саналатын өзіндік бақылау мен бағалау тәсілдерінің оқушы ал-дын-ала меңгеруі қажет. Өзін-өзі бағалаудың басты мазмұнына өз әре-кетін реттеу және жөндеуде тұлғаның белсенді қатысуы жатады.

Бірақ өзін-өзі бағалауды осындай тар шеңберде қарастыру жеткі-ліксіз. Оқушы белсенділігін ояту мен бірге, оқушының өзіндік баға-лауды қажетсінуге баулу, өзін-өзі бағалауға бейімдеу және қалыптас-тыру қажет. Сөйтіп, өзіндік бағалау білімді игерудің ғана емес, алған

білімді пайдалана білу тұрғысынан да білім алудың процессуалдық қырының жетілуіне жағдай туғызады. Бұл жерде оқушы бұрынғы тәжірбиелеріне сүйеніп, оқуды әрі қарай нәтижелі жалғастыруға мүмкіндік беретін білім деңгейіне қойылатын талаптарды басшылыққа алып отырады.

Өзін-өзі бағалау бойынша оқушылар жұмысының психологиялық мағынасы жөнінде ХХІ ғасырда француз философы Мишель Монтень жасаған тұжырым бойынша “Кез келген адам қандайда бір істі атқарудан бұрын ол алдымен кім және не нәрсеге бейім екенін білуі қажет” деген. Ал оқушы өзінің білім шекарасының қайдан өтетінін біле бермейді. Өзінің нақты нені білмейтінін біліп алмай, нені білу керектігін түсінбейді және оны білу үшін ұмтылмайды да.

Мұғалімнің негізгі міндеттерінің бірі - баланың өзіне баға беруге дағдыландыру үшін оған бағалау өлшемдерін түсіндіру.

Бастауыш мектеп кезеңінде оқу әрекеті жетекші болады. Бұл өте қиын әрекет, оған бала көп жыл уақытын және үлкен күш-жігер жұмсайды. Оқу әрекеті күрделі құрылымды және қалыптасудың ұзақ жолынан тұрады. Оның негіздері оқудың алғашқы жылдарынан-ақ қаланады. Мектептегі оқыту ересектермен баланың қатынастарының жаңа жағымен, ереже - қағидаларды қадағалау, ғылыми түсінік ұғымдарды қабылдауымен сипатталады.

Сонымен баға қою білімді және шеберлікті талап етеді. Баға бала өміріндегі маңызды оқиға. Баға арқылы бала өзі туралы ойын реттеп, сыныптағы беделін нығайтады. Сондықтан мұғалім баға қоюға өте мұқият болуы керек. Бірінші сыныпта баға қоймауға болады, басқа сыныптарда байқау, жарыс, ойындар ұйымдастырып, әр баланың өз орнын анықтауына көмектеседі.

Бағалау, бұл оқушылардың үлгерімі жөніндегі мәліметтерді жинақтау және сараптау. “5” деген баға оқу бағдарламасының мазмұнын терең және толық білетін, оқу материалындағы теория мен фактіні ажырата алатын, жауабын өз бетімен жүйелі етіп құрастыратын, анықтама, ұғымдарды түсінетін, тілдік нормаларды сақтап сенімді, қатесіз, жауап беретін қосымша материалдар қолдана алатын, ойы оралымды оқушыға қойылады. “4” бағасы ұғым, ереже, анықтамаларды дұрыс түсініп, дәлелдей алатын, бірақ кейбір жерлерін нақты айтпайтын, жекелеген қате жіберетін оқушыға қойылады. “3” бағасы оқу материалындағы негізгі ережелерді, тәуелділіктерді үстірт түсінген, ой пікірлерді талдай алмайтын, жауабы жүйесіз, мұғалім көмегімен жауап беретін оқушыға қойылады. “2” бағасы білімі жүйесіз негізгі мен көмекшіні, теория мен фактіні ажырата алмайтын, жаттанды сөйлейтін, бағдарламаны игеруге мүмкіншілігі жоқ, бағдарламаның материалын тү-

сінбейтін оқушыға қойылады.

Мектеп жасындағы балалардың білім алуға деген ынталарын тудыратын және арттыратын үрдіс – бағалау. Ал бағалаудың өзектілігі бүгінгі танда болашақ ұстаз болуға дайындалып жүрген бізді де, сонымен қатар сол салада еңбек етіп жатқан педагогтарды да қатты ойландыратыны сөзсіз.

Әдебиеттер

1. Қалақбасова Н. Білімді бағалаудың заманауи әдістері // Педагогика мәселелері, 2016. - №7, 8. - Б. 26-33.
2. Зейнуллина А., Аманжолова Ж. Бастауыш сынып оқушыларының оқу жетістіктерін бағалау // Педагогика мәселелері, 2016. - №2. - Б. 18-21.
3. Қазыбаева К., Асылбаева Ж. Критериалды бағалаудың тиімділігі мен маңыздылығы. // Бастауыш мектеп, 2015. - №6. - Б. 5-6.
4. Қазыбаева К., Асылбаева Ж. Критериалды бағалаудың тиімділігі мен маңыздылығы. // Бастауыш мектеп, 2015. - №6. - Б. 5-6.

ИНФОРМАТИКА САБАҒЫНДА ОҚУШЫЛАРДЫ ФУНКЦИОНАЛДЫҚ САУАТТЫЛЫҚҚА БАУЛУ АРҚЫЛЫ АҚПАРАТТЫҚ-ҚҰЗЫРЕТТІЛІКТЕРІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ

Тезекова С.М.

*«8 жалпы білім беретін орта мектеп» КММ, ШҚО Аягөз ауданы,
Ақтоғай стансасы, Қазақстан*

«XXI ғасыр – ақпараттандыру ғасыры» деп біріккен ұлттар ұйымының шешімімен аталғандай, “Жаңа ақпараттық технология арқылы білім мазмұнын жаңартуды” ұстаным еткен қоғамда оқушылардың функционалдық сауаттылығына назар аударылуда. Елбасымыз Н.Ә. Назарбаевтың халқына Жолдауында: «Ұлттың бәсекеге қабілеттілігі бірінші кезекте білім деңгейімен айқындалады», - деп айтқандай [1, 23], өркениетті елдердің қатарынан көрініп, бәсекеге қабілетті отыз елмен иық тірестіру үшін сауатты ұрпақ керек. «Адам байлығының – ең тамашасы білім. Барлығы соған ұмтылады, бірақ ол өзі келмейді», - деп Әбу-Райхан әл-Бируни айтқандай, сапалы білім – ол болашағымыздың кепілі, сондықтан да ертеңгі болашақ – білімді, «көкірек көзі ашық» ұрпақтарымыздың қолында екендігі сөзсіз.

Қазақстан Республикасының президенті Н.Ә. Назарбаевтың: «Балаларымыздың, жалпы барлық жеткіншек ұрпақтың функционалдық

сауаттылығына да зор көңіл бөлу қажет. Балаларымыз қазіргі заманға бейімделген болуы үшін бұл аса маңызды», - деген сөзі жастарымызға арналып отыр [2, 18]. Қазіргі таңда қоғамды ақпараттандыру кеңінен өріс алып, ақпарат құралы экономиканың, ғылымның, мәдениеттің дамуының негізгі шарттарының біріне айналды.

Қазіргі заман талабына сай қоғамдағы білім беру ордалары білім жүйесін ақпараттандыруды мақсат ете отырып, төмендегідей міндеттерді қойып отыр:

- Білім сапасын арттыру;
- Әлемдік білім беру кеңістігіне ену;
- Орта білімді ақпараттандыру;
- Интернет жүйесін пайдалану;
- Электрондық оқулықтар;
- Қашықтықтан басқару [3, 48].

Қазіргі білім беру ордаларына ақпараттық жүйені жан-жақты меңгерген, заман талабына бейім, шығармашылық ізденістегі, озық педагогикалық технологияларды жете меңгерген мұғалім қажет. Білім беруді ақпараттандыру үрдісі мұғалімнің ақпараттық құзіреттілігіне, сауаттылығына талап қоя отырып, жаңа ақпараттық технологияны өз қызметтеріне еркін пайдалана білуіне, электрондық оқулықтарды тиімді қолдана білуге жол ашады. Яғни, оқушының бойында ақпараттық құзыреттілікті қалыптастыруда: ақпараттық жүйеге бейім, тілін тауып, еркін меңгергендер үшін әлемнің кез-келген жерімен тілдесіп, еркін хабар алысып, интернеттік жүйені, электрондық оқулықтарды тиімді пайдалануға мүмкіндік туып отыр. Сонымен қатар оқушының шектеусіз қабілетін дамыта алатындай білім берудің әлемдік кеңістігін құруға қабілетті бола білуі шарт. Бұдан мұғалімнің мамандық шеберлігі анықталады.

Жаңартылған білім беру бағдарламасы мен білім жүйесінің модернизациялануы болашақ ұрпақтың функционалдық сауаттылығы мен шығармашылық қабілеттерінің дамуына жол ашып отыр. Мемлекеттік жалпыға міндетті білім беру стандартында: «ана тілінде ауызекі және жазба тілде сауатты сөйлеу дағдыларын жетілдіруді, коммуникативтік құзыреттілігін қалыптастыруды, оқудағы және жазудағы функционалдық сауаттылығын дамытуды», - деп көрсетілгендей [4, 31], оқушылардың ақпараттық құзыреттілігі мен функционалдық дағдыларын қалыптастыру жүктеліп отыр. Сондықтан да осы мақсатпен Елбасымыз Н. Назарбаев 2012 жылғы 27 қаңтардағы «Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту – Қазақстан дамуының басты бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауында мектеп оқушыларының функционалдық сауаттылығын дамыту бойынша бес жылдық ұлттық жоспарды қа-

былдау жөнінде нақты міндет қойған еді. Функционалдық сауаттылықты дамытудың жалпы бағдары Қазақстан Республикасында білім беруді дамытудың 2011-2020 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасында анық көрсетілген. Ондағы басты мақсат жалпы білім беретін мектептерде Қазақстан Республикасының зияткерлік, дене және рухани тұрғысынан дамыған азаматын қалыптастыру, оның физикалық құбылмалы әлемде әлеуметтік бейімделуін қамтамасыз ететін білім алудағы қажеттіліктерін қанағаттандыру болып табылады.

Функционалды сауаттылық – адамдардың әлеуметтік, мәдени, саяси және экономикалық қызметтерге белсене араласуы, яғни бүгінгі жаһандану дәуіріндегі заман ағымына, жасына қарамай ілесіп отыруы, адамның мамандығын әрдайым жетілдіріп отыруы. Функционалдық сауаттылықты қалыптастыру - қай пәнді алмайық басты талаптарының бірі. Ал оқушының сауатты ойлауы, сауатты жазуы берілген білім мазмұны мен тыңғылықты жүргізілген әдіс-тәсілдерге, оны ұйымдастырудағы мұғалімнің шеберлігіне де байланысты. Педагогикалық білімдерге негізделетін тиімді оқу мен оқытудың түйінді тоғыз қағидаты:

- Оқушыға бүкіл өміріне жеткілікті білім береді;
- Білімді арттырады;
- Алдын ала зерттеу мен тәжірибеге негізделеді;
- Оқытуды қолдайды;
- Оқыту үшін бағалау мен оқытуды бағалауды қолданады;
- Оқушының іскерлікпен белсенді қатысуына ықпал етеді;
- Әлеуметтік және жеке процеске ықпал етеді;
- Мазмұндық оқытуды жүзеге асырады;
- Кәсіби дайындық деңгейін жетілдіреді

Өз сабақтарымда АКТ-ны қолданудың тиімді әдіс-тәсілдерін пайдаланамын. Соның ішінде: компьютер, ноутбук, электронды оқулықтар, видеопроектор, ұялы телефон, планшет, ауқымды ақпаратты сақтағыш құрылғылар, интербелсенді тақта, фотоаппарат, интернет, т.б. Сабақ барысында оқушылардың ақпараттық құзыреттіктері мен функционалдық сауаттылықтарын қалыптастыруды мақсат етемін.

АКТ-ны қолданудың тиімділігі:

- Оқушының еркін ойлауына, логикалық есептерді құруына мүмкіндік береді;
- Ақыл-ойын, логикалық ойлауын дамытады;
- Функционалдық сауаттылыққа жетелейді;
- Ақпараттық –коммуникациялық құзыреттіліктерін жетілдіреді;
- Шығармашылық ойлауын, белсенділіктерін арттырады;
- Топпен, жұппен жұмыс жасауға төселтіреді;

- Өзін-өзі бағалау, бірін-бірі бағалауға дағдыланады;
- Пәнге деген қызығушылықтары артады.

АКТ-барлық пәннің тетігі болып тұрғаны ақиқат, қай пәнді алмаңыз сабақ мезгілінде тақырыпқа сай интернет желісінен мәлімет іздеуді талап етеді. Оқушыларға іздендіру, зерттеу бағытында деңгейлік тапсырмалар ұсынылады, мұндай жұмыстар нәтижесінде оқушылар бір-бірінен интернет желісін қолдану жолдарын үйренеді, алған материалды іріктеуге, талдауға, қолдануға, ортақ нәтиже шығаруға дағдыланады. Тапқан жаңа өнімдерін презентациялар, топтың алдына шығып қорғайды. Бұл оқушылардың ақпарат құралдары арқылы тың деректермен танысуына, ғылыми хабарламалар жасауына жол ашады. Сондай-ақ видеороликтер мен презентациялар оқушылардың таным қабілеттерінің артуына, оқытылатын оқу материалына және пәнге қызығушылықты арттырады. Презентациялар бір жағынан оқушыларға жаңа материалды (иллюстрация, фотосуреттер, бейнелік, дидактикалық материалдар, т.с.с.) көрнекті түрде көрсету құралы болса, екінші жағынан, мұғалімдерге тақырыпты меңгертуде және оны қолдану арқылы оқушының қабылдау, түсіну, танымдық ойлау процесін жеңілдетеді.

Сабақтағы оқушының білімін бағалау мақсатында қолданылатын тест жұмысын алуда да ақпараттық құралдардың тиімділігі зор. Тест шешуде интернет желісін қолдана отырып, дербес сыныптың бір уақытта нәтижесін шығару да уақытты үнемдеуге әкеледі. Енді бір жағы оқушылар өзін-өзі интернет желісіндегі тест арқылы бағалауға белсенділік танытады. Бұл әдіс қазіргі таңда барлық пәндерде мұғалімнің шеберлігіне сай қолданылып отыр. Ұялы телефонды пайдалана отырып, өз білімін бақылау, бағалау мақсатында тест шештірудің де маңызы зор. Әрине, бұл тапсырмалар бағдарламаға сай тақырыптың соңында жүргізіліп отырғаны тиімді. Ең бастысы оқушылар ұялы телефонды қалай, қай уақытта, қанша мөлшерде қолдану сынды қағидаттарды естен шығармауы тиіс. Ал сабақта жиі қолданып жүретін флеш-карталардың тиімділігі: қай пәнде болмасын оқушыға ауқымды тапсырмаларға немесе тест жұмыстарына дайындық кезінде берілетін материалдарды алдын ала дайындалу үшін флеш-картаға салып беру маңызды. Бұл оқушыға қандай бағытта дайындық қажет екендігін түсінуге көмектеседі. Оқушылардың функционалдық сауаттылығын дамыту әр пәнде де қажет, олай дейтініміз оқушы алған білімін кез келген уақытта, кез келген орында қолдана алуға дайын болуы шарт. Сондықтан да мұғалімнің де оқушыны осы бағытта дағдыларын дамытуда қолдау көрсетуі ұтымды болмақ.

Қазір «жаңа заман буыны» бүгінгі жастарымыз ақпарат құрал-

дарына аса қызығушылық танытуда, қай ортада көрсеңіз де қолына ұялы телефон, планшет т.б құралды ұстаған қауымды көресіз. Алайда біздің мақсатымыз: орынды қолдану, ойлы қолдану, тиімді және тиімсіз жағын бағамдай білу. Осы мақсатта оқушылардың ақпараттық құзыреттеліктерін қалыптастыру үшін мұғалімдердің өзінен бастап осы дағдыны дамытуды қолға алған жөн.

«Қазіргі заманда жастарға ақпараттық технологиямен байланысты әлемдік стандартқа сай мүдделі жаңа білім беру өте қажет», - деп Елбасы Нұрсұлтан Әбішұлы айтқандай, халықаралық білім беру стандартына сәйкес білім беру жүйесінде жаңартылған бағдарлама енгізілуде. Осы бағдарламаның басым бөлігі оқушының білімді өз еркімен алуына, яғни функционалдық сауаттылығын дамыту дағдыларының артуына жол ашады [1, 29].

«XXI ғасыр – ақпараттандыру ғасыры» деп біріккен ұлттар ұйымының шешімімен аталғандай, сабақта тиімді қолданылған ақпарат жүйесі оқушының білімді тереңірек алуына, танымдық қабілеттерінің артуына, функционалдық ойлауы мен сауаттылығына негіз болмақ. Ең бастысы, әр сабақта мұғалімнің жаңа ақпараттармен қарулануына, негізгі уақытты үнемдеуіне АКТ-ның тиімділігі зор.

Әдебиеттер

1. Жаңа әлемдегі Жаңа Қазақстан. Елбасы Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. Өскемен қ, 15 наурыз, 2007.
2. Назарбаев Н. Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту – Қазақстан дамуының басты бағыты. Қазақстан халқына Жолдауы.// «Егемен Қазақстан» газеті. 27 қаңтар, 2012.
3. Мектеп оқушыларының функционалдық сауаттылығын дамыту жөніндегі 2012-2016 жылдарға арналған ұлттық іс-қимыл жоспары // «Егемен Қазақстан» газеті.
4. Қазақстан Республикасында білім беруді және ғылымды дамытудың 2016-2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы. – Астана, 2016.
5. Мукушева М.А. Орта білім беру мазмұнын жаңарту бағдарламаның ерекшеліктері. - «Өрлеу» БАҰО» АҚ филиалы Қарағанды облысы бойынша ПҚБАИ, 2012.

ПЕДАГОГИКАЛЫҚ ҚАРЫМ - ҚАТЫНАС ЖӘНЕ БАСҚАРУ ЭТИКАСЫ

Құмалқанова А., Саданова Ж.К.

Қазақстан–Американдық еркін университеті, Өскемен, Қазақстан

Педагогикалық қарым-қатынас мұғалім мен оқушылардың немесе тәрбиеші мен тәрбиеленушілердің оқу-тәрбие үрдісіндегі өзара әрекеттесу, ынтымақтастық формасы. Педагогикалық қарым-қатынас вербалды, бейнелі, символдық және кинетикалық құралдардың бүкіл жиынтығын пайдалана отырып, бір мезгілде коммуникативтік, перцептивтік және интерактивті функцияларды жүзеге асырады.

Педагогикалық қарым - қатынас және басқару этикасы тақырыбында зерттеу жүргізу біз үшін қызықты. Жалпы бұл тақырып бойынша көптеген ғалымдар жан-жақты зерттеулер жүргізген. Солардың қатарында Н.В. Кузьмина, А.А. Брудный, Е.А. Климов, А.А. Бодалев, В.А. Кан-Калик, Я.Л. Коломинский, В.А. Петровский, А.А. Леонтьев т.б. өз еңбектерінде педагогикалық қарым-қатынасты мазмұны, формалары, тәсілдері бойынша сипаттаса, М.Д. Виноградова, Б.Т. Лихачев, Л.И. Новикова, И.Б. Первин және т.б. ұжымдағы жеке тұлғалар арасындағы қарым-қатынасты қарастырған.

Осы мәселе төңірегінде зерттеу жүргізген атақты ғалым Н.Д. Хмельдің концепциясы бойынша «педагогикалық процесс – педагог – тәрбиеленушілер» жүйесінің қызмет етуі, яғни оқушылар арасындағы өзараәрекеттесу барлық мәдениет байлығын меңгеруге, жас ұрпақты қоғам өміріне және қоғамдық еңбекке белсенді қатысуға дайындауға бағытталуы тиіс».

В.В. Кан-Калик педагогикалық қарым-қатынасты педагог пен оқушылардың «әлеуметтік – психологиялық өзара әрекетінің жолдары мен дағдылары кіретін жүйе» деп түсіндіреді.

Педагогикалық қарым-қатынас негізінде оқушылардың мінез-құлқы, таным дүниесі, адамгершілік позициясы қалыптасып жетіледі.

Н.В. Кузьминаның көрсетуінше, педагогикалық жүйе – қоғамдық – тарихи түсінік және педагогикалық жүйенің әр тарихи типі белгілі бір мемлекеттік, педагогикалық пен тарихи мақсаттарға жетуге бағытталған. Бұл жүйе педагогикалық ұжым ұйымдастыратын (өзінің маңызды элементі сияқты) үйренуші тұлғасын оған мақсатты, жүйелік және ұзақ мерзімді әсер ету процесінде оқыту мен тәрбиелеуді жүзеге асырады. Педагогикалық жүйенің өзінің мақсаты, міндеттері, мазмұны, құрылымы бар және мұның өзі ары қарай қарым-қатынасты, құрылымдық, функционалдық, мазмұндық сияқты түрлі бірліктерді талдау үшін айрықша маңызды. Осы кең контексте педагогикалық қа-

рым-қатынас «... оқушылардың мотивациясының дамуы мен оқу-іс-әрекетінің шығармашылық сипаты үшін, мектеп оқушысы тұлғасының дұрыс қалыптасуы үшін ең жақсы жағдай жасайтын, оқытудың эмоционалдық қолайлы климатын (жеке жағдайда, «психологиялық кедергінің» пайда болуына кедергі жасайды) қамтамасыз ететін мұғалімнің (кеңірек алсақ – педагогикалық ұжымның) оқыту процесіндегі оқушылармен қарым-қатынасы» ретінде анықталады.

Педагогикалық қарым-қатынас педагогтың жеке басы, оқушы психикасына әсер етудегі рөлі, яғни қарым-қатынас стилі арқылы әр деңгейде көрінеді.

В.С. Мухина қарым-қатынас стилін педагогтың оқушыларға әлеуметтік психологиялық әсер етуінің дара типологиялық ерекшелігі деп анықтайды.

Педагогикалық кәсіби әрекеттің тиімділігі көбінесе қарым-қатынастың қалыптасқан стиліне байланысты жүзеге асады. Әдебиеттерге талдау жасағанда педагогтық қарым-қатынас стилінде коммуникациялық тәсіл, қатынас сипаты, даралық, оқушылар ерекшелігі, әлеуметтік-адамгершілік құндылықтар, әлеуметтік рөлі мен статус көрінеді.

Ғылыми әдебиеттерде қарастырылып жүрген қарым-қатынас стилі педагогтың оқушыларға әсер етуін байқатады. Педагогтың қарым-қатынасындағы авторитарлық стиль педагогтың позициясымен сипатталады. Онда педагогтың оқушылардан бағынуды талап етуі, не іс-әрекетті күшпен орындатуы, жазалау тәсілдерін қолдануы, оқушылар инициативасын табан асты етуі, оқушылар мүмкіншілігінен тыс жетістікке үміттенуіне әсер ету, тәрбиелеу тәсіліне айналады. Мұндай жағдайда оқушылардың өз мінез-құлқын, жүріс-тұрысын реттей алмауы, қорқыныш-үрейлі күй кешуі, кез-келген іс-әрекетке қызығушылық, ниет, мотивтің болмайтындығы талай зерттеулерде белгілі болған.

Педагогикалық қарым-қатынастың демократиялық стилі педагог пен оқушылардың бірдей белсенді позициясын қамтамасыз етеді. Педагог оқушылардың жағымды эмоцияларды қажетсінуі мен өзінің ішкі мүмкіндіктерін шығаруға мүмкіндік жасайды. Мейірім, достық негізіндегі дара стиль арқылы оқушылардың өз-өзіне сенімді болуын, адамгершілік құндылықтарды қалыптастыруы, дамытуы мүмкін болады. Мұнда педагог сендіру және иландыру тәсілдерін пайдаланып қарым-қатынас құрады.

Педагогикалық қарым-қатынастың либералды – босаң стилі негізінде оқушылардың өз міндеттерін түсінбеуі, мінез-құлқын, жүріс – тұрысын реттей алмауы, топтық жағдайға бейімделе алмауы сияқты

негативтер болады. Бұл педагогтың кәсіби әлсіздігімен, енжарлығымен түсіндіріледі.

Жоғарыда аталған қарым-қаынас стилдерінің педагогикалық үрдісте қолданыс табуы педагогтардың шеберлігіне байланысты. Кезкелген педагог осы стилдерді өз орнымен, ұтымды қолдануға тырысуы керек. Тек бір ғана түрін таңдап алып, қалған қарым-қатынас стилдеріне жағымсыз көзқарас таныту педагогтың оқу-тәрбие ісіндегі әлсіздігін білдіреді. Дегенмен, әрбір педагогтың қарым-қатынас сферасында барлық стилдер қолданылғанымен бірі басымдылау болады.

Педагогикалық қарым-қатынастың өзгешелігі ең алдымен, оның көп объектілі бағыттылығынан көрінеді. Ол тек үйренушілердің өзара әрекеттесуінің өзіне олардың тұлғалық дамуы мақсатына бағытталмаған, сондай-ақ, педагогикалық жүйенің өзіне негіз болып табылатын, оқу білімдерін игеруді ұйымдастыруға және осы негізде шығармашылық іскерліктерді қалыптастыруға бағытталған. Осыған орай, педагогикалық қарым-қатынас кем дегенде үш бағыттылықпен сипатталады: оқудағы өзара әрекеттесудің өзіне, үйренушілерге (олардың қазіргі жағдайлары, дамудың болашақтағы бағыттары) және игеру пәніне (меңгеру).

Сонымен қатар, педагогикалық қарым-қатынас оның субъектілеріне үш жақтық бағдарлануымен де анықталады: тұлғалық, әлеуметтік және пәндік. Мұғалім (оқытушы) қандай да бір оқу материалын игеруде бір ғана үйренушімен жұмыс істей отырып, үнемі оның нәтижесін сыныпта отырғандарға бағдарлайды, және керісінше, сыныппен, яғни фронталды жұмыс істей отырып, әр үйренушіге әсер етеді. Сондықтан, педагогикалық қарым-қатынастың өзіндік ерекшелігі аталған сипаттамалардың бүкіл жиынтығымен айқындала отырып, тұлғалық бағдарланған, әлеуметтік бағдарланған және пәндік бағдарланған қарым-қатынас элементтерінің органикалық үйлесімінен көрінеді. Қарым-қатынас көпжақты және көпфункционалды құбылыс, оның сипаты өзара әрекеттесудің өзін анықтайды.

Қарым-қатынасты қарастырудағы түрлі келістерді талдау негізінде қарым-қатынастың неғұрлым сәйкес стилі іс-әрекетшіл, демократиялық, достық стилі болып табылды. Педагогтар қауымы өздерінің педагогикалық шеберліктерін жетілдіріп, шығармашылығын арттыруға байланысты іс-әрекеттерді жүзеге асыру арқылы кәсіби қарым-қатынасын шыңдау талабын да орындайды. Қазіргі таңда білім беру мекемелеріне өз пәнін жетік меңгерген, педагогикалық қабілеттерге ие, оқушылардың жан-дүниесін жақсы түсінетін және олармен жоғары деңгейде қарым-қатынасқа түсе алатын, мәдениетті, эрудициясы жоғары, еңбекке құлшынысы бар, жаңа әдістемелік құралдарды

игерген шебер мұғалімдер қажет.

Қарым-қатынас барысында жеке адамның әлеуметтену үрдісі жүреді, соның нәтижесінде оның қоғамдық рухани және материалдық құндылықтарға жақындау және дәстүрлермен танысу жағдайы қалыптасады. Адам қарым-қатынас үрдісінде жеке тұлғалық ерекшелігін көрсетеді, өзі үздіксіз қарым-қатынаста болатын қоғамға енеді. Коммуникация әрбір адамның әрекет барысындағы субъектісіне айналып, табиғат пен дүниені таниды, олармен қарым – қатынасты дамытады. Сөйтіп, іс-әрекет барысында тұлғаның ішкі мәдени дамуы бірте-бірте қалыптаса бастайды.

Болашақ мектеп мұғалімдерінің педагогикалық қарым – қатынас мәдениетін қалыптастыру мәселесі ұлттық мәдениетімізді дамытуға, ұлттық құндылықтар мен мәдени мұраларымыздың мәнін түсіну, тарихты зерделей отырып жан-жақты дамыған, рухани мәдениетті жеке тұлға тәрбиелеуде маңызы зор. Осыған байланысты жоғары оқу орындарында болашақ дене тәрбиесі мұғалімдерін даярлау барысында педагогика идеялары негізінде педагогикалық қарым-қатынас мәдениетін қалыптастыруды кәсіби даярлықтың ажырамас бөлігі ретінде қарастыру қажет.

Әдебиеттер

1. Мәмбетов М. Педагогикалық қарым – қатынас мәдениеті // Қазақстан мектебі, 2007. - №8.
2. Омарова Р.С. Жоғары оқу орындарында студенттердің танымдық ізденімпаздығын қалыптастыру. – Алматы, 2002.

ОҚУШЫЛАРДЫҢ АУЫЗША - ЖАЗБАША ТІЛДЕРІН ДАМУДА, ТІЛ ДАМУ ЖҰМЫСТАРЫНДА ДИАЛОГТІК ОҚИТУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ

Мамбетова М.С.

*«8 жалпы білім беретін орта мектеп» КММ, ШҚО Аягөз ауданы,
Ақтоғай стансасы, Қазақстан*

XXI ғасыр – жаһандану ғасыры. Осынау білім, ғылымның жаңартылған заманында әлемде болып жатқан өзгерістер еліміздің экономикасына ғана емес, білім беру саласына да өз игі әсерін тигізуде. Әлемдік білім беру кеңістігіне енуді көздеп отырған еліміз үшін «Мұғалімдер оқушыларды XXI ғасырға қалай дайындайды?» деген сұрақтың маңызы зор, келелі мәселе болып отыр. Осы мәселені шешуде Қазақ-

стан Республикасы педагог қызметкерлерінің біліктілігін арттырудағы деңгейлік бағдарламаның мазмұны зор. Сындарлы оқыту теориясын қамтыған бағдарлама оқушының алған білімін кез келген ортада, кез келген уақытта қолдануын мақсат етеді, яғни заманға сай білімді ғана емес, сыни көзқарасы қалыптасқан, жаңа қоғамға сай жаңашыл идеяларды меңгерген, кәсіби білікті маманды дайындау көзделіп отыр.

Білім беру парадигмасы өзгеріп отырған заманда оқушылардың ауызша-жазбаша тілдерін дамыту маңызды орын алады. Бұл орайда тіл дамыту жұмыстарының, сондай-ақ кіріктіріліп берілген сабақтар тиімді болмақ. Тіл дамыту жұмыстарын жүргізу арқылы оқушылардың ауызекі сөйлеу тілін машықтандырса, ал жазбаша сөйлеу әрекеттері, сауатты, көркем жазу, шығармашылық бағыттағы жазба жұмыстарын орындау арқылы жетілдіруге болады.

Қазіргі оқыту жүйесінде оқушылардың ауызша-жазбаша тілдерін дамытуда диалогтік оқытуды ұйымдастыру тиімді болып отыр. Негізінде білім алу диалог арқылы беріледі де, оқушылардың сабақта түрлі жұмыстарды орындау кезінде өзара байланыс пен келісушілікті қабылдау деңгейін білдіретін қызметтің қалайша жанасатынына байланысты болады. Мұғаліммен және басқа оқушылармен әңгімелесу – оқушының қызмет белсенділігін қамтамасыз ететін және түсінігін дамытатын маңызды құрал.

Ғылыми-зерттеу нәтижелері сабақта диалогтің маңызды рөл атқаратынын көрсетті. Мерсер мен Литлтон өз еңбектерінде диалог сабақта оқушылардың қызығушылығын арттырумен қатар, олардың білім деңгейінің өсуіне үлес қосатындығын атап көрсетеді [1, 71].

Мерсердің зерттеуіне сәйкес, әңгімелесу оқушылардың оқуының ажырамас бөлшегі болып табылады. Ғалым әңгіменің үш түрін: әңгіме-дебат, кумулятивтік әңгіме, зерттеушілік әңгіме. Ал отандас ғалым Выготский өзінің «Ой мен тіл» атты еңбегінде оқу үшін әңгімелесудің маңызды екендігін тілге тиек етеді. Оның оқуда сөз, сөйлеу негізгі рөл атқаратындығы туралы пікірі тәжірибеге негізделген зерттеулермен дәлелденген.

Қазақ тілі сабағында оқушылардың ауызша, жазбаша тілдерін дамытуда тіл ұстарту жұмыстарының маңызы:

- грамматикалық ережелерді меңгеруге;
- грамматикалық ережелерді тәжірибеде қолдануға;
- шығармашылық жұмыстарды орындауға;
- ауызша, жазбаша ойларын еркін жеткізуге;
- сауатты жазуға, шығармашылық ойлауға;
- көркем әдебиетпен жұмыс жасауға дағдыландырады.

Тіл дамыту жұмысында ауызша сөйлеу мен жазбаша тілдің бір-

бірімен байланысы басты орын алады. Жазбаша тіл дамыту жұмысына қарағанда ауызша тіл дамыту оңайлау болып келеді. Себебі оқушы жазғанда тек ойын жеткізіп қана қоймайды, оны дұрыс, сауатты жазуға тырысады, тыныс белгісін сөйлем интонациясына қарай қояды үйренеді.

Қазіргі білім беру жүйесінде де оқушының функционалдық сауаттылығына, ауызша, жазбаша сөйлеу тілдеріне аса зер саланып отыр. Қазақстан Республикасының 2015 жылға дейін білім беруді дамыту тұжырымдамасында жеке тұлғаның өзін-өзі тануына, өзін-өзі дамытуына, өзіндік шешімді тұжырымдар жасай білуіне жол ашылған. “... жылдам өзгеріп отыратын дүние жағдайларында алынған терең білімнің, кәсіби дағдыларының негізінде еркін бағдарлай білуге, өзін-өзі іске асыруға, өзін-өзі дамытуға және өз бетінше дұрыс, адамгершілік тұрғысынан жауапты шешімдер қабылдауға қабілетті жеке тұлғаны қалыптастыру», - деп атап көрсетеді [2, 7]. Яғни, сауатты, білімді, жан-жақты дамыған жеке тұлғаны баулуды мақсат етіп отыр.

Оқушылардың ауызша-жазбаша тілдерін дамытуда, диалогтік оқытуды ұйымдастыруда, оқушылардың дарын көзін ашуда, көркем тілін дамытуда, жазба жұмыстарына жұмылдыруда тіл дамыту жұмысының маңызы зор. Тіл дамыту - оқушылардың ойлау қабілетінің, сөйлеу шеберлігінің негізі, шығармашылықтың көзі. Өтіліп отырған тақырыппен тығыз байланыста, мақсатты түрде жүйемін жүргізілген ауызша, жазбаша тіл дамыту жұмыстары оқушының тілін ұстартуда, шығармашылық жұмыстарға жұмылдыруда, білімін көтеруде маңызды. Тіл дамыту жұмыстары оқушының өнімді іс-әрекетіне, өз бетімен ізденісіне, шығармашылық ой еңбегіне негізделеді. Тіл дамытудың басты құралы - сөздік қор, сол сөзді көркем, ойлы түрде қолданып қана қоймай, оны емлеге сай дұрыс жаза білуге дағдыландыру да көп еңбектенуді қажет етеді. Оқушылардың сөздік қорлары неғұрлым бай болса, соғұрлым сауатты жазу дағдылары артатындығын ғалым Қ. Жолымбетовтің мына пікірі дәлелдей түседі: «Орфографияны үйретуде оқушылардың сөздік қорын байыту шешуші орын алады. Оқушылардың сөздік қоры неғұрлым мол болса, орфографиялық сауаттылығы да соғұрлым жетіле түседі. Сөз арқылы білімі артады, ойлай білу қабілеті дамиды» [3, 71].

Төменде өз іс-тәжірибемізде тиімді пайдаланып жүрген тіл дамыту жұмыстарына негізделген шығармашылық бағыттағы тапсырмалар жүйесін ұсынып отырмыз. Қазақ әдебиеті, 7-сынып.

Сабақтың тақырыбы: Сабақтың тақырыбы: Абай Құнанбаев
«Қансонарда бүркітші шығады аңға»

Ауызша тапсырма	Жазбаша						
Білу. «Құсбегілік» өнер туралы не білеміз? /пікірлесу/	«Бүркітші-бүркіт-түлкі» әрекеттері. «Қансонардағы із...» Қосымша деректер пайдаланып жазбаша жазу.						
Түсіну. «Бүркітті баптау да – өнер, ғылым» /бүркітшіге қойылатын талаптар/	Өлеңге аннотациялық талдау жасау, мәтіннен үзінділерді келтіріп жазу.						
Қолдану. Мәтіннен саятшылық өнерді суреттеген жерлерді қолданып, ауызша баяндау.	«Абай – суреткер ақын». Ақынша «қыран құсты сипаттау, өзін қалай суреттер едің?» <table><tr><td>Ақынша суреттеу</td><td>Өзімше суреттеу</td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>	Ақынша суреттеу	Өзімше суреттеу				
Ақынша суреттеу	Өзімше суреттеу						
	Талдау. Салыстыру жұмысы. «Ұлылар үндестігі» іздендіру жұмысы: «Қыран бейнесі көркем әдебиетте...» т.б. <table><tr><td>Абай</td><td>Ғ.Мүсірепов</td><td>Қ.Мырзалиев</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	Абай	Ғ.Мүсірепов	Қ.Мырзалиев			
Абай	Ғ.Мүсірепов	Қ.Мырзалиев					
	Жинақтау - Мәтіннің көркемдік ерекшелігі, көркем тілі. - Ақынның суреттеу тәсілі. - Ақын шешімі, көзқарасы.						
	Қара сөзге айналдырып жаз <table><tr><td>Бүркітші іс-әрекеті</td><td></td></tr><tr><td>Бүркіт</td><td></td></tr><tr><td>Түлкі</td><td></td></tr></table>	Бүркітші іс-әрекеті		Бүркіт		Түлкі	
Бүркітші іс-әрекеті							
Бүркіт							
Түлкі							

	Бағалау. «Бүркітші», қыран бүркіт т.б сурет салу, немесе шағын шығарма жазу. - Қазіргі таңдағы құсбегілер туралы не білесіңдер? /ой толғау жазу/
--	--

Қорытындылай келгенде, тіл дамыту жұмыстарын тақырыпқа сай үйлестіріп алудың тиімділігі зор. Сондай-ақ пәнаралық байланыс арқылы тіл дамыту жұмыстары оқушылардың ауызша, жазбаша шығармашылық жұмыстармен айналысуына негіз болады. Оқушыларда диалогтік оқыту арқылы жаңа ақпаратты табу, өңдеу, қолдану сынды әрекеттерді жүзеге асырылса, салыстыру, талдау жұмыстарында жаңа өнім жасауға қол жеткізеді. Жоғарыдағы жазылғандай, егер әр сабақта оқушының ауызша, жазбаша сөйлеу әрекеттерін тиімді ұйымдастыру жолға қойылса, онда оқушылардың сапалы білім алулары мен шығармашылық жұмыстармен айналысуына кеңінен жол ашылады. Бұл қазіргі өз-өзіне сенімді, өз-өзін тани білетін, өзін-өзі, бірін-бірі оқытатын жеке тұлғаны қалыптастыруға да негіз болмақ.

Әдебиеттер

1. Мұғалімге арналған нұсқаулық. «Назарбаев Зияткерлік мектептері» ДББҰ Педагогикалық шеберлік орталығы, 2016.
2. 12 жылдық оқыту мәселелері. Қазақстан Республикасында жалпы орта білім беру жүйесін дамытудың негізгі бағыттары. - Астана, 2006.
3. Жолымбетов Қ. Орфографияны игерудің негіздері. – А., 1975.
4. Қазақ әдебиеті. 7-сынып.

Қ. БІТІБАЕВАНЫҢ «ОЙ ТАСТАУ, ОЙЛАНТУ, ОЙЛАУ» ТЕХНОЛОГИЯСЫ АРҚЫЛЫ ОҚУШЫЛАРДЫҢ ЗЕРТТЕУШІЛІК ҚҰЗЫРЕТТІЛІКТЕРІН АРТТЫРУ

Мукашева М.К.

ДБА Жамбыл гимназиясы, Өскемен, Қазақстан

Әйгілі ұстаз, «Құрмет» Орденінің иегері, академик, Қазақстан Республикасының еңбек сіңірген мұғалімі, қазақ педагогикасының жарық жұлдызына айналған Қанипа Омарғалиқызының «Ой тастау, ойланту» технологиясы - жас ұрпақты жаңашылдыққа, шығармашылыққа, зерттеушілікке, құзырлыққа жетелейтін бірден-бір құрал, шам-

шырақ.

«Ой тастау, ойланту» технологиясын сөз еткенде ғалым ұстаздың мына бір пікіріне жүгінбесек болмас: «Әдебиетті оқытудың ежелден келе жатқан мақсаттары мен талаптарынан бас тарту, әсіре қызылға елітіп, «мен жаңаша оқытып жатырмын» деп, жекелеген технологиялардан үзіп-жұлып, көркем мәтін бір жақта, оның авторы, көркемдік әлемі екінші жақта, жамау-жамау, жүйесіз, сырты жылтырақ сабақтар көбеюде. «Инновациялық технология» деген термин жиі естілмей тұрған кездің өзінде оның негізгі талаптары жаңашыл ұстаздардың тәжірибесінде болды. Біздің «Ой тастау, ойланту» технологиямыз: бүгінгі сөз болып жүрген оқушыға субъект ретінде қарау; құзыреттіктерді қалыптастыруға негізделген шығармашылық тапсырмалар; оқушылардың сыни тұрғыда ойлау қабілеттерін дамыту; білімді оқушылық деңгейден өнімді, шығармашылық деңгейге дейін көтеру; дарын көздерін ашу; ғылыми - іздендіру жұмыстарына баулу мәселелеріне негізделген», - дегендей [1, 2], шығармашыл ізденістегі құзырлы тұлғаны баулуда ұстаздың «Ой тастау, ойланту» технологиясының тиімділігі өте зор.

Осы орайда ғалым ұстаздың тағы бір пікіріне жүгінбесек болмас: «Ой, ойлану, ойланту барлық пәндерге де керек. Ойсыз өмір сүру мүмкін емес. Бірақ бұл жердегі ерекше бір еске алатын мәселе - өзіндік ойлау, өзіндік пікірде жатыр. Әдебиетті оқытуда мұғалім оқушыларға көркем туынды туралы оқулық авторы, не ғалымдар пікірін қайталауда, не соны қаз-қалпында мазмұндануды мақсат етпеуі керек, ең бастысы, сол көркем туынды туралы оқушы пікірі, ойына ерекше көңіл бөлген жөн. Бұл пәннің басқа пәндерді оқытудан өзгешелігі де, күрделілігі де осында», - деп «Ой тастау, ойланту» технологиясының маңыздылығын атап көрсетеді [2, 5].

Қанипа Омарғалиқызының «Ой тастау, ойланту» технологиясымен сусындап өскен шәкірті болдым, ұстаздық еңбек жолымда «Ой тастау, ойланту, ойлау» технологиясын жүйелі түрде қолданып келеміз. Ұстаздың баға жетпес құнды еңбектері мен ғылыми мақалалары, құзырлыққа бағытталған тапсырмалар жүйесі, тың ізденістерінің өз іс-тәжірибемізде маңыздылығы зор.

Төменде қазақ тілі, әдебиет сабақтарында «Ой тастау, ойланту» технологиясы арқылы оқушылардың танымдық - шығармашылық қабілеттерін, зерттеушілік құзіреттіліктерін оятуды мақсат еткен іс-тәжірибемізді ортаға салып отырмыз.

«Әдебиет – асыл ойдың сабағы. Бала әр сабаққа ойланып келіп, сабақтан ойланып кетуі керек. Ойсыз өткен сабақ – бос, өнімсіз САбақ», - деген ұстаздың ұстанымын әр сабағымызда санамызда ұстап

қана қоймай, сол ұстанымның биігінен көрінуді мақсат ете отырып, сабақтың ғылымилығына, шығармашылық тапсырмаларды орындата отырып, әр оқушының бойындағы қабілеттерін ашуға түрткі жасаймыз. Оқушыны ойланту, өзіндік ізденіске жетелеуде ұстаздың технологиясында жиі қолданылатын КЖТ, модельдің тиімділігі зор.

«Әдебиет - сөз сабағы, көбінде сөздік әдістер арқылы білім берілетін пән. Ал айтылатын сөздің бәрі есте қала ма, жоқ па, ол – әрине, зерттеуді қажет ететін мәселе. Ал бұл модель – мұғалімнің оқытуда конструкциялық жобалау технологиясына арқа сүйенетінін көрсетеді. Өйткені оның өнімді нәтиже берері сөзсіз...», - деп Қанипа Омарғалиқызы КЖТ-на (конструкциялық жобалау технологиясына) анықтама бергендей [3, 125], әдебиет сабағында КЖТ-ның тиімділігіне көз жеткіздік. Бұл модель өтіліп отырған тақырыпты толық қамтып, әр баланың алдында жатады. Әр оқушыға әрі көмек - нұсқау, әрі дидактикалық материал бола отырып, әр баланың шығармашылық, зерттеушілік қабілетін ашуға негіз болады. Берілген бағаналар бойынша оқушылар топқа бөлініп, топ бойынша ұсынылған мәселе төңірегінде ізденеді. Бос бағыттарды оқушылардың өздері іздене отырып толтырып, дәлелді қорғайды.

«Ой тастау, ойланту» технологиясының басты талаптарының бірі - оқушылардың өзіндік ізденісі, шығармашылық қабілеттеріне жол ашу, ғылыми ізденісін ояту. Сондықтан да тапсырмалар үнемі оқушыларға алдын-ала беріліп, баланың өзіндік ойлауына, ізденісіне түрткі болады.

Қазақ тілін, әдебиетін оқытудың қай тақырыбында болмасын шығармашылық тапсырмалар бергенде оқушылардың жас ерекшелігіне ерекше көңіл бөліп отырған жөн. Ең алдымен тақырыпты меңгертудің әдіс-тәсілдерінен ізденуді мақсат етпей, оқушының жаңа білімді қабылдауына жағдай туғызуды мақсат етіп, соның тиімді әдіс-тәсілдерінен ізденген жөн. Мысалы, интерактивті әдіс-тәсілдерді басшылыққа алудың тиімділігі зор. Өз іс-тәжірибемізде тиімді қолданып жүрген іскерлік ойындарын оңтайлы пайдалана білу мақсатқа жетудің бірден-бір жолы деп есептеуге болады. Мысалы, тіл дамыту жұмыстары арқылы оқушыларды шығармашылық жұмыстарға жетелеуде, сауаттылыққа баулуда, меңгертуде «Ойлан, ізде, тап» ойынына жүгіруге болады. Бұл ойын оқушылардың ішкі мүмкіндіктерін, мұғалімге беймәлім іскерлігі, шығармашылық қабілетін ашуға әрі олардың жеке бас қасиеттерін қалыптастыру, дамытуға да түрткі жасайды. Ең алдымен, оқушыларға «Ойлан, ізде, тап» ойынының шарттарын, жүру тәртібін түсіндірген жөн. Көмек - нұсқау ретінде ол балалардың алдында жатады:

Ойлан – Ізде – Тап – Пайдалан

- Берілген модельге назар аудар. Ол жүйелі төрт қадамнан тұрады.

- Бірінші қадамыңды алдыңдағы тапсырманы түсінуге, мақсатқа қалай жету жолдарын ойлауға арна.

- Екінші қадамыңды таза ізденіске арна, бұл қадам таза еңбегіңе арналады.

- Үшінші қадамың – шешуші қадамың, өйткені өз бетіңмен тапсырма орындайсың, мақсатқа жетуге еңбектенесің.

- Төртінші қадамыңды жеңіс қадамы деуге болады. Тапқаныңды пайдалануысың, қолданағысың, соған өзің жол ашасың.

Тапсырма

1. Мұғалімдеріңнің көмегімен, өз қалауларың бойынша топқа бөлініңдер.
2. М. Әуезовтің «Абай жолы» эпопеясының «Қайтқанда» бөлімінен кісі, жер аттарын теріп алыңдар да жазып қойыңдар.
3. Жазылу емлесін түсіндіріңдер. Жазылу мен айтылуын төмендегі үлгі бойынша орындаңдар. Орфографиялық нормамен қоса орфоэпиялық нормаға да яғни дыбыс үндестігіне де ерекше көңіл бөліңдер.
4. Эпопеядан өздерің теріп алған кісі, жер аттарына ұқсас атаулар ойлап тауып, оны да жоғарғы мазмұнда талдаңдар.
5. Жұмысты орындау үшін төмендегі үлгіні басшылыққа алыңдар.

Үлгі:

Кісі аттары	Жазылуы	Айтылуы	Өздерінің үндес атаулары	Жазылуы	Айтылуы
Қамысбай	Қамыс+бай Екі түбірден құралған кісі аты.	Қамыс+пай	Айтбай	Айт+бай	Айт+пай

Сабақтың тақырыбы: М. Әуезовтің алғашқы әңгімелері. 11-сынып.

Технологиясы: Қ. Бітібаева «Ой тастау, ойланту» технологиясы, жобалап оқыту технологиясы.

I кезең. Алдын-ала берілген тапсырма: КЖТ бойынша жұмыс (диагностика)

II кезең. Кіші ғылым зертханасындағы кіші ғылыми кеңес отырысы.

I жоба. М. Өуезов алғашқы әңгімелерінің негізгі проблематикасы.

II жоба. М. Өуезов әңгімелерінің негізгі ерекшелігі, көркемдік әлемі.

III кезең. «Миға шабуыл» кезеңі.

М. Өуезовтің қорған сыздарына көзқарасы қандай? Автор қорған сыздарын қорғай ма?

Болжам	Дәлелдеме
Өуезов пейзаж арқылы кейіпкер тағдырын білдіреді...	

- Әлем әдебиетіндегі қорғансыздар проблемасы және Өуезов.

IV кезең. Жобалар тұсау кесері. КЖТ толтыру.

Егер сен жазушы болсаң, қорғансыздар тағдырын қалай шешер едің?

Түйін (рефлексия): М.Өуезов әңгімелерінің өміршеңдігі.

Қазіргі таңдағы қорғансыздар...

Қорытындылай келгенде, «Ой тастау, ойланту» технологиясын сабақта тиімді қолдану барысында төмендегі нәтижелерге қол жжеткіздік:

- Оқушылардың қызығушылығын туғызатын іскерлік ойындары күрделі де маңызды тапсырманы орындаудың жеңіл, оңтайлы жолын қарастырады;

- Оқушыларды шығармашылық жұмыстарға, ғылыми ізденістерге жетелейді;

- Сауаттылыққа баули отырып, тіл дамыту үрдісі жүзеге асады;

- Алған теориялық білімін тәжірибеде өз беттерімен қолдана білуге түрткі жасайды;

- Ең бастысы, оқушылардың өз-өзін оқытуы, ойлауы, ізденуі, табуы, пайдалануы сияқты іс-әрекеттерге дағдыландырады.

Әдебиеттер

1. Бітібаева Қ.О. Әдебиет пәнін оқытудың тиімді жолдары. - Алматы, 2009.
2. Бітібаева Қ.О. Әдебиетті оқыту әдістемесі. - Алматы, 1997.
3. Бітібаева Қ., Құдайбергенова Г., Мұқашева М. Әдебиетті оқытудың инновациялық технологиясы. - Өскемен, 2002.
4. Қазіргі кезең әдебиетін тереңдетіп оқыту. - Семей, 2007.
5. М. Өуезов әңгімелері Абай жолы. - Алматы: «Жазушы», 2003.

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВИРОВАННОГО И УСТОЙЧИВО ПОЗИТИВНОГО ОТНОШЕНИЯ К МУЗЫКАЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧАЩИХСЯ ДМШ

Паславская О.Е.

КГКП «Восточно-Казахстанское училище искусств имени народных артистов братьев Абдуллиных» управления образования ВКО, Усть-Каменогорск, Казахстан

«Мотивированное и устойчивое отношение к учебной деятельности – есть личностное свойство учащегося, которое характеризуется сложной динамической системой мотивов, определяющих сознательную, активную и самостоятельную деятельность учащегося, конструктивно взаимодействующего с преподавателем и адекватно оценивающего свои достижения в учебной деятельности» (1).

На формирование мотивированного и устойчиво позитивного отношения к музыкальной учебной деятельности ребенка, совокупно и одновременно влияют самые разнообразные факторы, с учетом которых должна строиться деятельность организаций, осуществляющих дополнительное музыкальное образование детей – детских музыкальных школ (ДМШ).

Известное высказывание – «в обучении нет мелочей» - подразумевает равным влияние всех факторов. Для определения важности того или иного фактора необходимо иметь общий базис для сравнения всех причин, то есть назначение обучения – ради чего оно осуществляется и всех психолого-педагогических условий, в которых оно осуществляется. «Условие есть обстоятельство, от которого что-либо зависит, а также обстановка, в которой что-либо происходит или осуществляется» (2).

Без создания надлежащих психолого-педагогических условий обучения, обеспечения его необходимыми средствами, без применения эффективных технологий, методов обучения не возможен сложный процесс становления и воспитания личности учащегося. Создание условий – это не просто создание благоприятной атмосферы. Речь идет о таком содержании занятий, о таком характере практических заданий и о таком подходе к учебному процессу, которые, не навязывая ученику «чужих» решений и ответов, детерминируют поведение учащихся и их отношение к учебной деятельности. Формирование мотивированного и устойчивого отношения к занятиям зависит от того, как и на каких основаниях складывается образовательная ситуация, становится ли она для учащегося собственной целенаправленной, регу-

лируемой им самим учебной деятельностью: «учеба – мое личное дело», «мне это интересно, надо», «я понимаю, что и зачем делаю», «я знаю, как добиться результата», «я вижу, что нужно еще сделать, чтобы улучшить результат». Учащийся должен осознавать, зачем и для чего он занимается каким-либо видом деятельности, а не только понимать, что и как ему надо делать. Без учета внутренних побудительных сил невозможно построить эффективную педагогическую систему, подчеркивал Д.И. Фельдштейн. Не существует и «абсолютной методики», по мнению В.Ф. Одоевского, так как она создается не преподавателями, а самими учащимися, с которыми ведется работа (3).

Взаимопроникновение трех компонентов: физического окружения (здание школы, особенности планировки школьных помещений), человеческих факторов (субъекты учебно-воспитательного процесса, распределение статусов и ролей) и программы обучения (подразумеваемая под этим стиль преподавания и характер социально - психологического контроля, содержание программ обучения) – образует образовательную среду, «зону развивающих возможностей». Ее гибкость и управляемость позволяет проявлять учащимся творческую и преобразующую активность, формируя ощущение физической и эмоциональной безопасности, что является необходимым условием формирования мотивированного и устойчиво позитивного отношения к учебной деятельности.

Основными направлениями деятельности ДМШ являются общеразвивающее музыкально-эстетическое образование всех желающих, а также выявление музыкально одаренных учащихся для дальнейшего профессионального обучения. Структура ДМШ аналогична структуре общеобразовательной школы, однако учебный процесс имеет свои особенности, что связано со спецификой целей и задач ДМШ, с особенностями учебного материала, приемов и методов обучения, форм контроля и оценки – выступление на сцене, а также организации обучения, то есть его психолого-педагогических условий. В традициях отечественной педагогики музыкального образования видами учебной деятельности учащихся в ДМШ принято считать разновидности исполнительской деятельности: игру на музыкальных инструментах, композицию, пение, а также слушание музыки.

В контексте работоспособности, необходимая составная часть всех видов учебной музыкальной деятельности – трудовая деятельность. Ее формирование во время обучения в ДМШ требует постоянных физических, психологических и временных затрат. Сложный процесс освоения инструмента требует от учащегося огромной эмоциональной увлеченности и умственной сосредоточенности. Однако

даже самая увлекательная работа без правильного сочетания труда и отдыха утомляет, поэтому для преодоления чувства усталости необходимо чередовать характер и методы учебной деятельности. Возникающее при утомлении равнодушие и проявление отрицательных эмоций могут ослаблять и даже подавлять побуждающие интересы. Трудной задачей является также обеспечение непрерывности учебной деятельности. В процессе музыкально-исполнительской деятельности опасен перерыв, даже кратковременный, так как это ведет к потере качества исполнения. Непрерывность учебной деятельности в ДМШ, мотивированное и устойчиво позитивное отношение к ней необходимо поддерживать постоянным обновлением поисков и проб, размышлений и проверок, наблюдений и впечатлений. К психологическому содержанию учебной деятельности в ДМШ особенно близко определение, данное Д.Н. Узнадзе: «Обучение – это особая форма деятельности – не игра и не труд, но и то, и другое» (4).

Исследователи отмечают, что утрата творческого характера музыкальной деятельности, преувеличенное внимание к техническим проблемам, узкая профессионально-исполнительская ориентация учащихся приводит к потере интереса ребенка к музыкальному инструменту (5). Именно в этом нередко заключается причина текучести контингента учащихся, сохранение которого является проблемой многих ДМШ. Скука порождает неприязнь к занятиям музыкой, притупляя художественные способности учащегося. В настоящее время отсутствие жестких обязательных стандартов в ДМШ дает возможность преподавателям сочетать в программах традиционно академическое образование с применением дифференцированного обучения с учетом индивидуально-психологических особенностей личности учащихся и внедрение в практику разноуровневых программ, включающих произведения современных композиторов и переложения популярной музыки. Это позволяет значительно расширить репертуарный перечень, так как именно репертуар является одним из ведущих факторов в обучении учащихся. Успешное формирование устойчивого отношения к музыкальной учебной деятельности в ДМШ, развитие мотивации обучения возможно при соблюдении следующих психолого - педагогических условий: произведения для исполнения должны быть интересны и увлекательны по содержанию; задания, предлагаемые учащимся, должны учитывать их реальные возможности и соответствовать по трудности их возрастным способностям и возможностям.

В ходе методико-педагогического исследования, посвященного системному рассмотрению вопросов специфики, динамики, условий и методов формирования и развития мотивации обучения в ДМШ нами

был сделан анализ противоречий в системе музыкального образования и данных отсева учащихся музыкальных школ. Это позволило выявить несколько групп причин прекращения занятий музыкой. К первой относятся причины, связанные с нарушением принципов организации учебного процесса: трудности выполнения объемных, лишенных конкретики домашних заданий и сложности совмещения занятий в двух школах; отсутствие роста достижений (выступления, победы на конкурсах и творческих фестивалях); нарушение состояния здоровья и переутомление, не сложившиеся отношения и взаимопонимание с преподавателем (при индивидуальной форме уроков это очень важно), переход в другую музыкальную школу в связи с переменой места жительства.

Специально разработанные анкеты для учащихся фортепианных классов и их родителей способствовали исследованию преобладающих мотивов, интересов и причин, побудивших родителей и учащихся прийти в музыкальную школу. В целом, у большинства учащихся хорошие отношения с преподавателями и совместная работа на занятиях, усвоение нового материала воспринимается детьми с интересом, с желанием. Обязательным качеством, которое отметили в своих преподавателях учащиеся, является доброта - 71,4 % учащихся. Далее из предложенного списка значимых качеств, учащимися, в порядке убывания были выбраны: справедливость и честность, внешний вид и манера говорить, жизнерадостность и отзывчивость и на последнем месте – строгость. Безапелляционность преподавателей, бескомпромиссная оценочность суждений и закрытость в общении отрицательным образом сказывается на качественном уровне преподавания. 49,7% учащихся отметили, что преподаватели совсем не интересуются их делами. По-видимому, это отпечаток усвоенных в молодости принципов, приемов и способов действия, что с трудом поддается радикальным изменениям, мешает музыкальной педагогике отойти от старых, утративших свою актуальность позиций (6).

По результатам анкетирования можно отметить и недостаточную организацию воспитательной и образовательно-просветительной работы в ДМШ. Преподаватели подчас ограниченно применяют средства и методы педагогического воздействия (7). Основной метод общения преподавателей с учащимися – объяснение в форме указаний, как надо исполнять то или иное место в произведении. Замечания в виде команд «не ускоряй», «не замедляй», «фа диез», «си бемоль» и др. не способствуют повышению мотивации и формированию устойчивого позитивного отношения к учебной деятельности в ДМШ. Реже проводится беседа с учащимися, рассказ об исполняемой музыке (46,9%).

Практически не затрагиваются в разговорах темы истории создания музыкальных произведений и их исполнения, жанровых особенностей, страницы биографий композиторов.

Проведенное нами исследование показало, что недостаточно используются психолого-педагогические методы и в организации учебного процесса в ДМШ: невысокий процент занятий с игровой направленностью, преобладают однообразные занятия-упражнения, нередко с признаками форсирования подготовки к выступлениям, мала просветительская деятельность части преподавателей.

Психодиагностика учащихся, проведенная нами, была направлена на изучение отношения детей к музыкальной учебной деятельности, уровня ее мотивации, особенностей коммуникативного взаимодействия в системе «преподаватель – учащийся – родитель». Уровень мотивации учащихся определялся нами с помощью анкеты Н.Г. Лускановой. Для выявления имеющихся предпочтений тех или иных предметов учащиеся отмечали доводы, характеризующие их отношение к предмету по диагностической методике Г.Н. Казанцевой. Эмоционально-завышенное ожидание удовольствия от занятий музыкой как веселого и интересного времяпровождения сменяются взглядом на обучение в ДМШ как трудоемкий вид деятельности. При отсутствии поддержки родителей и близких в этот период, а также личностно-ориентированного подхода в обучении со стороны преподавателей это противоречие трудно разрешимо. Результаты исследования свидетельствуют, что определенные трудности усвоения материала существуют по всем предметам. Вызывает тревогу значительный процент показателей отсутствия похвалы на занятиях специальности – 30,6%. При том, что учащиеся проявляют безоговорочное доверие к своим преподавателям, им нравятся их преподаватели – 81,6% ответили на этот вопрос утвердительно. Однако 12,2% сомневаются в ответе и 6,1% хотели бы, чтобы у них был менее строгий преподаватель. Обработка диагностических данных показала, что в большинстве своем учащиеся хотят учиться, чтобы уметь хорошо играть на фортепиано и получать новые знания (53%); им нравится получать хорошие отметки (40,8%); нравится, когда хвалят (20,4%).

Дети, как правило, приходят в ДМШ с желанием учиться. Причины появления учащихся в ДМШ различны: у кого-то уже проявились склонности к музыкальной деятельности, другие ищут, пробуют себя; одни пришли сами, других привели родители, третьи пришли «за компанию». В целом, для ДМШ характерна разнородность контингента учащихся по таким индивидуально-психологическим различиям, как явные и потенциальные способности, возраст, мотивы, физиче-

ские возможности и другие стороны индивидуального развития. Особо одаренных детей мало, но, в целом, как отмечает Л.С. Лотош, в ДМШ больший, чем в общеобразовательной школе, процент учащихся со скрытой одаренностью, в работе с которыми важно создать определенные психолого-педагогические условия для наибольшего и скорейшего проявления их природных задатков, развития их в соответствующие склонности, интересы и способности и сохранения этих интересов на весь период обучения в ДМШ и в дальнейшей жизни (8).

Обучение детей в ДМШ зависит от многих факторов: возможностей и желания родителей, здоровья детей, их интересов и др. Однако, отсутствие на уроках положительного эмоционального фона ведет к разочарованию в обучении и расставанию учащихся со ставшим не любимым музыкальным инструментом. Посещаемость детьми занятий, особенно на начальном этапе, во многом зависит от степени увлеченности детей и их родителей в получении новых знаний, умений и навыков. Позитивные эмоциональные переживания ребенка являются «ресурсными состояниями» и позволяют справляться с различными затруднениями (9).

Проблема обеспечения эмоционально позитивно окрашенного отношения к музыкальной учебной деятельности в ДМШ – одна из острейших. Устойчиво позитивное отношение к учебной деятельности формируется лишь там, где учащиеся испытывают удовольствие и радость от самой деятельности, которая им удастся. При умелом управлении эмоциональным состоянием учащихся, повышением мотивации и формировании устойчивого отношения к учебной деятельности у них появляется желание играть лучше и лучше, выступать на сцене, в конкурсах, концертах для родителей.

Сильнейшим и всегда эффективным средством воздействия на эмоциональное состояние учащихся, рычагом регуляции и коррекции их поведения является педагогическая оценка. Позитивная, поощрительная оценка повышает активность юного музыканта, существенно поднимая его эмоциональный тонус. Отрицательные оценки выступлений учащегося на академических концертах, публичных выступлениях наносят болезненные психические травмы, подчас порождая отказ от дальнейшего продолжения занятий музыкой. Безусловно, в процессе обучения преподавателю необходимо выразить неудовлетворенность действиями учащегося, поэтому возникает необходимость выработки приемов воздействия, которые позволили бы преподавателю, не унижая чувство собственного достоинства учащегося, достигать нужных целей. В каждом конкретном случае есть немало поведенческих нюансов, гибких вариантов оценочных действий, адек-

ватных ситуации (смена эмоциональной «тональности» в общении, изменение «интонации» речевого общения и др.), позволяющих выйти за узкие рамки констатации успеха или неуспеха конкретного ученика. Каждый успех учащегося необходимо подкреплять и добрым словом, и радостной улыбкой, тем более, если этот успех достигнут большим трудом. Всегда, в первую очередь, следует отметить то, что получилось хорошо или отлично, и только после этого указать на допущенные ошибки, намечая пути их исправления. Доброжелательное отношение к ученику всегда является действенной формой его поощрения, укрепляя веру в свои силы и вдохновляя к новым свершениям. Эмоции успеха-неуспеха включаются в регуляцию деятельности, предвосхищая трудности и удачу и усиливая или лишая побудительной силы эмоциональное переживание, отмечал В.К. Вилюнас (10). В процессе обучения в ДМШ неисчерпаемы возможности создания ситуации успеха для каждого ребенка, что благотворно сказывается на развитии его личности.

Отмечая важность многих психолого-педагогических факторов для формирования мотивированного и устойчиво позитивного отношения к учебной деятельности, нельзя не сказать и о группе причин социально-психологического характера. Они могут быть причиной неустойчивого отношения учащихся к музыкальной учебной деятельности, более сильного увлечения другим делом, нарушения взаимоотношений с преподавателем. Среди причин ухода из ДМШ многие указывают также на равнодушие к их успехам со стороны родителей, друзей, школьных учителей, отсутствие моральной поддержки. В рамках теории социального научения А. Бандуры социальное одобрение рассматривается как один из важнейших мотивирующих факторов. Таким образом, недооценка роли контакта с родителями детей может привести к неудаче в подготовке юных музыкантов. В ситуациях, требующих от учащегося преодолевать трудности, не менее чем профессиональная деятельность преподавателя, важна помощь близких. Это явится хорошим стимулом для музыкальных занятий (11).

Исходя из вышесказанного, психолого-педагогические условия есть комплекс факторов, влияющих на формирование устойчивого отношения к учебной деятельности, повышения мотивации обучения. К ним относятся: организационно-педагогическое влияние (профессиональная деятельность преподавателей, организация учебного процесса в ДМШ, методы, приемы, учебные ситуации, социальная ситуация развития), способности и возможности учащихся, то есть их обучаемость, учебные программы и планы. Для формирования мотивированного и устойчиво позитивного отношения к учебной деятельности

в ДМШ необходимо, чтобы центром музыкально-педагогического процесса стала личность ребенка, а взаимодействие между преподавателем и учащимися осуществлялось, как диалог равных партнеров, основанный на доверии и сотрудничестве. Это предполагает знание личностных особенностей и типологии учеников, учет сензитивных периодов социальной ситуации развития, поддержание благоприятного эмоционального климата; стимулирования процессов самопознания, самовоспитания и создания адекватной самооценки, чему способствует внедрение в практику разноуровневых программ, включающих традиционно академическое образование и репертуар, расширенный произведениями современных авторов, переложениями популярной музыки.

Нарушение методических приемов и организации учебного процесса (узкая профессионально-исполнительская ориентация, чрезмерное внимание к техническим приемам, неинтересные репертуарные программы), педагогический консерватизм и ригидность, ведут к инертности и пассивности учебного процесса в ДМШ. «Личность преподавателя как субъекта собственной жизни ребенка» (12), профессионального исполнителя и исследователя, энтузиазм его деятельности, психологическая грамотность и компетентность, владение педагогическими технологиями общения и сотрудничества непосредственно влияют на увлеченность учащегося, на повышение мотивации обучения, на желание совершенствоваться в игре на музыкальном инструменте, на личностный характер и удовлетворенность учебной деятельностью в целом. Стадии формирования мотивированного и устойчиво позитивного отношения к учебной деятельности – механизм «заражения», возбуждение интереса и убеждения необходимости новых знаний, умений и навыков – создают возможности для раскрытия интересов учащихся, их задатков и способностей, для развития познавательных, творческих и личностных возможностей.

Таким образом, мотивированное и устойчиво позитивное отношение к учебной деятельности в ДМШ обусловлено взаимодействием преподавателя и учащегося при передаче и усвоении знаний, налаживанием сотрудничества с учащимися и их родителями, обеспечением психологической безопасности учащихся, достижением конечного результата с помощью полученных знаний, умений и навыков и коррекцией поведения.

Литература

1. Подласый И.П. Педагогика. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2001.

2. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: Азбуковник, 1999.
3. Абдуллин Э.Б., Николаева Е.В. Теория музыкального образования. – М.: Издательский центр «Академия», 2004.
4. Крюкова В.В. Музыкальная педагогика. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.
5. Булычев Б.Е. Детская музыкальная школа как современная педагогическая система и пути ее совершенствования: дисс... канд. пед. наук: 13.00.01. – Нижний Новгород, 1998.
6. Базиков А. О некоторых противоречиях в системе музыкального воспитания // Искусство в школе. – 2003. – 1.
7. Горлинский В. О педагогическом консерватизме, узкой специализации и некоторых других проблемах современной музыкальной педагогики // Искусство и образование. – 2003. – 2.
8. Лотош Л.С. Особенности эмоционально личностной сферы учителей в системе дополнительного образования школьников: дисс... канд. психол. наук: 19.00.07 – Ярославль, 2006.
9. Выготский Л.С. Психология. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2002.
10. Вилюнас В.К. Психология эмоциональных явлений. – М.: Изд-во Московского психолого-социального института, 2005.
11. Базиков А.С. Современное музыкальное образование: Основные противоречия и пути их преодоления: дисс... д-ра пед. наук: 13.00.02. – Тамбов, 2002.
12. Ружникова И.Г. Формирование устойчивого отношения к учебной деятельности в детской музыкальной школе // 5-я Российская конференция по экологической психологии. – М.: Психологический институт РАО, 2008.

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, ЭКОЛОГИИ, ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Уразова Н.П.

*Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-
Каменогорск, Казахстан*

Любую модернизацию производства принято считать инвестиционным проектом. Так как современным предприятиям приходится вести свою операционную деятельность в условиях мирового финансового кризиса, следовательно, основной проблемой становится финансирование модернизации, или, другими словами, ограничен доступ к кредитным ресурсам.

Поэтому, в условиях ограниченности денежных средств, оценка эффективности инвестиционных проектов с целью принятия правильного управленческого решения выходит на первый план.

В целом, оценка инвестиций базируется на проектном анализе. Целью такого анализа является определение результата или эффекта от проекта. Эффект инвестиционного проекта находится как разница между ценой проекта и затрат на него [2, с. 32].

Существует несколько видов оценки модернизации производства (инвестиционного проекта):

- техническая оценка;
- финансовая оценка;
- коммерческая оценка;
- экологическая оценка;
- институциональная оценка;
- социальная оценка;
- экономическая оценка и т.д.

Другими словами, анализируется и оценивается эффект от произведенной модернизации со всех аспектов влияния – как изменится прибыль, как изменятся финансовые потоки, как изменится выпуск продукции, как проект отразится на экологии и сотрудниках и т.п.

Однако прогноз – дело неблагоприятное, так как на реализацию проекта влияет множество объективных и субъективных факторов:

- расходы на реализацию проекта производятся либо разовым порядком, либо растягиваются в течение длительного периода (что бывает значительно чаще), следовательно, эффект от таких вложений сложнее спрогнозировать;

- момент получения результата или эффекта от инвестиционного проекта может отличаться от расчётного;

- увеличение инвестиционного и связанного с ним рисков, за счёт реализации долгосрочных операций.

Эффективность модернизации производства оценивается системой специальных показателей.

От модернизации производства можно получить следующие эффекты, представленные на рис. 1.

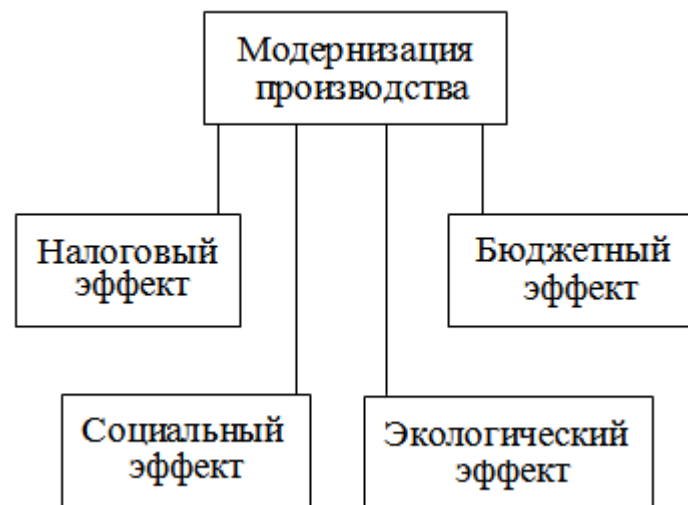


Рис. 1. Эффекты от модернизации

Социальный эффект несёт под собой полезность для персонала предприятия либо пользу для населения. Например, это может быть увеличение рабочих мест или рост оплаты труда.

Налоговый эффект характеризуется количеством денежных средств, которые поступят в бюджет в виде налогов от внедренного инвестиционного проекта [3, с. 65].

Бюджетный эффект отчасти схож с налоговым эффектом, однако он оценивается лишь том случае, когда источниками финансирования модернизации производства были бюджетные деньги. Эффект заключается в том, сколько денег бюджет получил в виде налогов относительно капитальных вложений, которые были профинансированы им.

Экологический эффект оценивается в том случае, если инвестиционный проект каким-либо образом влияет на экологическую ситуацию в регионе, в котором функционирует предприятие.

Эффективность должна быть тесно связана с целью проекта. Именно поэтому цели должны быть предельно чёткими, ясными и достижимыми.

Инвестиционный проект должен осуществляться в двух случаях:

- минимальные затраты;
- максимальный эффект.

Эффективность от модернизации производства классифицируется по следующим принципам, представленным на рис. 2.

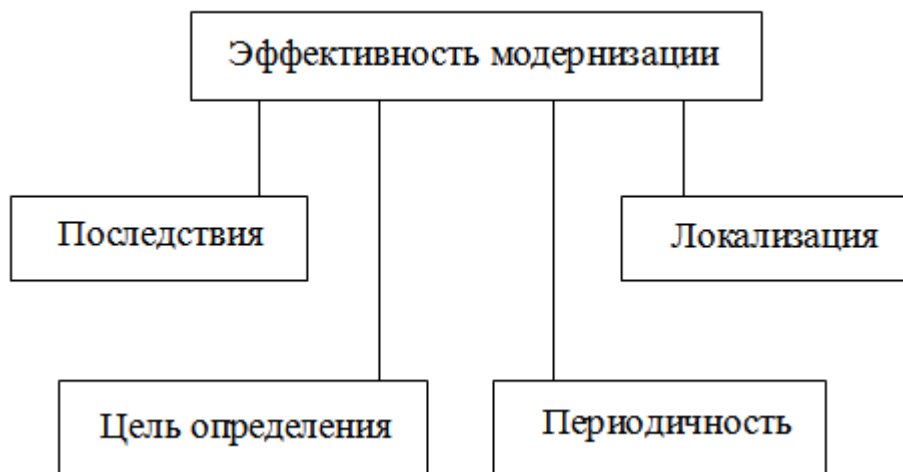


Рис. 2. Классификация эффективности

По последствиям эффект классифицируется как экономический, социальный, экологический, то есть какие последствия от модернизации производства.

По локализации эффект классифицируется как локальный (в пределах хозяйствующего субъекта) или народнохозяйственный (эффект распространяется на всю страну). Данный эффект зависит от масштабности предприятия.

По периодичности эффект классифицируется как первичный, имеющий одноразовый характер или как мультипликационный, повторяющийся многократно [5, с. 19].

По цели определения эффективность бывает:

- абсолютная;
- сравнительная.

Данные эффективности не оцениваются обособлено друг от друга, а учитываются в совокупности. Это называется общая интегральная эффективность модернизации производства (или любого инвестиционного проекта).

Система показателей экономической эффективности производства должна соответствовать следующим принципам:

- обеспечивать согласованность критерия и системы определенных показателей (коэффициентов) эффективности модернизации производства;

- устанавливать степень эффективности использования всех видов ресурсов, применяемых в модернизации производства;
- обеспечивать оценку эффективности модернизации производства на разных уровнях управления;
- мотивировать мобилизацию внутрипроизводственных резервов повышения эффективности производства.

Базой для принятия управленческого решения инвестиционного характера является объективная оценка экономической эффективности [3, с. 74].

Для оценки экономической эффективности модернизации производства применяют следующие методы и показатели, представленные на рис. 3.

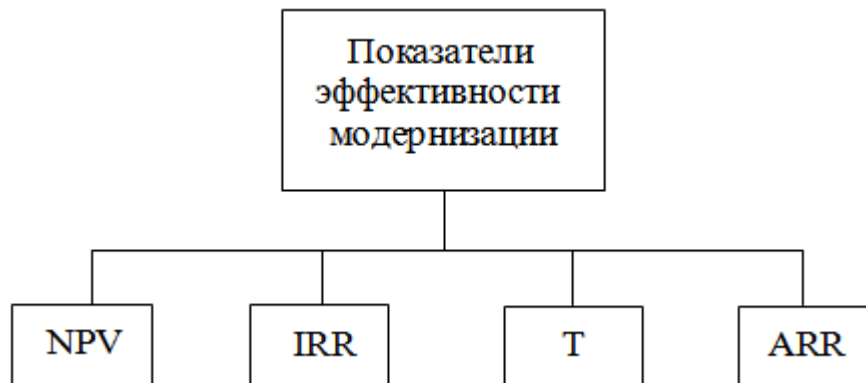


Рис. 3. Показатели эффективности модернизации

Метод чистой приведенная стоимость (NPV), рассчитывается по формуле (1):

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

где n, t - количество временных периодов;

CF - денежный поток (Cash Flow);

R - стоимость капитала (ставка дисконтирования, Rate).

Метод внутренней ставки рентабельности (IRR), рассчитывается по формуле (2):

$$0 = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t}, \quad (2)$$

где CF_t – денежные потоки от проекта в момент времени;
 t, n – количество периодов времени;
 IRR – внутренняя норма доходности.

Срок окупаемости (T), рассчитывается по формуле (3):

$$T = \frac{K}{\Pi}, \quad (3)$$

где K – вложенный капитал;
 Π – прибыль.

Коэффициент эффективности инвестиций (ARR), рассчитывается по формуле (4):

$$ARR = \frac{P}{I}, \quad (4)$$

где P – прибыль;
 I – первоначальные вложения.

Срок окупаемости и эффективность инвестиций относятся к статистическим методам оценки.

Чистая приведенная стоимость и внутренняя норма доходности относятся к динамическим методам оценки.

Анализ и оценка эффективности модернизации производства реализуется с учётом критериев соответствующих конкретным принципам, а именно:

- стоимость денег во времени;
- альтернативные издержки;
- инфляция;
- инвестиционные риски.

На самом деле, в экономической теории существует множество факторов роста эффективности, тем не менее, все они классифицируются по трём признакам:

- источники повышения эффективности (экономия ресурсов, повышение качества продукции);
- модернизация производства;
- внутренние и внешние факторы.

Таким образом, любая модернизация производства считается инвестиционным проектом, по которому принимается управленческое решение. Перед принятием данного решения проводится техническая, финансовая, экологическая, экономическая и другие оценки. Другими словами, анализируется и оценивается эффект от произведенной мо-

дернизации со всех аспектов влияния. От модернизации производства можно получить налоговый, бюджетный, экологический и социальный эффект. Эффективность от модернизации производства классифицируется по следующим принципам – последствия, локализация, периодичность, цель определения. Для оценки экономической эффективности модернизации производства применяют следующие методы и показатели – метод чистой приведенной стоимости, метод внутренней ставки рентабельности, срок окупаемости, коэффициент эффективности инвестиций.

Литература

1. Лукин В.А. Экономическая трансформация. - М.: «Весь мир», 2016.
2. Маликов Н.Е. Экономическая экспертиза. – М.: «Финансы и статистика», 2016.
3. Чалык А.Л. Развитие субъекта. – М., 2016.
4. Лебедев В.Г. Управление затратами на предприятии. – М., 2014.
5. Денисова И.П. Управление издержками и ценообразование. - М.: «Экспертное бюро», 2015.
6. Горелик К.Е. Управленческий учёт. – М.: «Лань-Трейд», 2014.

CORPORATE MANAGEMENT SYSTEM OF THE COMMERCIAL BANK

Aidarkanova G.A., Nepshina V.N.

Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

The management system of a second-tier bank should correspond to the following requirements aimed at identifying complex points in the bank's operations: a) simple and convenient; b) the possibility for the management of the bank to make rational management decisions; c) orientation on increasing the efficiency of production and economic activities of the second-tier banks.

We believe that the above requirements are best met by the corporate governance system, which can be considered as an instrument of: a) self-regulation of second-tier banks market behavior; b) Self-defense of the banks from unscrupulous management, and in a broad sense - from unscrupulous market participants; c) separation of management functions between owners and hired managers [1, 2].

The mechanism of separation of management functions, which is the core-distinguishing feature of the corporation from all other business struc-

tures, allows the bank's owners to transfer some of the risks of doing business and responsibility for the results to hired managers. At the same time, the owners assume other risks potentially associated with such transfer, as well as the corresponding responsibility for the results of the second-tier banks operation, which cannot be entrusted neither entirely nor substantially to the bank's board.

According to the definition of the Basel Committee on Banking Supervision, corporate management is a system of relationships between the bank's top management, its supervisory board, shareholders and other stakeholders, which: a) is the mechanism for determining the objectives of the bank and controlling their achievement; b) allows the bank's management to organize the distribution of powers and responsibilities, as well as organize the decision-making process at the corporate level.

The bases of corporate governance are the following four basic principles:

1 Honesty is the protection of the rights of all shareholders of the bank, ensuring a fair attitude to all shareholders, including minority shareholders. As well as implementing effective measures, if these rights are violated.

2 Accountability - the accountability of the management board to the board of directors, as well as the accountability of the board of directors to shareholders.

3 Responsibility - ensuring the recognition of the legitimate rights of shareholders, encouraging cooperation between the commercial bank and its shareholders in matters of financial well-being and stability of the bank.

4 Transparency - ensuring timely and reliable disclosure of information on significant issues of the bank's functioning that may influence the management decisions by the shareholders, including the financial situation, the ownership structure and the results of the production and financial activities of the bank [3, p. 7].

The effectiveness of the corporate governance system is assessed not only and not so much on the basis of the system of financial indicators, which are the main indicators of the efficiency of the corporation, but primarily on the basis of a system of non-financial indicators that allow for the "input" control of the corporate governance processes. Due to the fact that financial indicators are lagging behind, since they can only be obtained after the balance sheet has been drawn up, focusing solely on them is an obstacle in the timely identification of problematic points and the adjustment of management decisions [4].

In the process of assessing the quality of corporate governance in second-tier banks, it is necessary to analyze the following factors: a) the value

of the bank's corporate culture, compliance with business ethics standards; b) formalized development strategy; c) a clear distribution of rights and obligations between the units and employees of the bank; d) effective mechanism for interaction between the board of directors, management and auditors; e) well-functioning system of internal control and risk management; h) monitoring of risks in the priority areas of the bank's activities, which are characterized by a high degree of conflict of interest; j) using system of material and career incentives to create conditions for productive work by managers and employees; l) transparency of information flows for shareholders [5].

The model of corporate management of second tier banks consists of the following elements:

- 1 At the general meeting of shareholders, by the method of cumulative voting, the board of directors and the management of the bank that represent their interests to the owners of the bank are elected.

- 2 Members of the board of directors and management vote on key issues and make key decisions on the functioning of the bank.

- 3 Decisions are made transparently so that shareholders retain the accountability of the board of directors and the board of the bank.

- 4 The Bank uses accounting standards to produce information required by members of the board of directors, top managers, investors and other stakeholders.

- 5 The bank's policies and business practices are in line with the law [3, p. eleven].

The activities of a commercial bank in accordance with the principles of corporate governance should be in accordance with the following priorities for its development: a) strict compliance with corporate governance standards; b) growth of the bank's competitiveness and economic efficiency on the basis of introduction of scientific and technical achievements; c) development of corporate culture.

Persons interested in the effective functioning of a commercial bank are: shareholders; investors; employees of the bank; Board of Directors; board of the bank; external auditor; partners; republic and local bodies of state power and administration; creditors; local population and others.

According to I.N. Zubrilina, the corporate governance system in the second-tier bank includes the following subsystems:

- 1 The subsystem of managing the process of developing and implementing corporate strategy.

- 2 Subsystem of management of organizational development of the bank.

- 3 Subsystem for managing the innovative development of the bank.

4 Subsystem for managing the financial and economic potential of the bank.

5 Subsystem controlling a positive image of the bank [6].

We agree with the points that D.V. Usoltseva and L.E. Nikiforova make when saying that this list should be supplemented with risk management subsystems and development of the interaction with external stakeholders [4].

Presence of effective corporate governance in a commercial bank:

- leads to an increase in the attractiveness of the bank in the eyes of shareholders and investors;
- improving the business reputation of the bank in the eyes of business partners and customers;
- contributes to the rising value of the shares;
- improves the bank's access to the foreign market capital;
- leads to an increase in the volume of attracted capital per unit of the nominal value of the bank's shares;
- stimulates the growth of the bank's performance;
- gives the opportunity to the management of the second-tier banks to save on dividends, as the shareholders of the bank make profit as a result of increasing their exchange rate;
- helps to increase the operational efficiency of the bank and increase the efficiency of capital use in the interests of financially sustainable development of the second-tier banks;
- helps to reduce business risks;
- improves the bank's leadership in a competitive environment;
- demonstrates the transparency and social responsibility of the bank to stakeholders [7].

For modern commercial banks, the mechanism of mergers and acquisitions is a very relevant one, which is used by owners and managers, based on the following motives:

- the desire to change the scope of capital investment, increase its refinancing and expand business is the reason for the decision to consolidate their positions by organizing partnership relations with competitors;
- the desire to improve the efficiency of business administration. In cases where the management of a commercial bank does not cope with its role and the bank falls behind the leaders of the banking sector in managerial and service terms, its management may decide to merge with a more promising bank;
- acquisition of assets of an operating commercial bank is an easier way to open one's own business in the banking sector than creating a new bank;

- striving for territorial expansion of the bank by creating a network of branches and cash settlement centers;

- the desire to obtain a synergistic effect, manifested in the rapid growth of the newly emerged bank and the improvement of its financial performance to a much greater extent than before mergers or acquisitions.

One of the main problems of corporate governance is the dissent of the interests of owners and managers of a commercial bank.

Thus, the owners of the bank are interested in: a) receiving income in the form of dividends or as a result of the growth of the bank's share price; b) in reducing the risk of losing own funds invested in the authorized capital of the bank, as a result of which they may not support the adoption of managerial decisions capable of leading to a high profit by the bank, but associated with a high level of economic risk; c) diversification of the money invested by them between several joint-stock companies that operate in different industries, which may lead to interest in making high-risk and at the same time highly profitable decisions, since their losses in this bank can be compensated by profits in other commercial organizations [7].

Shareholders have the opportunity to use such an instrument of influence on management, as the sale of their shares.

As for managers of a commercial bank, they are interested in: a) guaranteeing the main part of the remuneration for their work - wages; b) in maintaining the positions held by them, financial stability of the commercial bank, reducing banking risks; c) diversification of financial and economic activities of the bank, as it contributes to the growth of managers' own influence and reduction of risks for the bank.

Observance of the above-mentioned interests of managers essentially depends on the decisions of the shareholders who are members of the Board of Directors of the bank. Therefore, managers are forced to take into account the interests of bank owners when making a managerial decision, which does not always contribute to the effectiveness of these decisions. In addition, due to their job responsibilities, bank managers have to interact with a large number of stakeholder groups, such as the bank staff, lenders, customers, owners, suppliers, government officials, etc., in the course of their work. The managers of the bank have to take into account the interests of these stakeholders when making managerial decisions. At the same time, the interests of external stakeholders may not only be unrelated to the tasks of increasing the efficiency and market value of the bank, but also to contradict them.

Another serious problem of corporate governance is the lack of an effective system of control by the board of directors over the activities of the executive body. As a result, managers can make decisions based only on

their interests and to the detriment of the interests of the bank. To solve this problem, a clear division of powers between the board of directors and the board of the bank, as well as the creation of an effective internal audit system is needed.

Bibliography

1. Skripichnikov, D. Another type of regulation. // Banking in Moscow. - 2002. - No. 12. - P. 18-24.
2. Murychev. A.V. Banks and the banking system of Russia: the state and ways of developing effective corporate governance. - Moscow: "National Council for Corporate Governance", 2007. - 444 p.
3. Instituting corporate governance in developing, emerging and transitional economies: handbook. Center for International Private Enterprise. - 2002.
4. Usoltsev, D.V., Nikiforova, L.E. Evaluation of the effectiveness of the corporate governance system of commercial banks on the basis of the profile of competitive advantages // Scientific forum: Economics and Management: coll. art. on the materials of XIII international scientific-practical conf. - No. 1 (13). - M., Ed. "ICNO", 2018. - P. 68-79.
5. Baltabaeva, A.K., Akhmetova A. Development of corporate governance in commercial banks // Bulletin of the Innovative Eurasian University. - No. 3 (51).
6. Zubrilin, I.N. The content of the mechanism for realizing the development of corporate governance in the socio-economic system // Izvestiya Saratov University. - 2014. - T. 14. - No. 3. - P. 552-559.
7. Corporate Governance, CIMA. - [Electronic resource].- URL: www.cima.org.uk

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Бабаканова С.А., Богородская О.Г.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

Термин «проект» впервые появился в зарубежной литературе от латинского слова «projectus» - «брошенный вперед». В широком понимании «проект» – это то, что изменяет наш мир.

Обобщая разнообразные определения отечественных и зарубежных ученых, можно отметить, что все специалисты трактуют «инве-

стиционный проект» как одноразовое, ограниченное во времени целенаправленное осуществление комплекса мероприятий, обусловленное объемом инвестируемых средств, с четко установленными требованиями к качеству результатов в рамках ресурсных ограничений и специфической организационной структуры. Исследование различных подходов позволило определить десять наиболее важных характеристик инвестиционного проекта, представленных на рис. 1.

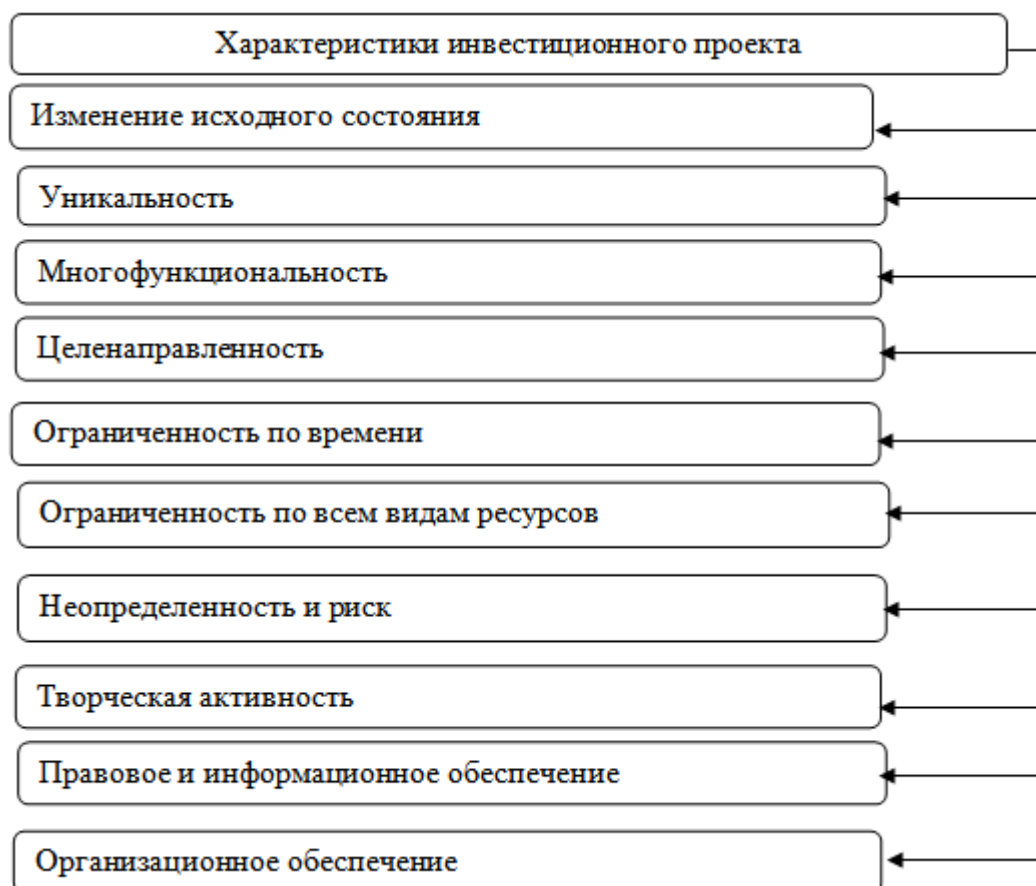


Рис. 1. Основные характеристики инвестиционного проекта

Следует отметить, что данный перечень характеристик инвестиционного проекта не является исчерпывающим, он специфичен для каждой сферы деятельности.

Основная цель инвестиционного проекта для любого инвестора заключается в максимизации прибыли от вложений в инвестируемый объект. Даже инвестируя в социальные объекты, инвестор предполагает увеличение прибыли в будущем на производственных объектах, из-за улучшения социальных условий работающих, куда он вложил [1].

Инвестиционные проекты разнообразны, как разнообразна клас-

сификация инвестиционных проектов.

Основные классификационные признаки инвестиционных проектов представлены на рис. 2 и охарактеризованы ниже.

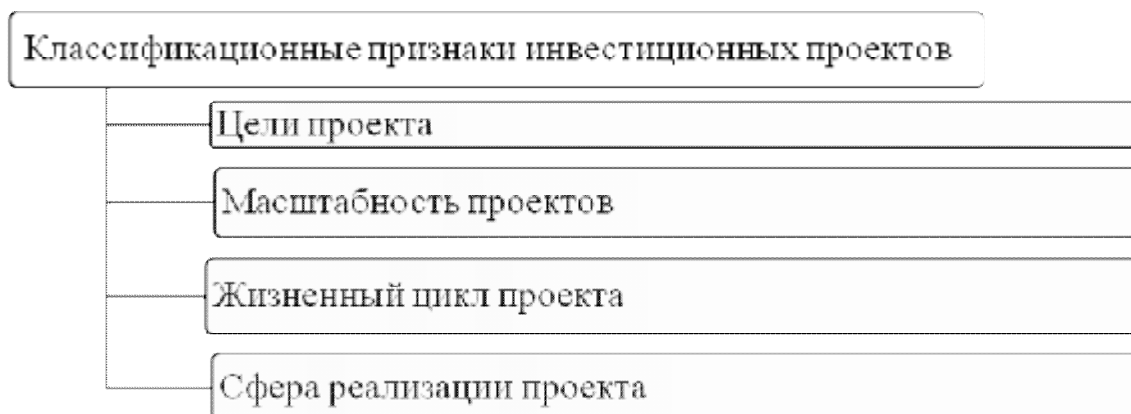


Рис. 2. Основные классификационные признаки инвестиционных проектов

Во-первых, помимо общей цели любого инвестиционного проекта, максимизации прибыли от вложений в инвестируемый объект, существуют подцели, придающие ему особые характеристики, такими подцелями могут быть:

- решение экономической, социальной или экологической задачи;
- расширение объема производства продукции или увеличение количества услуг;
- производство новой продукции.

Во-вторых, масштабность проектов оценивают как по размеру вкладываемых в проект средств, так и по воздействию его результатов на окружающую среду.

По размеру вкладываемых средств их делят на:

1) мега-проекты - по размеру инвестиций превышают несколько сот миллиардов тенге, к ним относятся большие инвестиционные программы по строительству крупных промышленных объектов, например, строительство заводов;

2) крупные - по объему инвестиций составляют десятки миллиардов тенге, например, реконструкция предприятия;

3) средние - имеют инвестиции около или несколько выше миллиарда тенге, и обычно направляются на создание небольших новых объектов или модернизацию или реконструкцию существующего производства;

4) мелкие - имеют небольшой объем инвестиций от десятка миллионов до 1 миллиарда тенге [2].

Масштабность по воздействию проекта разделяют на:

- народнохозяйственные - затрагивает и влияет на деятельность

экономики страны, например, создание национальной платежной системы на пластиковых носителях;

- региональные - похожи на предыдущие, но касаются, в большей степени, региона;

- отраслевые - реализуются только в отдельной отрасли, например, разработка добычи нефти на морском шельфе;

- местные - связаны с конкретным городом или населенным пунктом, это может быть строительство небольшой электростанции на местном топливе, для обеспечения города дешевой электроэнергией;

- на один объект - самое большое количество инвестиционных проектов приходится на отдельные объекты: предприятия, организации, заводы, цеха, социальные предприятия и другие.

В-третьих, каждый инвестиционный проект характеризуется временем его существования, от зарождения идеи, разработки его документации, реализации проекта, цикла эффективного производства до закрытия проекта. Для классификации проектов принято измерять срок его реализации от момента начала инвестиций до выхода инвестируемого объекта на рабочий уровень:

- а) долгосрочные - более 15 лет;

- б) среднесрочные - от 5 до 15 лет;

- в) краткосрочные - до 5 лет.

В-четвертых, по сфере реализации инвестиционных проектов их разделяют на:

- производственные - все типы инвестиционных проектов, направленных на создание реальных продуктов для экономики страны, будь то новая газовая турбина, или новый урожайный сорт картофеля;

- социальные - инвестиции вкладывают в социальные объекты: здравоохранение, образование и тому подобные;

- экологические - инвестиции направляются в разработку методов и способов защиты окружающей среды, современных систем защиты природы от вредных выбросов и другие мероприятия;

- научно-технические - инвестиции служат для поддержания прикладной и фундаментальной науки, и направляются в более перспективные области исследований;

- финансовые - инвестиции в финансовую систему (не путать с финансовыми инвестициями) используются для разработки методов управления банковским сектором, на развитие фондового рынка, фондовых бирж, системы страхования и тому подобного;

- организационные - инвестиции направляются на совершенствование системы управления производством, управления качеством продукции, организации труда и отдыха работников [3].

В специальной литературе имеется большое многообразие проектов, классифицируемых по разным признакам, что представлено на рис. 3.



Рис. 3. Классификация проектов

Данная классификация охватывает практически все виды инвестиционных проектов. Инвестиционный проект в течение своего жизненного цикла многократно видоизменяется, не изменяется только структура проекта.

Инвестиционное проектирование начинается с составления сценария проекта, в котором обозначены цели проекта, какие будут получены результаты, какие потребуются материальные и финансовые ресурсы.

Разработка и реализация инвестиционного проекта осуществляется в несколько этапов:

- **прединвестиционная** - включает в себя полный перечень работ, отраженных в сценарии инвестиционного проекта (проектные инвестиции на этой стадии составляют 0,7 - 1,5% от общего объема вложе-

ний в проект);

- инвестиционная - включает перечень работ с инвесторами: определение необходимых объемов финансирования, порядка и очередности вложений, определение поставщиков оборудования и технологии, условий поставки и монтажа на объекте инвестиций, определение штатного состава предприятия, уровня их квалификации, заключение договоров с поставщиками сырья и комплектующих, договоров на электроэнергию, воду и тепловые ресурсы - на этой стадии реализуется главная и большая часть инвестиций (проектное инвестирование - 70-90% общего объема инвестиций);

- эксплуатационная – на этой стадии определяются инвестиции в оборотные средства и заработную плату, первые годы инвестиционный проект может не приносить прибыль, поэтому инвесторы должны также учитывать дополнительные инвестиции в бесприбыльное функционирование объекта инвестиций на определенный период времени, данная стадия длится несколько лет и может измеряться десятилетиями, все зависит от выбора инвестиционного проекта и срока физического или морального износа основного оборудования в проекте, за эксплуатационный период должны достигаться все цели поставленные инвесторами перед авторами проекта, если принять инвестиции в проект за 100%, то эта стадия составляет 7-10% [4];

- ликвидационная - наступает после исчерпания всех возможностей инвестиционного проекта и характеризуется падением прибыли, а иногда и превышением затрат над доходами, объект подлежит ликвидации или реконструкции, на которую требуются вновь инвестиции, на ликвидационной стадии анализируют все фазы инвестиционного проекта и его результаты, выявляются методические ошибки в процессе планирования и реализации проекта, этот этап необходим для дальнейшей работы всех участников над новыми проектами, будь это проект новый, инвестиционный или любой другой.

Таким образом, инвестиционный проект это реклама и описание идеи проекта, коммерческое предложение инвесторам и оценка его эффективности, руководство к реализации проекта и бизнес-план функционирования инвестиционного объекта, это комплекс мероприятий участников проекта по достижению, поставленной в проекте цели.

Литература

1. Яровлинская Т.Ю. Промышленные инвестиционные проекты [Электронный ресурс]/режим доступа: www.aup.ru/library.
2. Ткачкович Д. Д. Мониторинг инвестиционных проектов как необ-

- ходимое условие решения стратегических проблем на промышленном предприятии. – Пермь: «Меркурий», 2016.
3. Кондрашко М. Н. Инвестиционный анализ: учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – Ульяновск: УЛГТУ, 2015.
 4. Колтынюк Б. А. Инвестиционные проекты: конспект лекций. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2015.

ИТОГИ ПЕРВОГО НАРОДНОГО IPO В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Попова Н.Н.

*Колледж Казахстанско-Американского свободного университета,
Усть-Каменогорск, Казахстан*

В Послании Президента Республики Казахстан народу Казахстана на 31 января 2017 года третьим приоритетом развития названа макроэкономическая стабильность, где ключевой задачей является восстановлении стимулирующей роли денежно-кредитной политики и привлечение частного капитала в финансирование экономики.

С целью дальнейшего развития фондового рынка нужно дальше расширять возможности для населения инвестировать свои сбережения, прежде всего, в различные виды ценных бумаг.

Дано Поручение Правительству, совместно с Национальным банком, принять меры, направленные на активизацию отечественного фондового рынка [1].

Впервые о программе «Народное IPO», которая позволила бы гражданам стать совладельцами крупнейших национальных компаний, заявил глава государства Нурсултан Назарбаев, выступая в феврале 2011 года на XIII съезде партии «Нур Отан».

В июле 2011 года совет директоров АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» одобрил программу размещения акций дочерних и зависимых компаний на фондовом рынке.

В сентябре того же года программа была утверждена Постановлением правительства РК. Определен перечень акционерных обществ, акции которых будут предлагаться на продажу поэтапно - до 2015 года.

Народное IPO - это размещение акций государственных предприятий, причем, правом на покупку этих акций обладают только граждане соответствующей страны [2].

После объявления Народного IPO в Казахстане первыми на фон-

довом рынке были размещены акции национального оператора связи АО «Казакхтелеком». Спрос превысил предложение в 6 раз.

Затем были предложены акции АО «КазТранс Ойл». Эта национальная компания занимается строительством и обслуживанием всех магистральных нефтепроводов и водоводов Республики Казахстан.

Следующими запланированы:

- АО «KEGOC» (транспортировка и распределение электроэнергии по высоковольтным сетям),

- АО «Эйр Астана» (авиакомпания),

- АО «КазТрансГаз» (газовый сектор),

- АО «Самрук-Энерго» (производство тепловой и электрической энергии, добыча энергетического угля, передача и распределение электроэнергии, строительство и реконструкция энергетических объектов),

- АО «НМСК «Казтрансморфлот» (национальный морской флот и организация международных грузоперевозок по морю собственными силами),

- АО «НК «Қазақстан темір жолы» (перевозка пассажиров и грузов железнодорожным транспортом),

- АО «Қазтеміртранс» (дочернее предприятие АО «НК «Қазақстан темір жолы», занимается грузовыми перевозками),

- АО «Казатомпром» (импорт-экспорт урана и редких металлов, ядерное топливо и спецоборудование для атомных электрических станций, технологии и материалы двойного назначения),

- АО «КазМунайГаз» (добыча, транспортировка, переработка, сбыт нефти и газа; сбыт продуктов переработки).

Планы были поставлены грандиозные, и компании выбраны серьезные. Идея народного IPO состоит в том, чтобы предложить этим вкладчикам стать акционерами надежных государственных компаний, тем самым участвовать в развитии экономики своей страны и рассчитывать на доход выше того, что могут предложить банки.

Плюсы и минусы народного IPO - такие же, как и у обычного IPO.

Это фондовый рынок, его колебания предсказать довольно сложно. У компаний появляются новые технологии, и акции ее конкурентов могут значительно упасть, а цена акций этой компании может резко повыситься. Это минус фондового рынка - наличие рисков, которые можно снизить, повышая финансовую грамотность.

Плюс народного IPO - в том, что риски по компаниям - участникам сведены к минимуму. Они тщательно отобраны из числа флагманов экономики. Эти компании уже давно на рынке, стабильны и при-

носят прибыль не первый год. Мало того, все отобранные компании - компании со 100% участием государства.

Если вы - гражданин Республики Казахстан, то у вас есть все шансы участвовать в государственной программе «Народное IPO».

Поручение Главы государства правительству по программе «Народное IPO» успешно реализовано. Граждане страны, накопительные пенсионные фонды проявили огромную заинтересованность, и мы, в свою очередь, приложим максимум усилий для обеспечения дальнейшей эффективной реализации этой программы.

Успешный старт программы «Народное IPO» свидетельствует о доверии людей через национальные компании, ФНБ «Самрук - Казына» в целом к власти, правительству и посланию Главы государства.

Глава правительства поручил ФНБ «Самрук-Казына» разработать пакет предложений по совершенствованию программы и начать активную подготовку к реализации следующего этапа «Народного IPO» [3].

В связи с негативным опытом зависимости финансового сектора Казахстана от внешних заимствований определены приоритетные направления активизации работы по привлечению внутренних источников финансирования. Это:

1. Привлечение средств институциональных инвесторов. Создание объектов инфраструктурного комплекса станет одним из основных приоритетов экономического развития Казахстана. Использование механизмов государственно-частного партнерства должно стать основной составляющей процесса модернизации стратегически важных отраслей экономики. Данный вид партнерства позволит реализовать и развивать потенциал частнопредпринимательской инициативы и привлечь средства институциональных инвесторов, с одной стороны, и сохранить функции государства в социально значимых секторах экономики, с другой.

2. В рамках решения задач по обеспечению эффективного государственно-частного партнерства приоритетным направлением развития станет активизация привлечения активов пенсионного фонда в реализацию инфраструктурных проектов на основе тщательного изучения предыдущего опыта.

3. Роль Правительства как одного из эмитентов финансовых инструментов с нулевой степенью риска будет значительно повышена. Развитие рынка государственных ЦБ должно сократить объемы трансфертов из Национального фонда, увеличить активы и инвестиционные доходы Национального фонда, а также обеспечить сберегательную составляющую, что будет компенсировать наличие дефицита

в республиканском бюджете.

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева от 31 января 2017 года
2. Указ Президента РК от 1 февраля 2010 года № 923 «О Концепции развития финансового сектора РК в посткризисный период»
3. Ефименко Н.Ф. Развитие IPO в Казахстане // «Финансист», №1, 2018 г.

THE CRASH OF THE WALL STREET

Mamyrbekov Y.¹, Mamyrbekova D.S.²

¹*International information technology university, Almaty, Kazakhstan*

²*Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan*

The Wall Street crash of 1929 was a crumple of stock costs in time of four days that takes the start on 24th of October, in 1929 (at that point it will be named as Black Thursday). It was the most exceedingly bad decrease in U.S. history. On October 29, 1929, the following hit on Wall Street was financial specialists' exchange of around 16 million offers on the New York Stock Exchange in a solitary workday. There are large number of dollars were lost, as the cash of thousands of speculators. After the Black Tuesday, USA and other industrialized nations fell pointedly into the Great Depression, the longest and most cataclysmic financial emergency on the plan-et history.

Amid the 1920s, the U.S. securities exchange experienced fast development, achieving its top in August 1929, after a time of wild hypothesis. By at that point, creation had just declined and joblessness had risen, leaving stocks in extraordinary overabundance of their genuine esteem. Among alternate reasons for the possible market crumple were low wages, the expansion of obligation, a battling farming area and an abundance of substantial bank credits that couldn't be exchanged.

Stock costs started to decrease in September and early October 1929, and on October 18 the fall started. Frenzy set in, and on October 24, Black Thursday, a re-cord 12,894,650 offers were exchanged. Venture organizations and driving financiers endeavored to balance out the market by purchasing up extraordinary pieces of stock, delivering a direct rally on Friday. On Monday, notwithstanding, the tempest broke once again, and the market went into free fall. Dark Monday was trailed by Black Tuesday (October

29), in which stock costs crumbled totally and 16,410,030 offers were exchanged on the New York Stock Exchange in a solitary day. Billions of dollars were lost, wiping out a huge number of speculators, and stock tickers ran hours behind in light of the fact that the apparatus couldn't deal with the huge volume of exchanging.

After October 29, 1929, stock expenses had no place to go yet up, so there was broad recovery in the midst of succeeding weeks. Overall, regardless, costs continued dropping as the United States hung into the Great Depression, and by 1932 stocks were worth just around 20 percent of their motivating force in the pre-summer of 1929. The offer exchanging framework crash of 1929 was not the sole purpose behind the Great Depression, but instead it acted to stimulate the overall money related fall of which it was furthermore a symptom. By 1933, about part of America's banks had failed, and joblessness was advancing toward 15 million people, or 30 percent of the workforce.

These are some of the most significant economic factors behind the stock market crash of 1929.

In the 1920s, there was a quick development in bank credit and advances in the US. Energized by the quality of the economy, individuals felt money markets were a restricted wagered. A few purchasers obtained to purchase shares. Firms took out more advances for extension. Since individuals turned out to be exceptionally obliged, it implied they turned out to be more powerless to an adjustment in certainty. At the point when that difference in certainty came in 1929, the individuals who had acquired were especially uncovered and joined the race to offer offers and attempt and recover their obligations.

Buying on the margin identified with purchasing using a credit card was the act of purchasing shares on the edge. This implied you just needed to pay 10 or 20% of the estimation of the offers; it implied you were acquiring 80-90% of the estimation of the offers. This empowered more cash to be put into shares, expanding their esteem. It is said there were numerous 'edge mogul' financial specialists. They had made gigantic benefits by purchasing on the edge and watching share costs rise. Be that as it may, it excited speculators extremely uncovered when costs fell. These edge tycoons got wiped out when money markets fall came. It likewise influenced those banks and financial specialists who had loaned cash to those purchasing on the edge.

Irrational exuberance as a great deal of the stock exchange crash can be faulted for overabundance and false desires. In the years paving the way to 1929, the share trading system offered the potential for making tremendous picks up in riches. It was the new dash for unheard of wealth. Indi-

viduals purchased shares with the desires of profiting. As offer costs rose, individuals began to get cash to put resources into the stock exchange. The market became involved with a theoretical air pocket. Shares continued rising, and individuals felt they would keep on doing so. The issue was that stock costs ended up noticeably separated from the genuine potential income of the offer costs. Costs were not being driven by financial essentials but rather the good faith/abundance of speculators. The normal acquiring per share ascended by 400% in the vicinity of 1923 and 1929. The individuals who scrutinized the estimation of offers were regularly marked fate mongers.

In March 1929, the share trading system saw its initially significant invert, however this smaller than usual frenzy was beaten prompting a solid bounce back in the late spring of 1929. By October 1929, shares were terribly exaggerated. At the point when a few organizations posted disillusioning outcomes on October 24 (Black Thursday), a few financial specialists began to feel this would be a decent time to capitalize on their benefits; share costs started to fall and frenzy offering made costs fall pointedly. Lenders, for example, JP Morgan attempted to reestablish certainty by purchasing offers to prop up costs. Be that as it may, this neglected to modify the quick change in showcase sentiment. On October 29 (Black Tuesday) share costs fell by \$40 billion of every a solitary day. By 1930 the estimation of offers had fallen by 90%. The buyer advertises had been supplanted by a bear showcase.

The Mismatch between production and consumption was obvious. The 1920s saw extraordinary walks underway procedures, particularly in enterprises like cars. The creation line empowered economies of scale and awesome increments underway. In any case, interest for purchasing costly autos and customer merchandise were attempting to keep up. In this way, towards the finish of the 1920s, many firms were attempting to offer all their generation. This caused a portion of the disillusioning benefit comes about which hastened falls in share prices. In 1929, there were at that point cautioning signs from the economy with falling auto deals, bring down steel generation and a log jam in lodging development. Be that as it may, in spite of these notice signs, individuals still continued purchasing shares.

Indeed, even before 1929, the American rural area was attempting to look after gainfulness. Agricultural recession led numerous little ranchers to bankruptcy since they couldn't contend in the new financial atmosphere. Better innovation was expanding supply, yet interest for sustenance was not expanding at a similar rate. Hence, costs fell, and agriculturists' salaries dropped. There was word related and land fixed statuses in this area, and it was troublesome for jobless agriculturists to land positions somewhere else

in the economy.

Weaknesses in the banking system

Prior to the Great Depression, the American managing an account framework was described by having numerous little and medium estimated firms. America had around more than 30,000 banks. The impact was that they were inclined to going bankrupt if there was a keep running on stores. Specifically, many banks in rustic territories went bankrupt because of the agrarian retreat. This negatively affected what-ever is left of the money related industry. In the vicinity of 1923 and 1930, around of 5,000 banks were «demolished».

In the middle of 1920s, United States loan fees were kept low. All things considered, in the event that we take a gander at the low swelling rate, genuine financing costs were considerably positive. From 1928, the Federal Reserve started raising loan costs – mostly worried about blasting offer costs. Expanding loan fees to 6% played a factor in decreasing financial development and diminishing interest for shares.

So after the inauguration of Roosevelt purchase of shares on credit was banned, mandatory registration of stock exchanges and brokers was introduced, rules for conducting business by proxy were formulated. The Commission ordered companies whose shares are quoted on the exchange to disclose meaningful information about them. Also since then, trading on the stock exchanges has been the practice of stopping trading in the case of too sharp movements in one direction or an-other. This does not allow the beginning of the fall to go into a self-sustaining regime.

However, all these measures did not help to prevent neither the 1997-1998 Asian crisis, nor the "dot-com crash" in 2001, nor the "mortgage crisis" of 2007.

And we can confidently say that as long as the stock market exists, new bubbles will be inflated on it every now and again. Although the world is thankful for the experience, and I hope the next collapse will cost much less losses than 85 years ago.

References

1. <https://www.gazeta.ru/business/2014/10/23/6273521.shtml>
2. <https://www.youtube.com/watch?v=e5sGkj7oAEM>
3. https://www.youtube.com/watch?v=mU4_dfPU_0Y
4. <https://www.youtube.com/watch?v=GhcnWXEZ890>
5. <https://www.economicshelp.org/blog/76/economics/wall-street-crash-1929>
6. <http://content.time.com/time/nation/article/0,8599,1854569,00.html>

7. <http://www.history.com/topics/1929-stock-market-crash>

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ

Айдарканова Г.А.

*Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-
Каменогорск, Казахстан*

Для того, чтобы коммерческие банки могли принимать действенное участие в реформировании национальной экономики, они должны быть высокоэффективными. Для этого банки должны быть крупными, то есть обладать значительными активами, что будет способствовать их выживаемости в кризисных условиях, а также даст им возможность профинансировать значительное количество проектов, нацеленных на развитие экономики республики. Кроме того, банки должны иметь отлаженную систему корпоративного управления и квалифицированный персонал, обеспечивающие высокий уровень эффективности их функционирования и развития.

В целях определения направлений развития системы корпоративного управления банками второго уровня (БВУ) автором был проведен опрос экспертов, которым было предложено оценить по 10-балльной шкале уровень значимости шести факторов, определяющих эффективность коммерческого банка:

- 1 Прозрачность функционирования банка.
- 2 Наличие надежных процедур внутреннего контроля.
- 3 Соблюдение корпоративных процедур и прав участников системы корпоративного управления.
- 4 Независимость и эффективность работы совета директоров.
- 5 Отсутствие конфликта интересов заинтересованных лиц.
- 6 Доверие к топ-менеджменту банка.

Оценка экспертами значимости факторов эффективности корпоративного управления коммерческим банком производилась следующим образом. Наиболее значимому фактору эксперты присваивали наивысший ранг (в нашем случае – 10). Остальные упорядочивались относительно наиболее значимого фактора – менее значимому, чем наиболее весомый, фактору присваивался ранг 9, затем 8, 7, 6 и 5 в порядке убывания значимости.

Результаты ранжирования факторов десятью экспертами пред-

ставлены в таблице 1.

Таблица 1. Мнение экспертов о значимости важнейших факторов, определяющих эффективность корпоративного управления банком второго уровня

Факторы	Условное обозначение	Средний балл	Ранг
Прозрачность функционирования банка	F1	8,9	1
Независимость и эффективность работы совета директоров	F4	8,5	2
Отсутствие конфликта интересов заинтересованных лиц	F5	7,8	3
Соблюдение корпоративных процедур и прав участников системы корпоративного управления	F3	7,3	4
Доверие к топ-менеджменту банка	F6	6,4	5
Наличие надежных процедур внутреннего контроля	F2	6,1	6
Примечание – составлено автором.			

Как видно из таблицы, наиболее существенным фактором, определяющим эффективность функционирования банка второго уровня, является прозрачность его функционирования, так как транспарентность, то есть отсутствие секретности, ясность по причине прозрачности информации о производственно-финансовой деятельности банка, свидетельствует о том, что руководству данного банка нечего скрывать. В результате:

- повышается степень корпоративной безопасности банка с точки зрения возможного рейдерского захвата, так как рейдеры зачастую используют метод шантажа топ-менеджеров организации – объекта захвата, угрожая им возможностью обнародования информации о незаконных сделках, наличии «двойной бухгалтерии» и т.п., если руководители банка не будут выполнять указания рейдеров, приводящие к уменьшению рыночной стоимости банка, с тем, чтобы после фиктивного его банкротства иметь возможность приобрести данный банк по низкой цене;

- повышается привлекательность банка в глазах потенциальных покупателей его акций, в результате чего повышается рыночная стоимость данного банка;

- повышается привлекательность банка в глазах потенциальных вкладчиков, так как последние уверены в том, что их денежные средства на депозитах данного банка находятся под надежной защитой.

Вторым по значимости, с точки зрения экспертов, является фак-

тор «независимость и эффективность работы Совета директоров», поскольку от эффективности работы Совета директоров зависит эффективность функционирования любого акционерного общества, в том числе и банка второго уровня, в целом.

Совет директоров является высшим органом управления банка второго уровня, созданного и функционирующего в организационно-правовой форме акционерного общества, в промежутках между двумя общими собраниями акционеров. Данный орган призван обеспечивать права акционеров банка, а также оказывать правлению банка содействие в осуществлении эффективной финансово-хозяйственной деятельности и развитии БВУ.

Ученые-экономисты считают, что в состав Совета директоров должно входить не менее одной трети независимых директоров [1].

Независимый директор – это член представительного органа акционерного общества, который независим от государства, топ-менеджеров корпорации и от преобладающего акционера АО, что позволяет ему соблюдать нейтралитет и быть объективным при принятии решений.

Например, на сайте АО «Евразийский банк» имеется информация о том, что Совет директоров данного банка состоит из девяти членов, три из которых, то есть 33%, являются независимыми директорами банка.

Мы считаем, что общее количество членов Совета директоров данного банка является достаточным для эффективной его работы, так как члены Совета не перегружены возлагаемыми на них компетенциями. Наличие в составе Совета директоров председателя Правления банка также является, на наш взгляд, положительным фактором, так как он имеет возможность, выступая на заседаниях Совета, отстаивать позицию Правления банка.

Третье место по значимости, с точки зрения экспертов, занимает фактор «отсутствие конфликта интересов заинтересованных лиц».

Проведенный нами анализ показал, что в 2017 году не зафиксировано конфликтов между единственным акционером, менеджментом и специалистами банка. Следовательно, с точки зрения данного фактора, АО «Евразийский банк» соответствует требованиям международно признанных практик эффективного корпоративного управления.

Четвертое место по значимости, с точки зрения экспертов, занимает фактор «соблюдение корпоративных процедур и прав участников системы корпоративного управления». Это обеспечивается в результате разработки и применения в деятельности банка Кодекса корпора-

тивного управления.

Пятое место по значимости, с точки зрения экспертов, занимает фактор «доверие к топ-менеджменту банка». Доверие топ-менеджерам банка может обеспечиваться достаточно стабильным составом членов его Правления, а также отсутствием серьезных претензий к банку со стороны регулятора финансового рынка – Национального банка Республики Казахстан.

Пятое место по значимости, с точки зрения экспертов, занимает фактор «наличие надежных процедур внутреннего контроля». Данный фактор тесно связан с фактором «прозрачность», так как если руководство банка стремится к транспарентности, оно должно быть уверено в том, что сотрудники данного банка не нарушают действующее законодательство. Однако такой уверенности не может быть без эффективной системы внутреннего аудита.

Литература

1. Искендерова Ф.В., Кайгородцев А.А. Система корпоративной безопасности. Вопросы теории, методологии, практики: Монография. – Усть-Каменогорск: Издательство КАСУ, 2014.

МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РАЗВИТЫХ СТРАН В КОНТЕКСТЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Непшина В.Н.

*Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-
Каменогорск, Казахстан*

В современной глобальной экономике невозможно обойти стороной вопрос медицинского обеспечения граждан качественной и квалифицированной помощью. Этот вопрос становится важным стимулом государственной направленности и приоритетным направлением развития социально-экономической политики. Бюджетная политика в области здравоохранения должна обеспечить доступность качественной медицинской помощи всем слоям населения Казахстана.

С началом развития экономической науки ученые разных стран осуществляли попытки проанализировать благосостояние населения. Состояние данного фактора является основополагающим при оценке социально-экономического положения в стране, а одним из индикаторов благосостояния является уровень здоровья населения. В Респуб-

лике Казахстан в последние годы показатели состояния здоровья, уровня рождаемости и смертности остаются стабильными, продолжительность жизни возрастает. Происходит рост прочих экономических показателей, уровня международной торговли, выхода страны на мировой рынок и участия в глобализационных процессах. В этой связи в стране наблюдается рост финансирования в сферу здравоохранения, а также увеличение количества частных медицинских учреждений, производящих самофинансирование [1].

Медицинские учреждения, финансируемые из государственного бюджета, сталкиваются с различными трудностями администрирования и распределения денег по статьям затрат, поскольку как правило, расходы в таких заведениях больше доходов. В связи с этим возникает необходимость изыскивать дополнительные источники финансирования за счет оказания платных медицинских услуг. К тому же принцип финансирования больниц за счет количества оказываемых услуг, а не их качества, сохраняется с советского периода. Кроме того, система государственного обязательного медицинского страхования только запущена и пока реальных результатов еще не дает.

Тем временем квалифицированные кадры из сферы государственных услуг перетекают в сферу частного медицинского бизнеса, осваивая там новые профессиональные ниши и повышая уже имеющуюся квалификацию либо за счет собственных средств, либо за счет клиник, готовых оплачивать этот процесс. Наряду с этим возрастает число медицинских чиновников и руководителей.

Если рассмотреть опыт финансирования системы здравоохранения со странами, например, Восточной Европы, мы увидим, что оно составляет не менее 6% ВВП, то в 2016 году в Казахстане недофинансирование отрасли составило около 30% потребности [2].

Исторически сложилось и вытекало из советского периода времени, что страна постоянно испытывает дефицит медицинских услуг. Большие постоянные очереди ввиду нехватки квалифицированного персонала, оборудования, возрастающее число заболеваний и появляющиеся новые диагнозы. Кроме того, возможность попасть к стоматологу, получить исследования в области лучевой и ультразвуковой диагностики, услуги реабилитационных центров и прочие знакомые и доступные нам сегодня услуги находились для большинства граждан в недостижимости. По понятным причинам страна не могла долгое время обходиться без возникновения так называемого «серого» рынка врачей-практиков, которые давали возможность консультации «без очереди», «по блату».

За последнее двадцатилетие существования отечественной сис-

темы здравоохранения предпринимались попытки реформирования данной сферы. Одно из последних изменений – введение в 2017 году закона об обязательном социальном медицинском страховании. Она отражает смешанную модель организации системы медицинского обеспечения страны, когда государство частично финансирует медицину из средств бюджета, а частично из внебюджетного фонда, сформированного отчислениями граждан и их работодателей.

В ходе реализации предыдущих государственных программ был укреплен потенциал системы здравоохранения Казахстана, внедрены элементы рыночных механизмов и осуществлен трансферт современных медицинских технологий.

Кроме того, на основании Указа Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года №922 «О Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года» была разработана и внедрена Государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан "Денсаулық" на 2016-2019 годы. Ее цель - Укрепление здоровья населения для обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны [3].

Данная Программа будет направлена на закрепление и развитие достигнутых результатов и решение проблем в вопросах охраны здоровья в соответствии с новыми вызовами, а также станет основой для планомерного развития отрасли до 2050 года.

Реализация Программы будет способствовать устойчивости и динамичному развитию социально-ориентированной национальной системы здравоохранения с соблюдением принципов всеобщего охвата населения, социальной справедливости, обеспечения качественной медицинской помощью и солидарной ответственности за здоровье в соответствии с ключевыми принципами стратегии политики Всемирной организации здравоохранения «Здоровье-2020» [4].

Программа, кроме государственного бюджетного финансирования системы здравоохранения предполагает развитие государственно-частного партнерства (ГЧП), включающее строительство новых объектов ПМСП, передачу государственных объектов в доверительное управление с возможностью последующей приватизации при условии постоянного сохранения профиля деятельности.

Все большее число объектов здравоохранения и оказания медицинских услуг находится в частных руках. В основном это стоматологические, диагностические и лабораторные центры, имеющие самое современное оборудование и высококвалифицированный персонал.

Если проанализировать опыт и модели построения системы здравоохранения зарубежных стран, можно выявить несколько разнород-

ных формирований, которые имеют свои плюсы и минусы. На протяжении своего существования страны реформировали свои системы, а в Казахстане активно перенимался положительный опыт зарубежного ведения медицинского хозяйствования. С 1993 года система здравоохранения была близка к немецкой, реформированной в 80-х годах XIX века. Система в Германии предполагала принцип солидарности финансирования и отделения налоговой сферы от финансирования медицины частного спектра. Налоговое финансирование здравоохранения предполагает обеспечение медицинской помощью те слои населения, которые неспособны сами оплатить себе минимальное лечение ввиду низкой доходности. Кроме того, государственные стандарты предполагали наличие ниши медицинских предприятий, способных в рамках страхового финансирования обеспечить услугами тех, кто может их оплатить, причем в зависимости от величины взноса в систему зависит набор пакетных услуг для пациента.

Таким образом, мы видим, что модель охватывает все слои населения, не лишая социально незащищенных граждан базовой медицинской помощи, при этом не перегружая бюджет. Такой подход должен способствовать развитию качества услуг, внедрению инноваций, гибкости системы. Однако модель не лишена и минусов, заключающихся в слабом администрировании системы и ее сложной контролируемости.

Сегодняшние системы здравоохранной деятельности можно свести к трем основным направлениям, основанным на экономико-социальном регулировании. Экономическая наука не дала названия им, но описательный механизм мы попробуем рассмотреть, дабы рассмотреть их сущностные основы [5].

Это:

- коммерческая медицина, базирующаяся на рыночном финансировании с применением индивидуального медицинского страхования;
- общегосударственная система медицинского обеспечения и защиты граждан с бюджетной основой финансового обеспечения;
- солидарная система финансирования медицинских услуг с синтезом социального мед страхования и применяющая поликанальную организацию экономического обеспечения.

Первая модель предполагает оказание медицинских услуг исключительно «за деньги», которые платит непосредственный «клиент». При этом отсутствует государственная политика в области здравоохранения, и правительственные органы выполняют лишь надзорно-контрольную функцию. То есть отношения строятся по рыночному принципу: продавец - покупатель, поставщик услуг - клиент, товар -

услуга, обеспечивающая удовлетворение потребностей, цена, оплата, результат. Если есть те, кто нуждается в услугах, но не имеют возможности их получить (безработные, малообеспеченные, пенсионеры), за таких рассчитывается государство деньгами, формируемыми из налогов. При этом правительственные органы разрабатывают различные программы обеспечения здравоохранения, которые потом финансируют из бюджетных средств. Такая модель организации медицины существует в США: рынок медицинских услуг плюс программа медицинского обслуживания бедных «Medicaid» и пенсионеров «Medicare». Такая модель организации системы здравоохранения носит название страны, в которой была создана – американская система частного страхования [6].

Для другой модели, в противовес первой, характерно преобладающее влияние государственной политики в области медицины. Здесь преобладающее большинство услуг осуществляются медицинскими государственными учреждениями, деньги выдаются из государственного бюджета, сформированного из налоговых поступлений фирм и граждан. Основное большинство медицинско - клинических услуг оказывается бесплатно для пациента (исключение составляет небольшой перечень услуг, разрешенных государством оказывать частными лицами). В целом на рынке существует государственная монополия на медицинские услуги, правительство является главным поставщиком услуг, удовлетворяющих потребности населения в медицинской помощи. Рынок же находится под контролем государства. Такая модель построена на условиях командно-административной экономики и была присуща странам бывшего СССР, Восточной Европы с 1930-х гг., а по сей день существует в Англии, Ирландии, Дании, Португалии, Греции и Испании. Название ей можно дать как «государственная», «бюджетная».

Третья модель построена по принципам смешанной экономики, для которой присуща социально-страховая система регулируемого страхования. В ней сочетаются государственные социальные гарантии качественного обслуживания населения на предмет удовлетворения медицинских потребностей жителей страны с рыночными принципами организации оказания медицинских услуг. Для того, чтобы создать такую систему, необходимо разделить финансирование здравоохранения на два направления: непереносимое наличие обязательного медицинского страхования работников и частичном участии государства бюджетными деньгами и внебюджетными фондами. Таким образом решаются две задачи – снижение нагрузки на государственный бюджет, а значит сэкономленные деньги пойдут на повышение качества

медицинских услуг для тех, кому они менее доступны. И вторая положительная сторона – новая статья доходов медицинского сектора на обслуживание учреждений здравоохранения, а также возможность плательщикам в рамках величины отчислений получать солидарный объем медицинских услуг.

В этом случае нелишним будет отметить, что государство будет играть гарантирующую роль для населения в рамках удовлетворения медицинских потребностей вне зависимости от уровня доходов субъекта. При этом рыночные принципы оказания услуг не нарушаются. Рынок здесь направлен на оказание услуг сверх гарантированного государством уровня, предлагая пациенту самому определять, как, где и по какой цене получить ту или иную услугу. Поликанальная модель финансирования обеспечит гибкость и автономность финансовой платформы социально-страховой медицины и механизма социальной защиты ее работников.

Такая модель характерна в деятельности экономически развитых стран, а именно ФРГ, Франции, Нидерландов, Австрии, Бельгии, Голландии, Швейцарии, Канады и Японии.

Для третьей модели характерен симбиоз рыночной и государственной моделей. Сюда включаются элементы двух составляющих, поскольку степень включенности зависит от масштабов государственного сектора в экономике страны, в которой существует такая модель. Например, в Скандинавских странах преобладают элементы государственной модели, т.к. роль государственного сектора велика и в других аспектах экономической системы.

Приведенные модели в любом случае оценивают медицинские услуги как товар и присваивают им рыночные свойства. Для оказания данных услуг составляется договор/контракт, который гласно или негласно будет гарантом возникновения прав и выполнения обязанностей обеих сторон.

Таким образом, мы видим, что история и экономика знает несколько видов организации системы здравоохранения и ее финансирования. В различных странах применяются разные подходы к этому вопросу. Казахстану же необходимо перенимать положительный опыт некоторых стран и скомбинировать свою систему финансирования и социально-медицинской поддержки своего населения.

Литература

1. Государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан «Саламатты Қазақстан» на 2011-2015 годы принята Указом Президента Республики Казахстана № 1113 от 29 ноября 2010

- года. // http://www.akorda.kz/ru/category/gos_programmi_razvitiya
2. Министерство Национальной Экономики Республики Казахстан, Комитет по статистике, экспресс информация «Денежные расходы на здравоохранение – 2013-2014 год», // <http://taldau.stat.kz/ru/NewIndex/GetIndex/2971915>
 3. Государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан «Денсаулық» на 2016-2019 годы // <https://www.enbek.gov.kz/ru/node/332663>
 4. Официальный сайт «Мировой статистики здравоохранения - 2013 г», <http://www.who.int/mediacentre/news/releases/2014/world-health-statistics-2014/en/>
 5. Шибалков Иван Петрович Оценка эффективности организации системы здравоохранения: зарубежный опыт // Вестник науки Сибири. 2016. №1 (20). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-organizatsii-sistemy-zdravooohraneniya-zarubezhnyy-opyt> (дата обращения: 08.08.2018).
 6. Хальфин Р.А., Таджиев И.Я. Организация здравоохранения в США. Часть 1 // Менеджер здравоохранения. 2012. №9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-zdravooohraneniya-v-ssha-chast-1> (дата обращения: 08.08.2018).

АНАЛИЗ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (КСО) БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОСТОЧНО–КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Горковенко В.Ф., Искендерова Ф.В.

*Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-
Каменогорск, Казахстан*

Данная тема является актуальной, так как деятельность любого предприятия оказывает влияние на её сотрудников, окружающую среду, а так же других жителей. В связи с этим предприятия обязаны брать на себя ответственность за своё развитие, развития общества в целом, сохранение окружающей среды для последующих поколений, заботу о собственных работниках.

Для начала необходимо рассмотреть сущность понятия социальной корпоративной ответственности и что в неё входит.

КСО – обязательство бизнеса вносить вклад в устойчивое развитие экономики, трудовые отношения со своими работниками, их семьями и общества в целом для улучшения качества их жизни.

КСО – готовность бизнеса на добровольные инвестиции финансовых, материальных, технологических, управленческих и других ресурсов для реализации каких-либо социальных программ.

Корпоративная ответственность перед обществом определяется как философия поведения и концепция выстраивания деловым сообществом, предприятиями своей деятельности по следующим направлениям:

- производство качественной продукции и услуг для потребителей;
- создание рабочих мест, выплата легальной заработной платы, инвестиции в развитие персонала;
- соблюдение требований законодательства РК, а именно: налогового, трудового, экологического;
- внесение вклада в формирование гражданского общества через партнерские, спонсорские программы развития местного сообщества [1, с. 8].

КСО делится на внутреннюю и внешнюю. К внутренней относятся ответственность, связанная с собственным персоналом (их безопасность, охрана труда, стабильная заработная плата, медицинское страхование, обучение работников, повышение их квалификации). Внешняя ответственность связана со спонсорством и благотворительностью, участием в экологических программах, выпуском качественной продукции и т.д. [2, с. 214].

Необходимость наличия и польза от КСО проявляется в следующем:

1) у бизнеса появляются долгосрочные перспективы, формируется позитивное мнение спонсоров, инвесторов о компании. Повышаются продажи и лояльности потребителей, производительность труда и эффективность производства.

2) бизнес начинает располагать дополнительными ресурсами, чтобы поспособствовать в решении социальных проблем.

3) предприятие начинает демонстрировать примеры высокой гражданской и социальной ответственности перед государством и обществом [3, с. 47].

Благодаря внедрению ежегодного конкурса по социальной ответственности «Парыз», который направлен на вовлечение предпринимателей в решение общественно значимых задач, предприниматели имеют возможность активно принять участие в реализации различных социальных проектов и программ, повысить свою корпоративную социальную ответственность, укрепить свой имидж и статус [4].

Подробное содержание корпоративной социальной ответственности

сти рассмотрим на примере предприятий разных сфер производства, а именно: ТОО «Эмиль» - крупная компания, занимающаяся переработкой молока и выпуском молочной продукции; АО «КЭМОНТ» - предприятие, деятельность которого заключается в сборке электротехнического оборудования и АО «Ульбинский металлургический завод» - предприятие, производящее урановую, бериллиевую, танталовую и ниобиевую продукцию.

Таблица 1. Содержание КСО предприятий

Критерий КСО	ТОО «Эмиль»	АО «КЭМОНТ»	АО «УМЗ»
1. Условия труда и з/п.	Цеха оснащены необходимым автоматизированным оборудованием, сотрудники работают в чистых помещениях, получают стабильную заработанную плату от 60000 тысяч тенге и выше, а также премии и 13-ая з/п. Работникам предоставляется питание на территории предприятия за 50% от стоимости и выдача молока «за вредность».	Созданы оптимальные условия труда. Используются те материалы и оборудование, которые соответствуют стандартам качества и безопасности. Снижаются любые риски, которые могут выступать угрозой и нанести вред их здоровью. Работников обеспечивают средствами индивидуальной защиты.	Предприятие разрабатывает и развивает социальные программы, ориентированные на своих работников, вносит вклад в повышение их уровня жизни. Оказывает социальную помощь женщинам по уходу за ребенком до 1,5 лет; бесплатное зубопротезирование для отдельных категорий сотрудников; материальная помощь при выходе на пенсию. Для обеспечения отдыха работников, за городом действуют база отдыха.
2. Развитие и обучение персонала	Компания обеспечила достойной работой свыше 500 человек. Работникам предоставлены все условия для регулярного повышения своего профессионального уровня и реализация полученных знаний на	Проводится мотивирование сотрудников, направленное на осознание своей значимости и полезности для компании. Обеспечивают сотрудников дополнительными знаниями и техническими навыками для совер-	Проводится обучение персонала с целью повышения профессиональных навыков. Проходит обучение казахскому языку.

	производстве. Возможен горизонтальный и вертикальный карьерный рост.	шенствования процесса производства. Руководство способствует повышению квалификации работников.	
3. Взаимодействие с потребителем	Ежеквартально выходит выпуск корпоративной газеты, которая позволяет донести необходимую полезную информацию до потребителей. Сотрудники ведут активную исследовательскую работу с потребителями, учитывают пожелания и жалобы, в дальнейшем используя эту информацию для улучшения вида и качества своей продукции.	Ориентированы на потребителя, следят за его потребностями, требованиями и ожиданиями. Сохраняют взаимовыгодные отношения с поставщиками, партнерами.	Вся деятельность направлена на сохранение долгосрочных взаимовыгодных отношений с потребителями, государством, акционерами. Предприятие ориентируется в первую очередь на интересы и потребности потребителя, повышая их удовлетворенность.
4. Качество продукции	Предприятие очень внимательно следит за качеством производимой продукции. Контроль ведется на всех стадиях, начиная с момента поступления молока, производства продукта и контроль его готового вида, и только после этого продукция отправляется на продажу. Так как предприятие является социально – ориентированным, у него нет права на ошибку, его целью является производство качественной продукции и его постоянное усовершенствование. Предприятие в 2017 году выиграло конкурс и получило премию «Лучший товар Казахстана» [5].	Для обеспечения качества продукции, проводится её контроль перед отправкой потребителю. А так же в процессе производства предупреждаются причины возможных проблем. Для повышения уровня и качества продукции, совершенствуются производственная среда, технологии, модернизируется оборудование и создаются новые проектные разработки.	Сохранение качества продукции посредством внедрения инноваций. Одно из правил: не принимать, не производить и не передавать некачественный продукт.

5. Экология и охрана окружающей среды	Предприятие полностью использует сырье. Отходы утилизируются в мусорные баки.	Свою деятельность осуществляет согласно законодательным нормативам – правовым актам в области промышленной безопасности и экологии. Рационально используют природные ресурсы, предотвращают загрязнения окружающей среды.	Отличительной чертой завода является его минимально воздействие на окружающую среду. Для минимального попадания вредных веществ в воздух используют специальные пылегазоочистные установки. В план мероприятий по охране окружающей среды на 2017 входили следующие: замена фильтров, ремонт и приобретение вентиляционных систем, озеленение и уход за территорией завода.
6. Участие в общественной жизни	Участвует на городских, областных и республиканских выставках. На постоянной основе сотрудничает с учебно – воспитательным центром для детей с ограниченными возможностями, поставляя им свою продукцию. Часто становится спонсором различных общественных мероприятий. Ежегодно участвует в проведение праздника «День защиты детей». Посещает детские летние лагеря, детские дома, выступает спонсором детских спортивных мероприятий и турниров. Проводит экскурсии на территории предприятия.	Принимает активное участие в международных выставках и конкурсах. В 2013 году получило награду «Лучший товар Казахстана». Принимает участие в международных форумах[6].	Предприятие принимает участие в конкурсах. Выиграло в номинациях: «Лучшее социально ответственное предприятие», «Вклад в экологию»[7].

Таким образом, мы определили, что корпоративная социальная ответственность представляет собой постоянную приверженность

бизнеса вести свою деятельность основываясь на этике, вносить свой вклад в развитие экономики страны, а также различными способами стремиться к улучшению качества жизни своих работников их семей и конечно же общества в целом.

При проведении анализа нами были выделены некоторые критерии, по которым можно судить о наличии корпоративной социальной ответственности предприятий. На основании этих данных удалось установить и наглядно показать, что данные предприятия работают с полным осознанием своей ответственности перед рабочим персоналом, партнерами, жителями города и окружающей средой. В своей деятельности каждое из них стремятся улучшить качество своей продукции, при этом минимизировать вред для всего окружающего. Помимо основной их деятельности, принимают участие в различных социальных программах, проектах, которые позволяют им работать на благо общества и страны в целом.

Литература

1. Дмитриев В.А. Корпоративная социальная ответственность. Новая философия бизнеса: Учебное пособие. – М., 2011.
2. Коротков Э.М., Антонов С.А., Александрова О.Н. Корпоративная социальная ответственность. – М., 2013.
3. Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания. /Под ред. Литовченко С.Е., Корсакова М.И – М., 2003.
4. Официальный интернет ресурс Акимата города Усть – Каменогорска. Конкурс «Парыз» - 10 лет. [http:// oskemen. vko. gov. kz/ ru/ news. htm? id=0061155](http://oskemen.vko.gov.kz/ru/news.htm?id=0061155).
5. Официальный сайт ТОО «Эмиль» <http://www.amil.kz/>
6. Официальный сайт АО «КЭМОНТ»<http://www.kemont.com/>
7. Официальный сайт АО «Ульбинский Металлургический Завод» <http://www.ulba.kz/ru/>

СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Турсынбеков Е.С., Богородская О.Г.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

Своевременность и полнота обеспечения предприятия материалами является необходимым условием для выполнения обязательств

по производству и доставке продукции, работ, услуг. Рациональное их применение – это весьма важная и актуальная задача для каждого предприятия.

Основным условием организации системы производственного процесса продукции, работ, услуг на всяком предприятии является снабжение его сырьем и материалами, которые относятся к его оборотным активам, от употребления которых зависит экономическое положение и итоговые результаты деятельности хозяйствующего субъекта [1].

Материалы и материальные ценности относятся к предметам труда, которые снабжают ключевой процесс производства на предприятии. Их себестоимость целиком переходит на созданный продукт, величина которой занимает высокий удельный вес.

Используемые в производственном процессе предметы труда, однократно участвующие в производственном процессе и перенося свою стоимость на цену производимых товаров, работ, услуг называют материальными ресурсами.

В состав материальных ресурсов входят основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо и энергия на технологические нужды.

К основным целям создания материальных ресурсов на предприятии относят:

- оптимальная структура материальных ресурсов;
- поддержка конкурентоспособности, платежеспособности и ликвидности предприятия;
- оптимизация затрат, связанных с образованием и поддержанием запасов;
- процесс всестороннего контроля за материальными ресурсами.

Потребности предприятия в материалах можно удовлетворить экстенсивным и интенсивным путями [2].

Экстенсивный путь заключается в дополнительном увеличении добычи и производства материальных ресурсов, который включает дополнительные затраты.

Интенсивный путь заключается в экономном использовании существующих материалов при производстве продукции, работ, услуг. Экономия сырья и материалов в процессе потребления равнозначна увеличению их производства.

Выделение отдельных групп материалов по различным признакам называют классификацией.

В зависимости от производственного процесса и многообразия использования материалов, их классифицируют по разным признакам.

Классификация материалов нужна для раскрытия и обоснования потребности в них, определения целесообразности их использования и эффективности управления.

Рассмотрим основные классификационные признаки материалов.

Во-первых, по происхождению материалы подразделяются на:

- а) природные;
- б) промышленные.

Во-вторых, по степени изменения исходных природных свойств:

- 1) материальные;
- 2) традиционные;
- 3) модифицированные.

В-третьих, по степени использования:

- возобновимые;
- невозобновимые [3].

В-четвертых, с точки зрения натурально-вещественного подхода и использования в производственном процессе в состав материальных ресурсов они включили сырье, основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, топливо, энергию.

Первичные материальные ресурсы первоначально изъятые из природы, производные материальные ресурсы образуются из первичных в производственном процессе, вторичные материальные ресурсы, повторно используются в производстве.

Сырье – представляет собой продукцию, на добычу или производство которой затрачен труд, образуя основу изготавливаемого продукта, полуфабриката или материала.

В состав входит:

- а) промышленное сырье включает в себя: минеральное и искусственное;
- б) заготовительное сырье включает сырые материалы лесной и рыбной промышленности;
- в) сельскохозяйственное сырье включает сырье растительного и животного происхождения.

Материалы – составляют основу для изготовления полуфабрикатов, товаров производственного и потребительского назначения, комплектующих изделий и запасных частей.

Материалы подразделяются на основные и вспомогательные.

Основные материалы входят в состав готовой продукции, прошедшие определенную обработку.

Вспомогательные материалы не входят в состав готовой продукции, но без них невыполним технологический процесс, так как они используются средствами труда, либо входят в состав «сырых» мате-

риалов, с целью вещественных изменений или оказывают содействие исполнению процесса труда. Они существенно не меняют потребительского назначения готовой продукции, но присоединяются к ней. В качестве примера можно привести изюм при выпечке хлебобулочного изделия.

По назначению материалы подразделяются на:

- черные металлы;
- метизы;
- трубы;
- цветные металлы;
- нефтепродукты;
- лесные;
- строительные материалы.

По физическому состоянию материалы подразделяются на:

- а) твердые;
- б) сыпучие;
- в) жидкие;
- г) газообразные.

Полуфабрикаты – продукты труда, прошедшие одну или несколько этапов обработки, но еще не готовые к употреблению, подлежащие дальнейшей доработке. В некоторых случаях полуфабрикаты могут являться конечным продуктом производственного процесса. По происхождению полуфабрикаты подразделяются на:

- полуфабрикаты собственного производства, то есть частично изготовленные продукты одного структурного подразделения предприятия, передаваемые другому;
- полуфабрикаты, получаемые по кооперации, то есть поставки одного предприятия другому.

Комплектующие изделия являются для одних предприятий готовой продукцией, для других служат для доукомплектования более сложных изделий.

Топливо является одним из видов вспомогательных материалов, при этом организация его учета и планирования производится отдельно, так как они выполняют самостоятельную роль в любой отрасли.

Представляют собой горючие вещества, которые при сжигании выделяют значительную долю теплоты, используемую непосредственно в технологических процессах либо преобразующиеся в другие виды энергии.

Электроэнергия является материальным ресурсом совсем другого вида, так как она не создает материальной субстанции производимых товаров, работ, услуг и в традиционном смысле этого слова не явля-

ется предметом труда.

При этом электроэнергия не относится к орудиям труда, только в исключительных случаях, в зависимости от технологического использования. Электроэнергию классифицируют на тепловую и электрическую.

Отходы подразделяются на производственные и отходы потребления. Производственные отходы образуются в производственном процессе, который связан с переработкой основных и вспомогательных материалов, полуфабрикатов, сырья.

Отходы потребления включают изделия, которые частично или полностью утратили потребительские свойства под воздействием морального и физического износа, то есть не используются потребителями.

Вторичные материальные ресурсы включают в свой состав и те отходы, для которых в настоящее время не существуют или отсутствуют технико-технологические и организационно-экономические условия переработки и дальнейшего использования.

Вторичные материальные ресурсы, нередко называют вторичным сырьем, так как они повторно могут использоваться в производственном процессе. Отходы, которые без дополнительного обрабатывания могут быть использованы в производственном процессе, а также остаток сырья, материалов, полуфабрикатов, топлива, которые в ходе обработки исходного сырья в готовую продукцию, не теряют своих первоначальных свойств, называют деловыми.

Вторичные материальные ресурсы, в отличие от первичных, которые связаны с добычей и переработкой сырья, собираются и заготавливаются.

Исходя из выше изложенного, необходимо отметить, что на предприятиях используется большое число различных материальных ресурсов, которые:

- целиком и полностью применяются в производстве;
- модифицируют свою форму;
- входят в состав готовой продукции без наружных изменений;
- способствуют производству изделия, не меняя при этом их массу или химических состав.

Представленная классификация материальных ресурсов обладает практическим значением и в зависимости от последующей номенклатуры может быть представлена в детализированной и укрупненной форме, которая может применяться при составлении заявок, выбора транспортных средств, кодировки поступающих на предприятие ресурсов, предоставляя потенциал для образования необходимых усло-

вий их транспортирования, с учетом соблюдения установленных регламентов.

Литература

1. Ильянова С.Д. Производственный менеджмент. – М., 2014.
2. Дубровская Э.К. Экономика и управление ресурсами предприятия. – М., 2016.
3. Тебеткин А.В. Производственный менеджмент. – М., 2016.

ACCOUNTING FOR ACCOUNTS RECEIVABLE AND PAYABLE TO THE ORGANIZATION

Temerbekova A.N., Urazova N.P.

Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

One of the most important problems of the development of Kazakhstan's economy at present is the steady tendency to oust non-payments. The crisis of non-payments between enterprises and consumers of their services, especially in the sphere of natural monopolies, is a factor destabilizing the economy. These negative phenomena block reforms in the real sector of the economy.

Problems of non-payments exist, and despite the measures taken by the Government of the Republic of Kazakhstan to solve this problem, the debts of enterprises of the fuel and energy complex and their subscribers remain at a high level. In this regard, often businesses are in a situation where they can not collect debts and, as a result, pay off their obligations, which significantly worsens their financial condition and provokes the emergence of a threat of bankruptcy.

Characteristics of receivables and payables as objects of management accounting and financial analysis, necessitates the disclosure of their essence and the definition of functional signs of content.

Every day organizations perform financial and business operations related to the movement of funds, material resources or the assumption of certain obligations. Debts that arise as a result of the activities of business entities are usually called payables or receivables, depending on who is the debtor.

In the process of production and economic activities, the enterprise purchases raw materials, materials, other stocks, as well as with the sale of products and the provision of works and services. If payments for products, services rendered on a post-payment basis, in this case, it is possible to talk

about obtaining an enterprise loan from its suppliers and contractors. At the same time, the enterprise itself acts as a creditor of its customers and customers, as well as suppliers in terms of advances given to them for the forthcoming supply of products. In these conditions, it is necessary to monitor the ratio of receivables and payables.

In order to prevent a state of insolvency or a lack of liquidity, an organization should competently and efficiently build order of relations with counterparties, properly keep track of such relationships, and analyze and monitor trends in their change, both in the short term and in the long term.

Both accounts receivable and accounts payable have both positive and negative aspects of their existence. Analysis of the two types of debt should be complex and differentiated, that is, it should be based on the principles of systemic and integrated.

Accounts receivable indicate that the products or goods have been shipped, the services have been rendered, the work has been performed but not yet paid by the buyer or the funds have been transferred in the prepayment or advance payment regime of the seller organization, but the product or merchandise has not yet been credited. The presence of receivables determines the outflow or diversion of funds from the turnover.

In the general sense, accounts receivable is understood as the debts of other organizations, employees and individuals for shipped products, accountable amounts, loans received.

Accounts payable are characterized by the enterprise's obligations for goods, works and services purchased by it, as well as other obligations in favor of creditors, caused by economic transactions in previous periods. In addition, under accounts payable understand the debt of a particular organization to other enterprises, employees and individuals.

It should be noted that accounts payable can be characterized as a source of short-term funds attraction. At the same time, the organization should provide for the possibility of their rapid involvement in the turnover for effective investment in more liquid types of assets that generate high returns.

Accounts receivable and payable arise as a result of a mismatch of the date of occurrence of obligations with the date of payments on them. The financial condition of the enterprise is influenced both by the size of balance balances of accounts receivable and accounts payable, and by the period of turnover of each of them.

If the receivables are larger than the accounts payable, this is a possible factor in ensuring a high level of the total liquidity ratio. Also, this may indicate a faster turnover of accounts payable in comparison with the turnover of receivables. In this case, within a certain period, debtors' debts turn

into cash, accordingly there is a shortage of cash in circulation, accompanied by the need to attract additional sources of financing. The latter can take the form of either overdue accounts payable, or bank loans.

Thus, the assessment of the effect of balance balances of receivables and payables on the financial condition of an enterprise should be carried out taking into account the level of solvency (the coefficient of total liquidity) and the correspondence between the periodicity of the conversion of receivables into money means of the periodicity of repayment of accounts payable.

Consequently, in practice it is a question of simultaneous management of the movement of both accounts receivable and accounts payable. Practical implementation of such management assumes the availability of information on the actual status of receivables and payables and their turnover. This is an assessment of the movement of receivables and payables in this period. Therefore, as the initial data for such an assessment, debts related to this period should be accepted. In other words, it is necessary to exclude from the balance balances of accounts receivable and payable long-term and overdue, i.e., those elements of debts, the transformation of which in cash refers to other time periods.

Also, the company needs to monitor the timeliness and compliance with contracts, as well as the quality and quantity of products to be delivered, so that in case of a violation, do not write off it at your own expense, but bring the fines to the guilty party in order to make payment faster, and there are no debts.

Financial statements are compiled line by line and line by summing up data on assets, liabilities, income and expenses. To ensure that the consolidated financial statements provide the correct financial information, duplication should be avoided for the relevant items. In this case, it is necessary to make corrective records based on the calculations made. Such records are made in working materials during the preparation of the consolidated financial statements and in the accounting records of both the parent organization and its branch are not reflected.

Thus, the excess of the accounts receivable over the creditor means the diversion of funds from the economic turnover and in the future may lead to the need to attract expensive bank loans and loans to ensure the current production and economic activities of the enterprise. A significant excess of accounts payable over the debtor creates a threat to the financial stability of the enterprise.

Ultimately, all this allows to answer the question whether contractual terms of settlements with buyers and suppliers provide for the enterprise's need for money and sufficient level of its solvency.

In accounting, accounts receivable and accounts payable are accounted for by type. Thus, receivables are divided into long-term and short-term receivables. Long-term debt includes debt, the maturity of which exceeds 12 months. Short-term receivables include debt, the maturity of which is less than 12 months.

The level of receivables is determined by many factors:

- type of products for which calculations are made;
- market capacity;
- the degree of saturation of the market with this type of product;
- the applicable forms of non-cash payments for these products.

The presence of accounts payable means the use in the financial and economic activities of funds that are not owned by the enterprise, but are for other reasons in its turnover.

Accounts payable arise if the date of receipt of services (works, goods, materials, etc.) does not coincide with the date of their actual payment.

Accounts payable are divided into the following types:

- long-term and short-term accounts payable;
- normal and overdue accounts payable;
- urgent and usual accounts payable.

Also, accounts payable are considered according to:

- settlement documents that have not been paid;
- suppliers on settlement documents that are not paid on time;
- calculations with the budget;
- calculations in the manner of offsetting mutual claims;
- issued to promissory notes, the payment term of which has not come, and late payments.

The relationship between accounts receivable and payable is that the creditor is the source of coverage of the receivable. Therefore, in practice, in the analysis of an enterprise, the relationship between them is usually monitored.

Taking into account the above, one can say with confidence that effective management of accounts receivable refers to the necessary conditions for the successful operation of the enterprise, as it creates the prerequisites for rapid business growth and increased financial capabilities of the enterprise. The turnover is accelerated, free funds are accumulated, necessary accounts are paid in time, and the company can pay accounts payable at the same time as its competitors. Such an enterprise in the future can hope for discounts, because its credit risk related to payment of debtors is reduced.

Bibliography

1. Abdyshykyrov R.S., Murzaliev B.S. Theory and practice of accounting:

- a tutorial. – Almata, 2014.
2. Bochkareva I.I. Accounting. – M., 2016.
 3. Starkova N. A. Accounting: Textbook. – Rubinsk: LTD, 2007.
 4. Syltanova B.B, Abisheva J.A., Tylegenova F.M. Financial Accounting: Textbook. – Almata, 2016.

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУДЫҢ МАҚСАТЫ, МІНДЕТТЕРІ, ӘДІСТЕРІ

Ашимова А.С.

Қазақстан-Американдық еркін университет, Өскемен, Қазақстан

Нарықтық қатынастары жағдайында кәсіпорынын қаржылық жағдайын талдаудың маңызы өте зор. Бұл кәсіпорындардың тәуелсіздікке ие болуымен, сондай-ақ және де басқа контрагенттер алдында өзінің өндірістік - кәсіпкерлік қызметінің нәтижелері үшін толық жауапкершілікте болуымен байланысты.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау жөніндегі сұрақтарды қарастырмас бұрын, «қаржылық жағдай» дегеніміз немесе «қаржылық жай-күй» дегеніміз не, соны анықтап алған жөн. Соңғы жылдары шығарылған арнайы әдебиеттерде бұл ұғым әр түрлі түсіндіріледі. Профессор А.Д. Шеремет «Кәсіпорынның қаржы (активтер) жағдайы қаржыны тарату, пайдалану және оның қалыптастыру көздерімен (меншіктік капитал және міндеттемелер, яғни пассивтер) сипатталады» деп жазған.

Профессор Н.А. Русак [3] бұл ұғымды былайша анықтайды: «Кәсіпорынның қаржылық жағдайы қаржы ресурстарын жасау, тарату және пайдаланумен сипатталады».

Кәсіпорынның қаржылық жағдайы кәсіпорынның қалыпты өндірістік, коммерциялық және басқа да қызмет түрлері үшін қажетті қаржы ресурстармен қамтамасыз етілуімен және оларды мақсатқа сай, тиімді тарату және пайдаланумен, сондай-ақ басқа шаруашылық субъектілерімен қаржылық қарым - қатынаста болу, төлеу қабілеттілігі және қаржылық тұрақтылықпен сипатталады.

Кәсіпорынның уақтылы төлеу мүмкіндігі оның қаржылық жағдайының жақсылығын көрсетеді.

В.М. Родионова мен М.А. Федотова кәсіпорынның қаржылық жағдайы «қаржы ресурстарының қалаптасуымен, таратылуы және пайдалануымен көрсетіледі» деп жазады.

М.Н. Крейнина, А.И. Ковалев және В.П. Привалов қаржылық

жағдай ұғымын былайша түсіндіреді: «Қаржылық жағдай - бұл қаржы ресурстарының қолда барын, үлестіріліп таратылуы және пайдалануын сипаттайтын көрсеткіштер жиынтығы».

Профессор И.Т. Балабанов «Шаруашылық субъектісінің қаржылық жағдайы, бұл оның қаржы бәсекелестік қабілеттілігінің сипаттамасын (яғни төлем қабілеттілігі, несие қабілеттілігі) қаржы ресурстары мен капиталды пайдалану, мемлекет алдында және басқа да шаруашылық субъектілерінің алдында өз міндеттемелерін орындау. Шаруашылық субъектісінің қаржылық жағдайын талдаудың келесі түрлерін жүргізеді: табыстылық пен рентабельділік; қаржылық тұрақтылық; несие қабілеттілігі; капиталды пайдалану; валюталық өзін-өзі өтеу», - деп жазады.

С.А. Стуков осы ұғым бойынша өзінің көзқарасын келесі сөздермен баяндайды: «Кәсіпорынның қаржылық жағдайы - бұл бірқатар көрсеткіштермен сипатталатын оның саулығы мен өмір сүру қабілеттілігін кешенді түрде бағалау».

Жоғарыда берілген анықтамалар қарастырылып отырған ұғым мәнін жеткілікті дәрежеде ашпайды, бірақ олардың әрқайсысында бұл ұғымды дәлірек анықтауға мүмкіндік беретін ұтымды тұжырымдар бар. Бірқатар түрлі әдістермен есептелетін бірыңғай көрсеткіштерге қарағанда (мысалы, еңбек өнімділігі, қор қайтарымдылығы, өзіндік құн, жалпы табыс, тиімділік) қаржылық жағдай түрлі көрсеткіштерді есептеу нәтижесінде және олардың жалпы бағалауға тигізетін әсерін зерттеу негізінде анықталатыны анық. Қорыта келе, кәсіпорынның қаржы жағдайы әлсіз және өмір сүру қабілеті жоқ кәсіпорындарға аяусыз қарайтын бәсекелі нарықтық экономика жағдайындағы кәсіпорынның сенімді болуын, тұрақтылығын және келешегі барлығын куәландыруы тиіс.

Біздің көзқарасымыз бойынша, сенімділік кәсіпорын жұмысының үздіксіздігін және оның төлеу қабілеттілігін көрсетеді.

Осы берілген түсініктерге сүйене отырып, біз бұл ұғымды былай анықтауды ұсынамыз:

Кәсіпорынның қаржы жағдайы осы кәсіпорынның белгілі бір кезеңдегі қаржылық тұрақтылығын және оның өз шаруашылық қызметін үздіксіз жүргізуі мен өзінің қарыз міндеттемелерін уақтылы өтеуі үшін қаржы ресурстарымен қамтамасыз етілуін көрсетеді.

Ал кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы нені білдіреді? Бұл сұрақ та арнайы оқулықтарда түрліше түсіндіріледі. Бір авторлар қаржылық тұрақтылықты «өз қаражаттарын шебер пайдалану қабілеттілігі, жұмыс процессінде үздіксіздігін қамтамасыз ететін қаржының жеткілікті болуы» деп түсіндіреді. Қаржылық тұрақтылық - меншікті жә-

не қарыз қаражаттарының байланысы деп жазады. Енді біреулер «өз қаражаттары есебінен активтерге (негізгі қорлар, материалдық емес активтер, айналым қаражаттары) жіберілген қаражаттарды жабатын, сондай-ақ өтелмеген дебиторлық және кредиторлық қарыздарға жол бермейтін және де өз міндеттемелерін уақытысында қайтаратын шаруашылық субъектілері қаржылық тұрақты болып табылады» деп жазады.

Бұл ұғымды А.Д. Шеремет пен Р.С. Сайфуллин өте ықшам түрде анықтайды. Олардың ойынша «Қаржылық тұрақтылық - бұл әрдайым төлем қабілеттілігін кепілдендіретін кәсіпорынның белгілі бір шоттар жағдайы».

В.М. Родионова мен М.А. Федотова бұл ұғымды келесідей түсіндіреді: «Кәсіпорында тұрақты қалыптасқан табыстың шығыннан артуының өзіне тән айнасы - қаржылық тұрақтылық болып табылады. Ол ақша қаражаттарын еркін пайдаланып, оларды тиімді қолдану арқылы өндіру мен өнімді өткізу процесінің үздіксіздігін қамтамасыз ететін, сондай-ақ кәсіпорынды кеңейтуге және жаңартуға қажетті шығындарын қаржыландыратын кәсіпорынның қаржы ресурстық жағдайын сипаттайды. Қаржылық тұрақтылық кәсіпорынның жалпы тұрақтылығының негізгі бөлігі болып табылады». Осы еңбегінде бұл авторлар одан әрі мына анықтаманы келтіреді.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы - бұл тәуекелділіктің мүмкін болатын деңгейінде төлем қабілеттілігі мен несие қабілеттілігін сақтай отырып, табысты өсіру негізінде қаржыны тарату мен пайдалану арқылы кәсіпорынның дамуын көрсететін қаржы ресурсының жағдайы.

В.Г. Артеменко мен М.В. Беллендир бұл ұғымды былай түсіндіреді: «Қаржылық тұрақтылық - бұл табыстың шығыннан тұрақты дәрежеде артуы. Ол ақша қаражаттарын еркін пайдалануды қамтамасыз етеді және оларды тиімді пайдалану арқылы өндіру және өнімді сату процесінің үздіксіз болуына жағдай жасайды. Сондықтан да қаржылық тұрақтылық барлық өндіріс - шаруашылық қызметі процесінде қалыптасады және кәсіпорынның жалпы тұрақтылығының негізгі бөлігі болып табылады». Ал кәсіпорынның жалпы қаржылық тұрақтылығы, ол ең алдымен әрдайым табыстың шығыннан артуын қамтамасыз ететін ақша ағымының қозғалысын көрсетеді. Нарық жағдайында ол ең бірінші өнімді (жұмыс, қызмет) өткізуден түсетін табыстың тұрақтылығын талап етеді және оның мөлшері мемлекетпен, жабдықтаушылармен, несие берушілермен, жұмысшылармен және тағы басқалармен есеп айырысу үшін жеткілікті дәрежеде болуы тиіс. Сонымен қатар кәсіпорынның одан әрі дамуы үшін барлық есеп айыры-

сулар мен барлық міндеттемелерді орындағаннан кейін, осы кәсіпорында өндірісті дамытуға, оның материалдық-техникалық базасын жаңартуға және де әлеуметтік климатты жақсартуға және басқаларға мүмкіндік беретіндей дәрежеде табыс қалуы қажет.

Айта біз олардың кейінгі шешімдерімен келісе алмаймыз. «Қаржылық тұрақтылықтың мәні - қаржы ресурстарын тиімді қалыптастыру, тарату және пайдаланумен анықталады» - деп жазады В.Т. Артеменко мен М.В. Беллендир.

Біздің ойымызша бұл ұғымды А.Д. Шеремет мен В.С. Сайфуллин дәлірек және анығырақ түсіндіреді. Олар қаржылық тұрақтылықтың мәні - бұл қорлар мен шығындардың қалыптасу көздерінен қамтамасыз етілуі - деп түсіндіреді.

Э.А. Маркарян мен Г.П. Герасименко да дәл осындай көзқараста. «Кәсіпорынның өз міндеттемелері бойынша есептесу мүмкіндігі» [4] немесе «Сауда, несие және басқа да төлем сипатындағы операциялардың нәтижесінде пайда болатын кәсіпорынның төлем міндеттемелерін уақтылы және толық орындау мүмкіндігін көрсететін телме қабілеттілігі, қаржылық тұрақтылықтың сыртқы көрінісі болып табылады». Кәсіпорынның жұмысы нарық жағдайына өтумен бірге оның қаржылық жағдайы және оны сауықтыру жолдарын іздеу жөніндегі сұрақтар да шиеленісе түсті.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылық жағдайына көптеген факторлар әсер етеді, оларды В.М. Родионова және М.А. Федотова келесідей түрлерге жіктейді:

- 1) пайда болу орнына байланысты - ішкі және сыртқы;
- 2) нәтижесінің маңыздылығына байланысты - негізгі және негізгі емес;
- 3) құрылысы бойынша - қарапайым және күрделі;
- 4) әрекет ету уақыты бойынша - тұрақты және уақытша.

Ішкі факторлар кәсіпорынның өзінің жұмысын ұйымдастыруына байланысты болады, ал сыртқы факторлар кәсіпорын еркіне бағынышты емес.

Негізгі ішкі факторларды қарастырайық. Кәсіпорынның тұрақтылығы ең бірінші өндіріс шығындарымен үздіксіз байланысқан өндірілген өнім мен көрсетілген қызметтің құрамы мен құрылымына тәуелді. Сондай-ақ, тұрақты және айнымалы шығындар арасындағы қатынас маңызды болып табылады.

Кәсіпорынның өндірілетін өнім және өндіріс технологиясымен тығыз байланысқан қаржылық тұрақтылығының маңызды факторларының бірі – активтердің тиімді құрамы мен құрылымы, сондай-ақ кәсіпорынның басқару стратегиясын дұрыс таңдап алуы болып та-

былады. Ағымдағы активтерді басқару өнері - кәсіпорын шотында оның ағымдағы жедел қызметі үшін қажет болатын қаржының ең төменгі сомасын ұстаудан тұрады.

Қаржылық тұрақтылықтың ішкі, маңызды факторларының бірі - бұл қаржы ресурстарының құрамы (мен құрылымы, оларды басқару стратегиясы мен тактикасының дұрыс таңдалып алынуы. Кәсіпорынның өз қаржы ресурсы, соның ішінде таза табысы қаншалықты көп болса, соншалықты ол өзін жайлы сезіне алады.

Сонымен бірге тек таза табыстың көлемі ғана емес, сонымен қатар оны тарату құрылымы, әсіресе өндірісті дамытуға бағытталған бөлігі де өте маңызды болып табылады.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына қарыздық капиталдар нарығындағы қосымша жұмылдырушы (мобилизацияланушы) қаражаттар үлкен әсерін тигізеді.

Кәсіпорын ақша қаражаттарын қаншалықты көп тартатын болса, оның қаржылық мүмкіндіктері де соншалықты жоғары болады, алайда, сонымен бірге қаржылық тәуекелділік те өседі - яғни кәсіпорын өз кредиторларымен уақытында есептесе ала ма, жоқ па? – деген қауіп туады. Және де бұл жерде кәсіпорынның төлеу қабілеттілігінің қаржылық кепілінің бір түрі ретінде резервтерге үлкен роль берілген.

Жоғарыда айтылғандарды қорыта келе, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына әсер ететін мынадай ішкі факторларды атап көрсетуге болады:

- кәсіпорынның салалық топқа жатуы;
- шығарылатын өнімнің (жұмыс, қызмет) құрылымы және оның жалпы төлем қабілеттілігі бар сұраныстағы үлесі;
- төленген жарғылық капиталды мөлшері;
- шығындардың көлемі, олардың ақшалай табыспен салыстырғандағы динамикасы;
- қорлар мен резервтерді, олардың құрамы мен құрылымын қоса алғандағы мүлік пен қаржы ресурстарының жағдайы;
- кәсіпорындарды басқару тиімділігі.

Сыртқы факторларға шаруашылық жүргізудің экономикалық жағдайының әсері, қоғамда үстемдік етуші техника мен технология, төлеу қабілеті бар сұраныс және тұтынушылар табысының деңгейі, ҚР үкіметінің салық және несие саясаты, кәсіпорынның қызметін бақылау жөніндегі заң актілері, сыртқы экономикалық байланыс және тағы басқалар жатады.

Кәсіпорынның тұрақты қаржылық жағдайын қалыптастыруда оның өз контрагенттерімен (салық органдары, банктер, жабдықтау-

шылар, сатып алушылар, акционерлер және тағы басқалар) өзара қарым - қатынасы үлкен әсер етеді. Сондықтан да серіктестермен реттелген іскерлік қатынаста болу - жақсы қаржылық жағдайдың бірден - бір шарты болып табылады. Әрине, акционерлер өз жинақ қорларын тұрақты тиімділікке ие және дивиденттерді ұқыпты төлейтін қаржылық тұрақты «кәсіпорындарға салады. Инвестициялық тартымдылығы болуы үшін, тек бүгінгі күні ғана емес, болашақта да кәсіпорынның қаржылық жағдайы көршісіне қарағанда жақсы болуы тиіс. Сондай - ақ, бұл жыл сайын өз облигациясы бойынша белгілі бір пайызбен алғысы келетін, ал заем мерзімі біткен уақытта облигация құнын толық өтеуді талап ететін облигация иелеріне де қатысты. Кез келген коммерциялық кәсіпорын сияқты банктер де өз несиелерімен тәуекел ете отырып несие алушының өз қарызын уақытында және толық өтеуін қалайды, сондықтан оны беру туралы шешім қабылдай отырып, кез келген банк өз клиентінің қаржылық жағдайын және бұл қарыздың қамтамасыз етілуін тексереді. Басқаша айтқанда, кәсіпорынның қаржылық жағдайы банктер осы кәсіпорынға несие беру орынды ма, жоқ па, ал бұл сұрақты дұрыс шешкен жағдайда - қандай пайызбен және қанша мерзімге деген сұрақтарды шешудегі негізгі белгі болып табылады. Жабдықтаушылар мен тұтынушылар сенімді және төлем қабілеттілігі жоғары кәсіпорындармен келісімшартқа үлкен ықыласпен отырады. Тіпті қаржы органдары, әсіресе салық инспекциясы кәсіпорынның жағдайы тұрақты болғанын қалайды, себебі тек осындай кәсіпорын ғана салықтар мен басқа да міндетті төлемдерді уақытылы және толық төлей алады.

Осылайша, қаржылық жағдай кәсіпорынның бәсекелестік қабілетін және оның іскерлік қарым-қатынастағы потенциалын анықтайды, кәсіпорынның өзінің және оның серіктестерінің қаржылық және басқа қатынастар тұрғысындағы экономикалық қызығушылықтары қаншалықты дәрежеде кепілдендірілген бағалайды.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайының объективті дұрыс бағасын алудың ең жақсы тәсілі, бұл - талдау, ол кәсіпорынның даму бағытын бақылауға, оның шаруашылық қызметіне кешенді түрде баға беруге мүмкіндік береді және осындай жолмен басқарушылық шешімдерді өңдеумен кәсіпорынның өзінің өндірістік кәсіпкерлік қызметі арасында байланыстырушы қызмет атқарады.

Әдебиеттер

1. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа для организаций. М.: Инфра – М, 2003
2. Ковалев А.И. Привалов В.П. Анализ финансового состояния ком-

- мерческих предприятия. – М., 2000.
3. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – М., 2000.
 4. Радинова В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М., 2000.
 5. Дүйсенбаев Қ.Ш. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау. Оқу құралы. – Алматы, 2001.

MODERN ASPECTS OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS

Dashenova A.B., Bordiyanu I.V.

Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

The problem of increasing the competitiveness of enterprises is currently one of the most urgent tasks of fundamental and applied research in the economy. One of the most important factors determining the development of the form and methods of competition is globalization. Competition between enterprises for the markets of their goods, foreign investment, innovations and new technologies has become extremely aggravated in the process of globalization. Globalization is an irreversible process that significantly changes the conditions for managing enterprises. The result of the mechanism of competition is the selection of producers, based on their competitiveness, the possession of key resources, competencies. Thereby, there is a problem of ensuring the competitiveness of Kazakhstani enterprises under the new provisions that are determined by the process of globalization.

All enterprises assess their position in the market, work, service or goods in the current period of development of market relations. All companies develop their own techniques and competitive advantages, applying a variety of methods and forms of combating competition in order to achieve success in the market [1].

Competitiveness is a basic concept in every enterprise, and it is considered in three related aspects:

1. The level of the enterprise (entirely).
2. The level of production.
3. The level of output.

In general competitiveness of an enterprise means its ability to carry out production and sales activities efficiently, and thusly to create resistance to competitors. The level of competitiveness of an organization depends on what interest and trust the company's services are perceived in the

markets [2].

Some factors help the enterprise to determine the level of its competitiveness, such as: the price of the organization, organizational systems, how workplaces equipped technically, how the management concept is implemented, how strategic marketing and human capital, management technologies, innovative, investment and technical policies are used [3].

Competitiveness of the production complex or its individual types is a measure of the entire potential of the production system at the enterprise, which characterizes all its main sections: personnel, scientific and technical, production and technological, and financial and economic. It is possible to create interest to investors and trust in the field of production taking the competitive industrial complex, or its separate kinds as a basis. Investments in this complex contribute to an increase in the level of competitiveness of the enterprise, to general and innovative potential [4].

The competitiveness of the firm's products depends on how satisfied, loyal and committed the owners and customers of the products. The indicator of increasing the level of competitiveness of products is the relative part of the sales of the evaluated goods in comparison with the goods of the competitor. A number of factors on which the competitiveness of the firm's level, production and goods depends are components (constituents) of competitiveness:

1. Quality, consumption or operation costs, sales price (technical and economic components).
2. Image of the company, market conjecture, advertising, provided services (commercial components) - contribute to determining the conditions for the sale of products in a separate market.
3. Patent and legal requirements, as well as technical, ecological and other safety of product use in a particular market, are reflected in the requirements of regulatory legal components [5].

In modern management theory, there are several levels of competitiveness of the enterprise, i.e. market position:

Level 1

The first level of competitiveness of an enterprise by managers of firms or companies is considered as an internal neutral management factor. According to their opinion, the management is not able to influence the competitiveness and once established in their companies, stable management.

The role of managers is filled only in the output of products without any innovations, without worrying about any "surprises" for buyers and competitors. A conviction manager in the quality of its products and effi-

ciency of its services for sales and marketing is so great that they are able to bring happiness to the buyer once the delivery of promotional items. Other additional measures in the management and production they consider unnecessary. This kind of approach can be successful for the company only in the case of a place in the market if it's free from competition [6].

Characteristic features of enterprises of Kazakhstan, occupying the first level of competitiveness:

1. Compared to other the ability to understand marketing as one of the more important management functions. This implies faith in the use of unlimited opportunities of advertising (in particular television) for the promotion of goods.

2. Blindly observe primitive price competition. A price reduction is sufficient to solve any problems with the sale (rather to reduce more).

3. Lack of desire to explore the market. Enterprises of this kind perceive marketing as sales work.

4. Inadequate attention is paid to issues related to personnel management, motivation and skills of employees. A large staff turnover is characteristic for this point. In order to increase production, it is required to hire more staff. Usually they do not think about negative reflection of this approach on the level of quality of competitiveness of products.

5. Not a full awareness of how, in general, the management factor affects.

Level 2

Enterprises with a second level of competitiveness are aimed at creating their own managerial and production systems "outwardly neutral." These kinds of enterprises need to adhere to standards established in a certain market (in the region or industry) by their main competitors. Their task is to reproduce in themselves the same like the leading companies, and this requires: the desire to get as many technical techniques, technologies, methods of creating production from the well-known enterprises of the industry, the purchase of raw materials and materials, semi-finished products and components products, using the same sources like the main competitors. These enterprises use the same principles and approaches, managing the quality of the goods, controlling the level of stocks and stocks inside the production, create the same kind of relationship with their employees in their production.

The peculiarities of enterprises in Kazakhstan, which are at the second level of competitiveness, include:

1. Marketing with the main management function. Such companies use a product-oriented marketing concept. Market evaluation is a system-

atic, day-to-day analytical work that aimed at finding what may catch the soul of potential consumers who succumb to the effects of effective advertising.

2. Desire to appear in the role of a company focused on marketing, where they contribute to the compilation of sales forecasts (involving the market research service), the development and production planning processes.

3. Maintenance of unusual forms and methods of competition, in which the level of customer service and competition by quality, crowd out price competition. These enterprises tend to adjoin to their main competitors by these parameters.

4. Replacement of the policy of cadres. In this case, the owners of enterprises and managers, without taking into account the specifics of the concrete production and enterprise, want to invite specialists and managers from various companies in the same industry to work, of necessity, taking as a basis professional skills and high qualification.

5. Propensity to spread, typical management technologies (not to be confused with regular management), that provides the market success to competitors. The principle of reasonable prosperity (what haven't got competitors, that we don't need) contributes to the stimulation of labor, the improvement of organization and management systems.

Level 3

Distinctive features in the third level of competitiveness are as follows:

1. Management in such companies actively promotes the development of production systems, the requests and needs of customers are given special attention, a consumer-oriented marketing concept is used.

2. These companies can be called a marketing oriented.

3. Third-tier companies from the inside support their production. The remaining divisions of the enterprise are directed to its development.

4. Kazakhstan companies that occupy the third, can be counted on the fingers. That is why the main task for the near future is to build the same management organization as the world companies. This will lead to an increase in the number of enterprises that have reached the third.

5. Implementation of changes in the production of goods (assortment, quality, etc.), any innovations, does not occur until there is full confidence in their end-users approval.

Level 4

Companies that have reached the fourth level of competitiveness go

ahead of their competitors for several years. They have a great desire to exceed the most stringent standards from existing ones and not to undermine the experience of other firms in this field. They are determined to challenge all competitors in various aspects of management and production around the world [7].

Thus, the competitiveness of an enterprise is its ability to occupy the predominant share of the market segment, due to a unique set of significant indicators, distinguished by superiority in comparison with competitors and supported by consumer preferences.

References

1. Sabdenov O.B., Konkurentno sposobnost nacionalnoy ekonomiki: kriterii ocenki i puty povysheniya: Proc. for universities. - Almaty: Economics, 2013.
2. Porter E.M., Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otrasley I konkurentov: Proc. for universities. - Moscow: Alpina Business Books, 2012.
3. Rechman David J., Meskon Michael H., Sovremenniy Business [Text]: Proc. for universities. - M.: Republic, 2015.
4. Yudanov, A.Yu., Konkurenciya: Proc. for universities. - Moscow: Publication GNOM and D, 2015
5. Safronov N.A., Ekonomika organizatsii (predpriyatiya): Textbook. for universities. - Moscow: Economist, 2015.
6. Azoev G.L., Konkurenciya: analiz, strategiya, praktika: - Minsk: Center for Economics and Marketing, 2009.
7. Savelyev N.A., Upravleniye konkurentosposobnostiyu firmy. - Moscow: Phoenix, 2009.

CURRENT STATE AND PROSPECTS OF ELECTRONIC BANKING SERVICES

Mamchur A.I.

Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

Technological improvement has not bypassed any business sphere and continues to influence them to this day. Perfection of technologies also affected banking. Which gave life to such a concept as Internet banking?

To date, banks around the world provide their customers with various electronic services, but the quality of these services, their effectiveness, can not always justify our expectations. Multifunctional of electronic banking

services is still rare. It is still very difficult to find exhaustive information and statistics on the Internet activities of the bank in free access.

The greatest impact on the development of remote banking services in general has factors such as the costs of organizing banking services, demographic conditions and the advantage in customer service. The competition is constantly growing, any, even a slight advantage, can bring positive results, so banks are currently targeting new customers. Many expect a rapid increase in customers who use banking services and are served online. Along with conventional banks, there are network banks that operate on the Internet. Such banks have only a legal address, but there is no actual physical representation. Today, in the CIS countries, including the Republic of Kazakhstan, banks registered a large number of Web sites. But while Internet banking in the CIS countries is not widely used. Most of the banks on their websites provide only information services, and only a few of them are able to conduct transactions on accounts online. The number of those who wish to receive services through the Internet is growing, customers are switching to non-cash payments, opening online deposits, generating money transfers to other banks, opening cards, receiving information on cash flow. The demand for these types of remote banking services is growing, because it is convenient for clients to receive high-quality service without leaving home anywhere in the world. For individuals this provides the greatest convenience, although the growth rate in this direction lags far behind foreign ones.

The e-bank is very rapidly developing and encouraging customers to place funds in various bank accounts, as well as investing in financial instruments, while it can be said that the need to maintain a high level of free cash balances in the accounts is being reduced. The customer funds for the bank are the fundamental financial resources. Therefore, the amount of money in the bank's turnover depends on the number of customers who wish to place their money in the bank. On the other hand, this affects the choice of the customer bank as the recipient. The main advantages in obtaining profit and reducing costs as a result of the introduction of Internet banking systems are: rapid rate of improvement of information and telecommunications facilities; decrease in transaction costs, as well as the cost of the services themselves and the costs of organizing the work of employees; as well as increasing the efficiency and productivity of the bank.

Electronic banking is a process that allows customers to access accounts and perform various operations on them, as well as other services without the need for a client to visit the bank's office. Following this, based on information technology, the bank created an Internet banking system that allows its customers to use their accounts directly anywhere. As a rule,

to make an operation on accounts or use other services of the bank, the client must come to the bank himself, but thanks to the electronic system, there is no need for this, since all transactions are made through the Internet bank.

To date, unlike the early stages of development, electronic banking has a wide range of functions that allow customers to manage their accounts more efficiently and use other banking services.

Firstly, in the electronic banking system, the client receives information about the status of his accounts and electronic cards, he also has access to information of his earlier transactions, and can also receive card reports, all this despite the bank's working hours.

Secondly, it is possible for an online client to transfer funds to the accounts of other organizations and individuals.

Also, electronic services allow you to open and close deposits, make transactions in foreign currency, and take part in trading in securities, using trader programs issued by banks. A client can manage his accounts; change his personal data, and many more different services, depending on what the bank can provide.

A telephone bank is a service that allows you to receive SMS on the phone about the movement of funds on customer accounts, as well as pay for a mobile phone and make money transfers.

Of course, the most promising area for electronic banking services is the Internet bank and a mobile bank. Currently, in Western Europe and the United States, more than 50% of the total adult population use internet bank services, and this figure reaches 90% among adults. The reason for the growing prevalence of online banking and mobile banking is functionality and ease of use.

Firstly, the standard Internet client has a full functional, which allows you not to contact with representatives of the bank and do not need to come to the bank's office to receive services. The client has the opportunity, at any time, to check the status of accounts independently, order a currency, make deposit transactions, make an application for a loan or a credit card, the client can make multiple payments and transfer funds [1, p. 85].

Secondly, the mobility of using a mobile bank, the Internet, a computer. When a client turns to a bank or performs an operation through an ATM, he carries travel costs. Therefore, access to banking services via the Internet is in demand, both over the traditional branch system, and over the other types of electronic banking.

There are also disadvantages of the electronic banking system, one of which is the information component. If all the information is stored in electronic form, this can lead to the threat of hacking and theft of this informa-

tion. Therefore, measures are constantly taken to protect the information system in electronic space. Banks constantly release new and improve existing security systems, so fraudsters are given a lower percentage of hacking. Back in 2010, about 70% of banks in the territory of the European Union did not have any means of protecting personal data except for the standard authentication scheme of the login-password type. At the moment, it is more difficult for scammers to access customer accounts, as there are multi-level authentication schemes with phone binding, sms-confirmations, etc [2, p. 25].

Over the past decade, the banking system has undergone significant changes in terms of providing services. Among all possible means of providing services, it is the Internet Bank and Mobile Bank that are the most promising and occupy the largest part of the total volume of electronic services of the banking sector. Many banks have abandoned the physical location of branches, moving completely to electronic service. It is the development of electronic means of communication, their modernization in terms of functionality and user-friendliness that are the most promising areas for the development of the banking sector. It is important to consider the Internet bank and the mobile bank as a whole, because it is the standardized products that are produced for different platforms that imply a unified marketing policy and functionality, which have the greatest advantage in the current market of electronic banking services.

Bibliography

1. Glukhov V.V. Bank management. - SPb.: Fic, 2012
2. Korotkov E.M. Crisis management. - Moscow, 2013.
3. Abdulaev E.N. Banking system. – Almaty, 2015.

ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА ПРОЦЕСС ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кусаинов Р., Богородская О.Г.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

Рыночный характер экономических взаимоотношений означает независимость выбора для потребителя и продавца. Механизм рынка функционирует посредством спроса и предложения, что свидетельствует о подвижности цены, конкурентной борьбе товаров и товаропроизводителей.

Конкуренция – постоянно функционирующий механизм беспрепятственной состязательности, борьбы производителей, предприятий в целях достижения наилучших результатов собственной деятельности.

В ходе конкуренции борьба ведется за более доходные условия производства и реализации товара, за преимущества в ведущих отраслях научно-технического прогресса [1].

В рыночной концепции основная сущность конкуренции – борьба за потребителя, наиболее полная удовлетворённость его потребностей, это соперничество за долю рынка, результат которой зависит от качества продукции и стоимости.

Конкуренция в современной экономике это не состязание по олимпийскому принципу: главное не победа, а участие. Конкуренция превращает покупателя в оценщика предпринимательской деятельности.

В зависимости от соотношения между количеством потребителей и производителей различают следующие виды конкуренции:

1) Во-первых, огромное количество независимых производителей определённого однородного товара, с одной стороны, и множество потребителей данного товара – с другой. В данной ситуации каждый потребитель готов приобрести продукцию у любого производителя, опираясь на собственную оценку цены товара и его полезность, а любой производитель способен продать свой товар любому потребителю, опираясь лишь на собственную выгоду – эта структура рынка порождает совершенную конкуренцию;

2) Во-вторых, специфический и широко распространённый вид несовершенной конкуренции, который функционирует почти во всех развитых странах - монополистическая конкуренция. Она имеет очень много сходств с совершенной конкуренцией, но отличается сравнительно большим числом производителей, производящим дифференцированные товары, при этом дифференциация является основой формирования благоприятных условий для обновления продукции и её продажи;

3) В-третьих, большое количество обособленных потребителей и малое число производителей, любой из которых способен удовлетворить большую долю единого спроса, подобная структура рынка порождает еще один вид несовершенной конкуренции, называемый олигополией;

4) В-четвертых, огромному количеству потребителей противостоит один производитель, который способен удовлетворить общий потребительский спрос, данный вид конкуренции получил название -

монополия [1].

Кроме того, в экономике присутствуют два метода конкурентной борьбы: ценовая и неценовая.

Ценовая конкуренция предполагает соперничество производителей за получение дополнительной прибыли, посредством уменьшения затрат на производство и реализацию определённого товара, уменьшение цены на данный товар без изменения его качества и ассортимента.

Неценовая конкуренция основана на:

- изменении качества товара;
- придании товару новых свойств;
- производстве новых, не существующих ранее товаров для удовлетворения аналогичных потребностей;
- обновлении свойств товара, являющегося престижным и модным;
- усовершенствовании услуг, сопутствующих товару (гарантия, ремонт, установка, демонтаж и т.д.) [2].

Рассмотрим, как предприятия устанавливают цены при разных формах конкуренции.

В условиях совершенной конкуренции для производителей главное место занимают затраты на производство. Так как при чистой конкуренции производитель не способен влиять на уровень рыночной цены, то именно уровень расходов на производство воздействует на размер прибыли, на возможность увеличения производства и на то, останется ли предприятие на данном рынке или будет вынуждено его покинуть.

На рынке совершенной конкуренции дополнительный доход от реализации дополнительной единицы продукции будет одинаковым при любом объеме, то есть максимальный доход будет равняться цене. Главная роль совершенной конкуренции состоит в поддержании равновесной цены на рынке: если цена увеличивается, то предложение станет выше спроса и будет способствовать усилению соперничества продавцов, стремящихся сбить цены. В результате наступает перемещение цены к точке равновесия, то есть размеру цены.

Теперь рассмотрим, как устанавливается цена в условиях монополии. В краткосрочном периоде предприятия, функционирующие в условиях монополистической конкуренции способны получить экономическую прибыль, либо столкнуться с убытками.

В длительном периоде эти колебания выравниваются, и устанавливается равновесие в ситуации, где кривая средних издержек касается кривой спроса.

При равновесии в долгосрочном периоде рынок монополистической конкуренции будет похож на рынок совершенной конкуренции, с одним отличием, заключающимся в отсутствии абсолютной эластичности спроса.

Появление новых предприятий в отрасли, так и выход из этой отрасли, регулируется размером прибыли, на получение которой предприятия рассчитывают. В том случае, когда прибыль выше достигнутой предприятиями при лучшем альтернативном использовании их денежных средств, будет замечен приток предприятий в данную отрасль, а если ниже – отток предприятий из этой отрасли. В соответствии с этим отрасль будет находиться в равновесии лишь в том случае, когда новым предприятиям станет не выгодно в ней появляться, а старым предприятиям – не выгодно из неё выходить.

Таким образом, принцип максимизации прибыли регулирует распределение капитала по сферам приложения таким же образом, как он регулирует решения в области ценообразования и производства. Таким образом, микроэкономика соединяется с макроэкономикой, и так работает весь рыночный механизм.

Рассматривая следующую модель рынка - олигополию, можно отметить, что до сих пор не имеется общей единой описывающей её теории, а имеются несколько ее моделей. Это связано с тем, что олигополия занимает промежуточное положение между моделями монополистической конкуренции и чистой монополией.

Так, например, существует «жесткая» олигополия, при которой несколько предприятий разделяют весь рынок, и «расплывчатая», когда допустим, шесть - семь предприятий разделяют 70% рынка, в тот момент как на большое количество мелких предприятий приходится всего 30% рынка [3].

Для олигополии характерна как дифференциация товара, так и стандартизация. Олигополии присущ и тайный сговор и независимое функционирование.

Препятствия для входа на рынок имеют разную прочность - общего механизма поведения олигополистических предприятий не существует.

Рассмотрим две модели олигополии: ценообразование, предопределённое скрытым соглашением, и модель контроля расходов на производство и цен.

Первая модель проста, потому что практически во всем совпадает с моделью чистой монополии. Например, в случае если три предприятия считаются абсолютными хозяевами отрасли и производят однородные товары, то каждое из них после заключенного скрытого со-

глашения будет вынуждено удерживать свою кривую спроса как чистый монополист. Конечно, одно из этих предприятий может поддаться искушению и снизить цену, тогда конкуренты утратят долю рынка, а их кривые спроса пойдут влево, при этом им придется через некоторое время снижать свои цены, для того чтобы удержаться на рынке.

Преградами для основанной на скрытом сговоре олигополии являются отличия в спросе, затратах на производство, присутствие значительного количества предприятий, обман посредством скидок, экономические спады и антитрестовские законы.

Вторая модель - более интересна, если отрасль состоит из трех предприятий, то имеются два возможных варианта реагирования конкурентов одного из этих трех предприятий на изменение цены.

Первый сводится к тому, что если первое предприятие понизит цену, то второе и третье предприятие последуют его примеру, следовательно, увеличенный спрос распределится между всеми предприятиями, и предприятию, которое первым понизило свою цену, достанется лишь доля возросшего спроса. А в случае, если это же предприятие повысит свою цену, другие предприятия могут и не следовать за ним, что снизит спрос на его продукцию еще больше, нежели это произошло в случае общей повышении цены.

На практике уровень цен считается надежным указателем функционирования конкуренции, по крайней мере, законодательные положения, непосредственно связанные с конкуренцией, основываются на данной точке зрения. Но, тем не менее, предприятия в большинстве случаев стараются избежать агрессивной ценовой политике.

Причина состоит в том, что предприятия опасаются собственной уязвимости в данной сфере, так как конкуренты могут жестко и быстро ответить. Помимо этого, снижение цены после её повышения возможно только с огромным трудом. Скорость реакции конкурентов на изменение цены увеличивается с улучшением сетей коммуникации. Предприятия стараются исключить ценовую конкуренцию с поддержкой договоров, в первую очередь путем заключения ценовых картелей, из числа которых в особенности эффективными считаются синдикаты. Их члены воздерживаются от своей деятельности на рынках сбыта и реализуют продукцию (однородные продукты такого типа, например, как уголь, удобрения) через центральную организацию [4].

Аналогично картельным договорам действуют скрытые соглашения, параллельные действия конкурентов, а также признание основной роли самого крупного конкурента.

Длительный период существовало такое мнение, что ценовая конкуренция целесообразна для тех отраслей, где имеется большое

количество одинаковых больших предприятий. На самом деле как раз предприятия в таких отраслях более склонны к неценовой конкуренции. В олигополистических условиях ценовая конкуренция проявляется с различной интенсивностью.

Данная структура рынка мала, что свидетельствует о силе конкуренции. Время от времени происходят ценовые войны, которые, заканчиваются через короткий промежуток времени. В интервале между ними могут осуществляться конфликты другого рода, например, рекламные баталии.

Важную роль играет ценовая конкуренция между торговлей и производителями. Производитель стремится осуществлять контроль за двумя ценами: розничной и оптовой. Но его прибыль зависит от оптовой цены, а розничная же цена оказывает влияние на позиционирование товара. Во многих государствах законодательство закрепляет право формирования розничной цены за предприятиями розничной торговли. Это ограничивает способности производителей. Они могут предположить, какая цена будет назначена торговлей при обычной торговой наценке и оптовой цене, но они не могут исключить того, что некоторые предприятия торговли используют их товар в качестве приманки, с целью демонстрации выгоды покупки именно у них. Аналогично и другие предприятия могут последовать их примеру и, следовательно, цена товара может снизиться до такого уровня, который не будет отвечать концепции менеджмента производителя.

Поддерживая разнообразные формы коопераций, небольшие предприятия торговли стремятся достигнуть таких преимуществ в рационализации обеспечения, какие дали бы им возможность достойно встретить стратегии больших предприятий.

Таким образом, мы видим насколько велико влияние конкуренции на процесс ценообразования на предприятиях.

Литература

1. Ковалев А.И. Маркетинговый анализ. - М., 2015.
2. Перлов В. И. Маркетинг на предприятии: Сбытовая политика [Электронный ресурс] http://www.hi-edu.ru/x-books/xbook_080/01/index.html?part-007.htm#il583.
3. Дегтяренко В.Н. Основы ценообразования: Учеб. пособие. - Ростов, 2013.
4. Багиев Л.Ю. Маркетинг: Учебник для вузов. - СПб., 2015.

WEB-ИЗДАТЕЛЬСКИЕ СИСТЕМЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ УГРОЗ

Әділбек А.Қ., Жантасова Ж.З.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

Web-публикация - это средство, обеспечивающее доступ к автоматизированному библиотечному ресурсу широкому кругу пользователей через сеть Интернет.

При оформлении Web-публикации учитываются специфические особенности электронной среды, а вместо печати в типографии материалы выкладываются на Web-сервер. Расходы на поддержание страницы в Интернете всерьез меньше типографских расходов, что существенным образом снижает стоимость публикации.

Web-публикация доступна всей постоянно растущей аудитории Интернета. Ее читатель может обратиться к ней в любое время все 365 дней в году, в то время как книжный магазин или библиотека открыты только в определенное время и только в рабочие дни.

Процесс web-публикации включает в себя создание и загрузку веб-сайтов, обновление соответствующих веб-страниц и размещение контента на этих веб-страницах в Интернете. Веб-публикация включает личные, деловые и общественные веб-сайты в дополнение к электронным книгам и блогам. Содержимое, предназначенное для публикации в Интернете, может включать текст, видео, цифровые изображения, иллюстрации и другие виды носителей.

Издатели должны обладать веб-сервером, программным обеспечением для веб-публикации и подключением к Интернету для осуществления веб-публикации. Веб-публикация также известна как онлайн-публикация.

Издателю требуется три вещи для публикации контента в Интернете:

- Программное обеспечение для создания сайтов;
- Веб-сервер для размещения веб-сайта;
- Программное обеспечение для разработки веб-сайтов может быть профессиональным приложением для веб-дизайна, например, Dreamweaver, или простой веб-системой управления контентом WordPress, Website, Joomla, Presta Shop, Magento. Издателям требуется подключение к Интернету для загрузки содержимого на веб-сервер. Крупные сайты могут использовать выделенный сервер для размещения их. Однако многие меньшие веб-сайты обычно размещаются на общих серверах, а которых размещается множество веб-сайтов. По-

скольку веб-публикация не требует физических материалов, таких как чернила и бумага, она практически ничего не стоит для публикации контента. Таким образом, любой, кто выполняет вышеуказанные три требования, может стать веб-издателем. Кроме того, веб-публикация приносит бесчисленное количество посетителей, поскольку доступ к опубликованному контенту получают глобальные посетители. Эти преимущества веб-публикации открыли новую эру личных публикаций, что было невообразимо раньше.

Издатели электронных книг и блогов используют почти те же инструменты веб-публикации, которые используются разработчиками веб-сайта. Люди, которые не обладают необходимыми навыками публикации в Интернете, ищут услуги профессиональных веб-издателей, отдельных лиц или организаций для размещения, поддержки и изменения своих веб-сайтов, электронных книг и блогов.

Публикация обновлений на сайтах социальных сетей, таких, как Twitter, Facebook и т.д., обычно не считается веб-публикацией; Вместо этого веб-публикация обычно относится к загрузке оригинального контента на уникальные веб-сайты.

В настоящее время компьютерные службы предлагают два механизма публикации в Интернете. Они предлагают разные функции и используют разные интерфейсы. Пользователи считают эту ситуацию запутанной, а также ищут возможности, превосходящие те, которые поддерживаются одной из существующих систем. В этом документе описывается предлагаемая конструкция для замены системы.

Эта система позволяет пользователям:

- передача содержимого с клиентских компьютеров на промежуточную / тестовую систему;
- просмотр содержимого тестовой системы;
- публикация контента на рабочем сервере.

Администрирование их коллекций (подробности функций администрирования приведены ниже):

- исторические соображения;
- дизайн компромиссов.

Все конкурирующие системы веб-публикаций предназначались для использования шаблонов для обеспечения единообразного внешнего вида на всех страницах. Из-за этого часто заканчивали тем, что накладывали ограничения на контент, публикуемый через них. Например, некоторые из них требуют, чтобы содержимое записывалось в формате XML, а не в формате обычного HTML.

Системы, которые не налагали такого рода ограничений, также не нападали на достаточную часть проблемы, чтобы считаться решением

(например, `mod_dav` от Apache действительно полезен только для перемещения контента с рабочего стола на веб-сервер). Некоторые из них могут быть полезны как компоненты создаваемой нами системы (например, мы смотрим на использование `mod_dav` в сочетании с некоторыми модулями доступа и авторизации для поддержки некоторых пользователей).

Операции пользователя

Для этой системы существует пять типов пользователей. Владельцы коллекции/администраторы. Веб-издателям: сущности, которым разрешено добавлять/удалять/ изменять содержимое в пределах данной коллекции. Рецензенты: сущности, которым разрешено просматривать содержимое, присутствующее на промежуточном сервере. По умолчанию контент промежуточного сервера доступен только владельцам коллекций, писателям и рецензентам.

Читатели Системных администраторов

Обращение к последним двум ролям:

Читатели - это лица, которым разрешено просматривать содержимое коллекции на веб-сервере производства. (По умолчанию содержимое рабочего сервера доступно для не прошедших проверку пользователей, если не указан список читателей). У читателей коллекции нет возможности изменить что-либо в системе. Объект, указанный как читатель, может просто просматривать веб-содержимое на рабочем сервере после аутентификации.

В результате, эта система не предлагает пользовательский интерфейс для читателей. Системные администраторы имеют две специальные возможности: они могут изменять владельцев коллекций, и они могут просматривать все файлы журналов (публикация и доступ в Интернет). Доступ к этим функциям осуществляется через административные инструменты `unix`, и в настоящее время конкретные действия этих действий не определены.

Поскольку они являются внутренними для системы и не имеют видимости пользователя, мы отложим подробное описание этих функций. Способности, предоставляемые первым трем ролям, можно суммировать следующим образом:

Наиболее важной частью развертывания является планирование. Однако планирование безопасности невозможно, пока не будет проведена полная оценка риска. Планирование безопасности включает разработку политик безопасности и внедрение средств контроля для предотвращения возникновения компьютерных рисков.

Политики, изложенные в этом документе, являются лишь рекомендациями. Каждая организация отличается и должна планировать и создавать политику, основанную на ее индивидуальных целях и потребностях в области безопасности.

Обсуждение инструментов и технологий в этой статье сосредоточено на возможностях, а не на технологии. Это позволяет сотрудникам служб безопасности и ИТ-менеджерам выбирать, какие инструменты и методы лучше всего подходят для обеспечения безопасности своих организаций.

Базовая оценка риска

Оценка рисков - очень важная часть планирования компьютерной безопасности. Никакой план действий не может быть введен в действие до проведения оценки риска. Оценка риска служит базой для реализации планов безопасности для защиты активов от различных угроз. Существует три основных вопроса, которые необходимо задать, чтобы повысить безопасность системы:

- Какие активы в организации нуждаются в защите?
- Каковы риски для каждого из этих активов?
- Сколько времени, усилий и денег организация хочет затратить на модернизацию или получение новой адекватной защиты от этих угроз?

Вы не можете защитить свои активы, если не знаете, что защищать. Компьютеры нуждаются в защите от рисков, но что такое риски? Проще говоря, риск реализуется, когда угроза использует уязвимость, чтобы причинить вред вашей системе. После того как вы знаете свои риски, вы можете затем создать политики и планы для снижения этих рисков.

Существует множество способов определения всех рисков для ваших активов. Один из способов заключается в сборе персонала из вашей организации и проведении мозгового штурма, где вы указываете различные активы и риски для этих активов. Это также поможет повысить уровень безопасности в вашей организации.

Риски могут исходить из трех источников: риски стихийных бедствий, преднамеренные риски и непреднамеренные риски. Эти источники проиллюстрированы на следующем рисунке.

Основные рекомендации по защите общедоступных веб-серверов

Атаки на веб-сайтах показали, что компьютеры, поддерживающие веб-сайты, уязвимы для атак, которые могут варьироваться от мелких неприятностей до значительных перерывов в обслуживании. В

этом отчете обсуждаются наиболее часто используемые методы защиты веб-серверов, а также даются ключевые практические рекомендации о мерах, которые могут предпринять организации для снижения угрозы атак.

World Wide Web (WWW) - это система для обмена информацией через Интернет. Многие организации промышленности, правительства и академических кругов используют Интернет для публикации и обмена информацией, обслуживания своих клиентов и общественности и проведения электронных транзакций. На самом базовом уровне WWW можно разделить на два основных компонента: веб-серверы и веб-браузеры. Веб-сервер является основным системным компонентом для обеспечения функциональности. Веб-браузер является соответствующим программным приложением на компьютере пользователя. Он получает доступ к информации, хранящейся на веб-серверах, и отображает ее для пользователя.

Хотя веб-серверы и веб-браузеры уязвимы для злоумышленников, которые могут проникнуть на общедоступные веб-сайты, уничтожить или изменить информацию и нарушить работу, веб-сервер является наиболее целенаправленным и атакованным хостом в сети большинства организаций. В результате важно защитить веб-серверы и сетевую инфраструктуру, которая их поддерживает.

Угрозы веб-серверам

Поскольку веб-серверы являются одним из немногих компонентов системы в целевой сети, которая обычно взаимодействует с третьими лицами, они часто становятся объектами злонамеренных атак злоумышленников. Злоумышленники могут легко запускать автоматические атаки против тысяч систем одновременно, чтобы идентифицировать относительно мало уязвимых систем. Новые атаки могут быть быстро созданы и запущены из удаленных мест, что мешает попыткам организаций разработать эффективные контрмеры. После взлома веб-серверов другие сетевые ресурсы организации подвергаются большому риску.

Конкретные угрозы безопасности для веб-серверов обычно относятся к одной из следующих категорий:

Вредоносные объекты могут использовать программные ошибки на веб-сервере, в операционной системе или в активном контенте для получения несанкционированного доступа к веб-серверу. Примерами несанкционированного доступа являются доступ к файлам или папкам, которые не должны быть общедоступными или выполнять привилегированные команды и устанавливать программное обеспечение

на веб-сервере. Атаки типа «отказ в обслуживании» (DoS) могут быть направлены на веб-сервер, что лишает действительных пользователей возможности использовать веб-сервер в течение всего периода атаки.

Чувствительная информация на веб-сервере может быть распространена среди неавторизованных лиц. Чувствительная информация, которая не зашифрована при передаче между веб-сервером и браузером, может быть перехвачена.

Информация на веб-сервере может быть изменена для злонамеренных целей. Обрушение веб-сайта является широко известным примером этой угрозы.

Вредоносная программа может получить несанкционированный доступ к ресурсам в других местах компьютерной сети организации с помощью успешной атаки на веб-сервере. Злоумышленники могут атаковать внешние организации с зараженного веб-сервера, скрывая их реальную идентификацию и, возможно, сделать организацию, из которой была начата атака, нести ответственность за ущерб.

Сервер может использоваться в качестве точки распространения для незаконно скопированного программного обеспечения, средств атаки или порнографии, что, возможно, делает организацию ответственной за ущерб.

Литература

1. Храмцов П.Б. Основы WEB-технологий. – М., 2012.
2. Свободная энциклопедия ru.wikipedia.org.
3. Раскин Д. Интерфейс. Новые направления в проектировании компьютерных систем. - М., 2011.
4. Ржавцев Е. Дорожная карта веб-дизайнера. 101 совет от профессионала. – М., 2014.

ANALYSIS OF PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE WELLNESS TOURISM IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Shelepova O., Zagainov Y.O.

Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

To develop tourism the Republic of Kazakhstan has a unique natural heritage. Wellness, ethnic, extreme, cultural and cognitive, and many others types of tourism are being developed. Most international experts agree that tourism in Kazakhstan is experiencing a stage of rapid development and has all the necessary justifications. Tourists from foreign countries are

starting to consider Kazakhstan as a place with a unique natural heritage. Looking at the policy of Kazakhstan in the field of tourism development foreign countries are striving to conclude various agreements on cooperation in this field.

Despite the fact that the tourist industry in Kazakhstan is experiencing a stage of rapid growth, the full compliance to the needs of tourists (both foreign and domestic) is going to come only in the ongoing future. This is related to the fact that some aspects of tourism development need to be improved in the long term (e.g. road infrastructure and hotel business) [10].

The most preferred tasks in the field of improving the tourism infrastructure include provision of communication systems in the regions of development of beach tourism and entertainment industries of the Kapchagay and Bukhtarma reservoirs, as well as Alakol and Caspian lakes coasts, mainly in the Mangistau region. Attention should also be given to the Kazakhstan section of the Silk Road in the city of Turkestan in the south of the Republic of Kazakhstan. Nevertheless, the greatest attention in the improvement of communication systems should be given to the sanatoriums of the republic.

Within the frames of complex development of the tourism industry and the creation of a tourist cluster, there appears a need to build more than 30 roadside infrastructure along the Western China-Western Europe transport corridor, including 8 motels, the distance between which will be 600 kilometers. Large tourist complexes are planned to be built in the period of the implementation of the program of rapid industrial-innovative development in 2018 [5].

A great deal of attention is paid to the development of wellness tourism in Kazakhstan at the state level. The task of wellness tourism development in an international format is a prior task for the Kazakh tourism industry.

Along with interested investors the relevant ministries developed a list of innovative programs for the development of wellness recreation. Estimates of the development of health tourism development include the high rates of development and construction of the corresponding tourism infrastructure at the regional and national levels. Thus, it can be concluded that the domestic health tourism industry will be competitive on the international market.

Studying the current state of the wellness tourism industry in Kazakhstan, it can be concluded that today the travel agencies are the centerpiece which compare the interests and financial possibilities of tourists can offer them different tours based on the content of the range of services and the quality of their provision. Alakol, the Rakhmanov Keys, the Bukhtarma

Reservoir and, of course, the sanatoriums of the major cities of Almaty and Astana, Bayan aul and other resorts can be referred to the leaders in traditional recreational tourism although, these recreation areas do not comply with the international level [3].

A big disadvantage in the development of health tourism in Kazakhstan is that no studies have been conducted so far on the size of budget financing in order to attract one foreign tourist. Proceeding from this, the measures taken by the Republic of Kazakhstan to slightly promote the national tourist product minimize the parameters of the existing tourist flow.

The prior factor of attracting foreign tourists to the Republic of Kazakhstan, as well as creating the image of the country as a tourist and recreational center with the unique potential open to the whole world is the safety of the tourist's stay.

To make domestic and in-country recreational tourism a profitable sector of the tourism sector of the Republic of Kazakhstan, characterized by rich tourist resources, a wide non-commercial advertisement of the priority tourist recreational potential, which is of image character, is urgently needed.

It is necessary to pay special attention to the promotion of recreational wellness tourism in Kazakhstan and to take steps towards reviving traditional tourist activities as well as developing and promoting new tourist offers [7].

Taking into consideration all the above-said it can be concluded that the task of the state is to promote the national tourism product both on the domestic and international markets. The peculiarity of private business is that it cannot conduct image non-commercial advertising, since it is not profitable for the enterprise. In addition, private business sells exclusively its product. The task of the state in this situation is the creation of a unique image of the country favorable for visiting health zones.

The following types of activities implemented by the state and aimed at both consumers and the tourism industry are the mechanisms of Kazakhstan's promotion as a tourist direction of improving nature in the domestic and international tourist markets. These mechanisms include:

1. Acceptance of participation in the largest international tourist and other exhibitions by a single Kazakhstan national stand with the involvement of executive authorities;
2. Support and consolidation of the profile (health-improving direction) of the exhibition activity in the Republic of Kazakhstan in order to create one of the world's largest tourist exhibitions on the domestic tourism market;
3. Non-commercial advertising promotion of the Kazakhstan tourist

product on the main foreign and domestic markets with the purpose of increasing the entry and internal tourist flows, and creating a favorable image of Kazakhstan;

4. Preparation of printed non-commercial advertising and information as well as other products for distribution at major international tourist exhibitions;

5. Performance of other actions, e.g. informational support of festivals and events held in the country, presentation of new Kazakhstan tourist destinations abroad, organization of information tours for wellness tourism places for foreign and domestic mass media, holding major international conferences, symposiums, congresses and other activities on the basis of bilateral and multilateral international cooperation, as well as cooperation with major intergovernmental organizations.

Within the framework of the tourist health-improving image of the Republic of Kazakhstan and the further promotion of the national tourist-recreational tourist product on the world tourism market the Government of the Country developed the Concept of image strategy. According to this strategy, participation in major international tourism exhibitions, as well as exhibitions, various forums and meetings should be ensured.

Despite the fact that a huge amount of work has been done on the world scene from the sphere of creating a favorable tourist image of the country, the problem of insufficient recognition of the Republic of Kazakhstan in the world is actual problem.

Thus, when evaluating the current state of the tourism health sector in the Republic of Kazakhstan, attention should be paid to the trends in its development. The tourism industry in Kazakhstan is recognized as a promising direction in the development of the non-commodity sector of the country's economy. Also, tourism in the republic is included in the list of seven priority national clusters. It should be noted? That tourism is starting to get an increasing attention.

Regarding the resort and health tourism in the Republic of Kazakhstan on the scale of the world tourism market, it can be concluded that the positioning of the country as an attractive, the tourist and recreational area is extremely inadequate and on due to this reason it has insignificant results.

Nevertheless, the development of health tourism takes place at the regional level, where some health tourism programs have been adopted.

However, there are some problems in an effort to actively develop health tourism. At the current stage the most serious obstacles for Kazakhstan in the development of health tourism are the problem of training personnel, undeveloped infrastructure and weak positioning in the international market. The solution of these problems will allow Kazakhstan to de-

velop tourism more dynamically and enter the international market with its unique product.

References

1. Begalieva A. Historical and cultural factor of gastronomic tourism. // Bulletin of KazNTU, 2014. [Electronic resource]. - Access mode: <http://articlekz.com/article/7339>
2. Babkin A.V. Special types of tourism. Rostov-on-Don: Phoenix, 2008. – 252 p.
3. Alexandrova A.Yu. International tourism. - Moscow: Aspect Press, 2004
4. Zhinkin A., Palamarchuk O. The recreation business, sports and tourism. - Krasnodar: Press, 2001..
5. Official website of the President of the Republic of Kazakhstan. (2015) Message of the President of the Republic of Kazakhstan N. Nazarbayev to the people of Kazakhstan. Nurly Zhol - The way to the future. November 11, 2014
6. Yerdavletov S.R. Geography of tourism in Kazakhstan. -Almaty: Galym, 1992.-192 p.
7. The state program of public health services development in the Republic of Kazakhstan "Salamatty Kazakhstan" for 2011-2015.
8. Tourism of Kazakhstan. Statistical book (2005-2010). - Astana, 2011.
9. Kvartalnov V.A. Foreign tourism. - Moscow: Finance and Statistics, 1995-2004.
10. Birzhakov V.P. Fundamentals of tourism. - M.: Vldos, 2003.
11. Senin V.S. Organization of International Tourism: A Textbook. - 2nd ed. - Moscow: Finance and Statistics, 2003.
12. Saprunova V. Tourism: evolution, structure, marketing. - M., 1997.
13. Voskresensky V.Yu. International tourism. - M.: "Unity-Dana", 2007

TAX BURDEN AS A FACTOR OF INFLUENCE ON THE FINANCIAL PERFORMANCE OF THE ENTERPRISE

Vtyurina E.V.

Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

Among the economic instruments through the state affects the market economy, an important place is given to taxes. In a market economy, any state widely uses tax policy as a certain determinant on the market adverse influences. Taxes, like the entire tax system, are a powerful tool for manag-

ing the economy in a market environment.

Promotion of entrepreneurship by the state proceeds from the national concern, on the means of changing the taxation conditions. The established taxes, subjects and objects of taxation, tax bases, tax rates, benefits and sanctions are also subject to change. The positive result of the economic decisions largely depends on the successful functioning of the tax system. The stability of the tax system allows taxpayers to feel more confident. Firmly knowing what the conditions and rates of taxation will be in the coming period, it is much easier to calculate what part of the expected profit will remain for the enterprise to distribute, and which will be transferred to the state. Generally, any system of taxation has a way to reflect the state of the country's economy, the stability of the socio-political situation, the degree of population's trust in government. Therefore, with any change in these conditions, the taxation system became ineligible demands placed on it. What makes the government to make the necessary changes to it.

Any organization, from the moment of its creation, strives to obtain the maximum possible profit. By path to increasing incomes or by cost reduction which include mandatory payments to the budget are possible to maximize the economic result. So it appears that the tax burden has an impact on the organization and its activities.

The success of any organization is largely determined by the optimized taxation, which manifests itself in the management of their financial resources, as well as in optimizing the financial results of the enterprise. A competently constructed system for managing the company's cash flows, as well as financial resources and possible sources of their formation, allows achieving the desired economic growth. The greatest influence on the final financial results of the enterprise, as well as on the work of the organization as a whole and its financial status is provided by tax payments. But it's worth taking into account that taxes affect the financial result only if they are accounted for as expenses of the reporting period.

A financially sustainable enterprise, as a rule, has an advantage over other enterprises of the same profile in the form of attracting investments, obtaining loans, selecting suppliers and recruiting qualified personnel. The higher the stability of the enterprise, the more it is independent of the unexpected change in market conditions and, consequently, the less risk to end up on the brink of bankruptcy. To strengthen the financial condition of the enterprise can be achieved by saving on tax payments. This will release some of the money that can be used, for example, to increase equity.

As a rule, the tax payments paid by the enterprise affect the financial performance of the work in different ways and not in the same degree. For

the enterprise, it is of fundamental importance from which sources taxes are paid. As this largely determines the competitiveness of their products, volume of selling and financial performance indicators. To such sources concern: profit, expenses of the organization, a gain from realization.

From the above, it can be concluded that tax liabilities are included in the corresponding accounts of accounting, which are formed at different stages of economic activity and take part in the calculation of the financial result. It is possible to assess the impact of individual tax liabilities on the financial state by determining how one or another indicator of costs and (or) is involved in the formation of the financial result.

The relevance of the chosen topic is determined by the objective need for studying the problem of tax burden and the possibility of optimizing taxation at the enterprise in order to improve financial performance.

As the practice of foreign countries shows, the introduction of new taxes or a change in the procedure for paying the current automatically triggers a response from taxpayers. Such changes entail taxpayers' actions in the direction of reducing the tax burden. The same kind of tendency is observed in Kazakhstan.

Such dependence carries objective reasons for existence. The most significant among them are two:

- the lower the amount of taxes, the more financial resources at the disposal of taxpayers;
- the money will last longer in the turnover of business entities if the taxes are paid closer to the due date.

The analysis of the tax burden's level must be taken into account in the process of tax planning.

One of the concepts used to assess the impact of tax payments on the financial condition of an enterprise is the tax burden.

The size of the tax burden depends on many components. Such as, the type of activity and the forms of its implementation, the organizational and legal form of the enterprise and the specifics of tax and accounting records in the accounting policy, as well as the tax regime.

For the analysis and calculation of the enterprises tax burden, there is a calculation technique, thanks to which it is possible to make a forecast of possible options for changing the tax burden, based on the results of past periods, and to achieve its optimal value.

Optimization of taxation is a system of various schemes and techniques that allow you to choose the optimal solution for a specific case of the economic activity of the enterprise.

Since at the time of registration an economic entity should choose a taxation system (general or special tax regimes), the optimization of the or-

ganization's taxation must be carried out before the establishment of an organization or registration of an individual as an individual entrepreneur.

The maximum effect of optimization of taxation can be achieved in planning future activities, that is, at the time of setting up the organization, when no mistakes have been made which will be difficult to correct later.

Taking into account the above, it is possible to deduce several factors of tax optimization:

- It is better to optimize the taxation system at the initial stage of business;
- support and analysis of complex transactions in order to plan and eliminate negative tax consequences;
- evaluate the economic contracts taking into account tax risks;
- development of a policy to reduce tax risks;
- monitoring the actions of tax authorities when conducting a tax audit for compliance with tax legislation;

In the already existing organization, the process of work on the creation and implementation of a tax optimization system can include such stages as:

- mandatory checking of accounting and tax records, as well as the basis of economic contracts and primary documents;
- elimination of detected errors;
- ensuring the necessary volume and quality of primary documents;
- development of its own tax optimization system, which may provide for the division of business functions of an economic entity between several structural divisions and (or) liquidation of unnecessary links in business processes;
- updating and optimization of the contractual base, internal organizational documents of the organization, creation of the system of autonomous internal control;
- development of new forms of contractual relations with contractors;
- Development of the necessary instruments for regulating the uniformity and size of payment of taxes for the created optimization system.

In turn, a positive result of reducing the tax burden will be an increase in the profit and financial resources of the taxpayer.

Bibliography

1. Nurumov N.N. Main issues of improving the tax system of the Republic of Kazakhstan // Finance of Kazakhstan. – 2013.
2. Shalneva M.S Tax load: ways to determine it and optimization possibilities // International Accounting. - 2015.
3. Jidkova T.R. Taxes and taxation: a tutorial. - M.: Eksmo, 2016.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИЙ И СПОСОБЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Анохин С.А.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

К 2018 году казахстанский бизнес подошел не в лучшей социально - экономической форме. Отголоски мирового финансового кризиса 2008 года, такие, как падение уровня мирового производства и потребления, обвал фондовых рынков и банкротство крупнейших корпораций сказываются на экономике Казахстана и поныне. В настоящее время в стране осторожно относятся к инвестиционным и операционным затратам. Ситуация в Казахстане очень нестабильна, доходы основной массы жителей страны ощутимо упали, что сказалось на их покупательской способности – спрос на товары и услуги, предоставляемые населению, резко снизился. А значит, компаниям, предоставляющим эти товары и услуги, необходимо изыскивать резервы, чтобы удержаться на плаву. Большая проблема стоит и перед банковским сектором. Кредитовать сейчас попросту некого, ведь в Казахстане не так много стабильного бизнеса, который регулярно генерирует денежные потоки. Поэтому бизнес сейчас находится в состоянии ожидания улучшения экономической ситуации и более предсказуемых действий Правительства [1].

В таких условиях важнейшим аспектом работы и развития производственной системы и экономики является экономическая и финансовая устойчивость. Проблема сохранения экономического потенциала предприятия становится жизненно необходимой, особенно в периоды волатильности экономических условий [2].

Актуальность темы определяется тем, что финансовая устойчивость и платежеспособность компании являются важнейшими составляющими ее финансово-хозяйственной деятельности. Финансовая устойчивость – это залог процветания любой компании, тогда как неустойчивое финансовое состояние ставит компанию в критическое положение и может привести ее к банкротству. Без финансовой устойчивости экономика страны не может развиваться, а ведь только развитое и стабильное экономическое положение может обеспечить благосостояние нации. Именно об этом говорит Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана. Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства. Для достижения поставленных в нем целей и

обеспечения поддержки бизнеса, Правительством Республики Казахстан были разработаны и реализуются следующие государственные программы: Программа посткризисного восстановления (оздоровление конкурентоспособных предприятий), Программа развития регионов до 2020 года, Единая программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020»), которые оказывают довольно ощутимый позитивный эффект для дальнейшего развития экономики страны [3].

Финансовая устойчивость - это состояние, при котором экономическая деятельность предприятия обеспечивает выполнение всех его обязательств [4]. Также финансовая устойчивость относится к характеру уровня риска деятельности компании с точки зрения возможности банкротства, баланса или превышения дохода над расходами [5].

Таким образом, предприятие финансово устойчиво, если уровень его доходов превышает уровень расходов.

Состояние финансовых ресурсов компании должно соответствовать требованиям рынка и отвечать потребностям ее развития, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатёжеспособности предприятия, а избыточная - препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Компания функционирует в условиях подвижной среды, кроме того в процессе хозяйственной деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие финансовое состояние предприятия. Таким образом, чем более изменение финансовой структуры компании отвечает изменениям его внешней среды, тем выше его устойчивость, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться в положении банкротства.

Финансовая устойчивость компании зависит от роли и места на рынке, на котором осуществляется реализация производимых ею продуктов или приобретаются факторы производства. Таким образом, анализ стабильности финансовой ситуации обычно начинается с изучения рыночной позиции компании.

Для оценки положения компании на рынке готовой продукции, сопоставляют объемы ее продаж, прибыль и цены реализации с теми же показателями других компаний, которые производят продукцию подобного назначения или их аналоги.

Анализ финансовой устойчивости предприятия осуществляется на основании данных о наличии собственных и привлеченных в обо-

рот средств и характеризует степень независимости предприятия от рынка ссудных капиталов.

Финансовый анализ необходим владельцам и руководству фирмы для определения эффективности работы фирмы, его экономической надежности, конкурентоспособности. Кредиторам финансовый анализ необходим для определения возможности и размера безопасного кредитования, потенциальным инвесторам – для определения выгодности вложения средств в данную фирму.

В некоторых экономических источниках финансовый анализ называется как «оценка финансово - экономической деятельности компании в прошлом, настоящем и предполагаемом будущем [6].

Его целью является определение финансового здоровья компании, выявление недостатков, возможных источников проблем при ее дальнейшей работе и выявление сильных сторон, ставку на которые может сделать компания. При анализе финансового положения компании, финансовый анализ используют различные хозяйствующие субъекты, которые заинтересованы в добывании полной информации о ее деятельности [7].

Внутренний финансовый анализ - анализ, необходимый для удовлетворения потребностей самой компании. Он необходим для определения ликвидности или строгих оценок деятельности компании в течение последнего отчетного периода, например, когда менеджмент и финансовые аналитики компании хотят знать, имеется ли возможность у компании на выделение средств на расширение производства и как это повлияет на ее деятельность [7].

Внешний финансовый анализ осуществляется аналитиками, не имеющими отношения к компании, и поэтому они не имеют доступа к внутренним базам данных компании.

Цель внешнего финансового анализа - это, например, анализ кредитоспособности и инвестиционных возможностей компании. Например, представитель банка может быть заинтересован вопросом о ликвидности или способности компании погашать долги. Потенциальные инвесторы хотят знать, насколько выгодна компания, и какова степень риска потерять вложенные деньги при инвестировании. Существуют методы, позволяющие вычислить возможность банкротства компании или убедиться в ее устойчивости при помощи бухгалтерских документов и оценке различных финансовых показателей.

Какова бы ни была причина анализа, его приемы, на самом деле, всегда одни и те же. Основным инструментом анализа является получение и разъяснение финансовых коэффициентов. Правильное применение этих методов помогает ответить на многие вопросы о финансо-

вом состоянии компании.

Основными источниками для исследования финансового состояния хозяйствующих субъектов являются:

- информация о методах производства;
- нормативная информация;
- планируемые данные (бизнес-план);
- хозяйственный учёт (оперативный, оперативно - технический учёт, бухгалтерский учёт, статистический учёт);
- отчетность (публичный финансовый учет (годовой), ежеквартальная отчетность, отдельные статистические и финансовые отчеты;
- иная информация (информация из газет, отзывы экспертов и др.).

Финансовая отчетность несет в себе информацию о финансовом состоянии, итогах деятельности и изменениях в финансовом положении компании. Финансовая отчетность состоит из [8]:

- 1) бухгалтерского баланса;
- 2) отчета о прибылях и убытках;
- 3) отчета о движении денежных средств;
- 4) отчета об изменениях в капитале;
- 5) пояснительной записки.

Бухгалтерский баланс - это обобщенное, стоимостное отражение средств предприятия на конец отчетного периода по составу и источникам формирования.

Бухгалтерский баланс - это двусторонняя таблица:

- Левая часть - актив;
- Правая - пассив.

В активе баланса отражаются средства по составу, а в пассиве эти же средства, но по источникам образования, т.е. в активе и пассиве отражаются одни и те же средства предприятия на конец отчетного периода, именно поэтому актив и пассив должны быть равны, отсюда и название - баланс.

Баланс составляется в конце каждого отчетного периода - месяца, квартала и года на первое число следующего месяца.

Бухгалтерский баланс составляется на основании текущего бухгалтерского учета, т.е. бухгалтерских счетов. Остатки с этих счетов и переносятся в баланс.

Баланс имеет большое значение:

- Отражает наличие средств, их состав и движение за отчетный период;
- Отражает порядок формирования средств, т.е. их источники. Это важно, поскольку эта информация о собственных и заемных сред-

ствах, она характеризует финансовую самостоятельность, платежеспособность и финансовые результаты;

- Имеет большое контрольное значение т.к. если в итоге его нет равенства, то в текущем учете допущены ошибки.

Баланс состоит из пяти разделов, левая сторона актив имеет два раздела:

I. Краткосрочные активы. Здесь отражаются денежные средства, краткосрочные инвестиции, товарно-материальные запасы, краткосрочная дебиторская задолженность. Эти средства называются текущими активами или оборотными средствами предприятия. Они быстро движутся, переносят стоимость с одного вида средств на другой;

II. Долгосрочные активы. Сюда относятся основные средства, нематериальные активы, долгосрочные инвестиции и долгосрочная дебиторская задолженность. Долгосрочные активы - это те средства, которые используются предприятием более одного года.

В пассиве баланса содержится 3 раздела:

III. Краткосрочные обязательства. Краткосрочные кредиты и текущая кредиторская задолженность.

IV. Долгосрочные обязательства. Долгосрочные кредиты и займы (сроком более года).

V. Собственный капитал. Уставный капитал, эмиссионный доход, резервы, прибыль.

Отчёт о прибылях и убытках информирует обо всех доходах и расходах компании за отчетный период. В отчете показываются следующие доходы и расходы: операционная прибыль (убыток), прибыль (убыток) до налогообложения, прибыль (убыток) после налогообложения, прибыль за год, прочая совокупная прибыль, общая совокупная прибыль, прибыль на акцию.

Отчет о движении денежных средств отражает потоки денежных средств (поступление, расход) с учётом остатков денежных средств на начало и конец отчётного периода в разрезе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Отчет об изменениях в капитале раскрывает подробную информацию о структуре и динамике основных источников средств на начало и конец отчётного периода, позволяющую анализировать причины изменений капитала. Это дает возможность выделить те составляющие, которые привели к притоку и оттоку капитала.

Пояснительная записка содержит описание основных причин, оказавших влияние в отчётном году на итоговые результаты деятельности компании, с анализом ее финансового состояния.

Бухгалтерский баланс - это краеугольный камень, используемый

для группировки вокруг него остальных форм бухгалтерской отчетности, составляющие в комплексе финансовую отчетность. Ключевой целью анализа отчета о финансовом положении (бухгалтерского баланса) является получение определенного числа основных (наиболее представительных) параметров, дающих объективную и обоснованную характеристику финансового состояния предприятия. Это относится, прежде всего, к изменениям в структуре активов и пассивов [9].

Существует несколько методов анализа финансовой устойчивости, но самые распространенные - это горизонтальный, вертикальный и метод финансовых коэффициентов [10].

Горизонтальный анализ состоит в сравнении показателей бухгалтерской отчетности с показателями предыдущих периодов. Наиболее распространенными приемами горизонтального анализа являются: простое сравнение статей отчетности и изучение их резких изменений; анализ изменения статей отчетности в сравнении с колебаниями других статей.

При этом особое внимание уделяется случаям, когда изменение одного показателя по экономической природе не соответствует изменению другого показателя.

Вертикальный анализ осуществляется в целях определения удельного веса отдельных статей баланса в общем итоговом показателе и последующего сравнения результата с данными предыдущего периода.

Метод финансовых коэффициентов – расчет отношений данных бухгалтерской отчетности, определение взаимосвязей показателей. Оценка финансовой устойчивости предприятия основывается на расчете следующих коэффициентов: коэффициент автономии, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент текущей задолженности, коэффициент самофинансирования, коэффициент капитализации, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент маневренности собственного капитала и др.

Коэффициенты финансовой устойчивости позволяют не только оценить один из аспектов финансового состояния предприятия, но и при правильном пользовании ими, можно активно воздействовать на уровень финансовой устойчивости, повышать его до минимально необходимого, а если он фактически превышает минимально необходимый уровень – использовать эту ситуацию для улучшения структуры активов и пассивов.

Жизнь компании состоит из постоянно меняющихся обстоятельств и всякого рода проблем. Для надежной организации эффективного финансового управления важно разбираться в истинном по-

ложении дел в компании, знать о ее деятельности, иметь информацию о ее рынке, клиенте, конкуренте, качестве ее финансово-хозяйственной деятельности, о ее целях на будущее. И финансовый анализ является одним из важнейших способов согласованной работы компании и контроля за ее ресурсами.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации позволяет диагностировать ее финансовое положение как устойчивое, неустойчивое и кризисное.

Устойчивое финансовое положение достигается при достаточности собственного капитала, хорошем качестве активов, достаточном уровне рентабельности с учетом операционного и финансового риска, достаточности ликвидности, стабильных доходах и широких возможностях привлечения заемных средств. Устойчивое финансовое положение и хорошие финансовые результаты определяют конкурентоспособность предприятия, и гарантируют эффективность реализации интересов партнеров предприятия, вступающих с ним в финансовые отношения.

Неустойчивое финансовое положение проявляется в виде:

- нарушений финансовой дисциплины (задержек в оплате труда, использования временно свободных собственных средств резервного фонда и фондов экономического стимулирования и пр.);
- перебоев в поступлении денег на расчетные счета и платежах;
- неустойчивой рентабельности;
- невыполнения финансового плана, в том числе по прибыли.

Кризисное финансовое положение – это положение, при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность организации и прочие оборотные активы не покрывают даже его кредиторской задолженности и прочие краткосрочные пассивы [11].

В случае, если анализ финансово-хозяйственной деятельности организации показал, что ее финансовое положение неустойчивое или кризисное, разрабатываются способы по повышению ее финансовой устойчивости. Способами, повышающие финансовую устойчивость предприятия являются:

- пополнение источников собственных средств;
- сокращение дебиторской задолженности;
- ускорение оборачиваемости запасов;
- производство нового вида продукции;
- продажа неиспользуемых и непрофильных активов.
- диверсификация производства;

- создание резерва по сомнительным долгам.

Эти способы могут применяться как по отдельности, так и все вместе, в зависимости от того, что посчитает эффективным руководство предприятия.

Литература

1. Круглова Д. Что ждёт Казахстан в 2018 году: о будущем бизнеса и экономики // <https://informburo.kz/stati/chto-zhdyot-kazahstan-v-2018-godu-o-budushchem-biznesa-i-ekonomiki.html>.
2. Абрютина М.С. Современные подходы к оценке финансовой устойчивости и платежеспособности компании // Финансовый менеджмент. – 2016 г. – № 6.
3. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана. Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства // Казахстанская правда. – № 437–438. – 15 декабря 2012.
4. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб.-практ. пособие. - М., 2015.
5. Басовский Л.Е., Лунева А.М., Басовский А.Л. Экономический анализ: Учеб. пособие/ Под ред. Л.Е. Басовского. – М., 2014.
6. Донцова Л.Ф., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие. - 2-е изд. - М., 2014.
7. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – М., 2014.
8. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года, № 234 // Казахстанская правда, 2007, 13 марта.
9. Шадрин Г.В. Комплексный экономический анализ предприятия / Г.В. Шадрин, С.Р. Богомолец, И.В. Косорукова. – М., 2015.
10. Данилова М.Н., Подопригора Ю.В. Анализ финансовой отчетности. Финансовый анализ. В 2 ч. – Томск, 2013.
11. Большая техническая энциклопедия // <http://www.ai08.org/index.php/term/>

STATUS AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE BANKING SECTOR IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Aidarkanova G.A.,

Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

As of January 1, 2017, 33 banks operated in the banking sector of the Republic of Kazakhstan, of which 15 banks with foreign participation, including 11 subsidiary banks.

Aggregate assets of commercial banks were 25561.2 billion tenge, which is 7.5% more than the level of the previous year. 56.9% of total assets accounted for the loan portfolio (principal debt), which amount decreased by 0.3% as compared to January 1, 2016 and amounted to KZT 15510.8 billion. At the same time loans to legal entities in the amount of KZT 6,553.5 billion accounted for 42.3% of the loan portfolio. The amount of loans from individuals decreased during the year by 2.7% (from 3872.9 to 3766.6 billion KZT), their share in the loan portfolio decreased from 24.9 to 24.3%.

As of January 1, 2017, the liabilities of Kazakhstan's banks amounted to KZT 22,716.3 billion. They increased during the year by 6.7%. Deposits of customers in the amount of 17268.6 billion tenge account for 76% of commercial banks' liabilities, including: deposits of legal entities amounted to 9,360.8 billion tenge or 54.2% of total customer deposits; deposits of individuals amounted to 7907.8 billion tenge or 45.8% of the total amount of customer deposits; the share of deposits of legal entities in foreign currency decreased during the year from 61.5 to 46.6%, the share of deposits from individuals - from 79.1 to 62.2%.

According to the results of 2016, the net profit of the banking sector of Kazakhstan amounted to 401.8 billion tenge (following the results of 2015 - 222.6 billion tenge), the ratio of net income to total assets - 1.64% (1.17%), the ratio of net income to equity - 15.18% (9.55%). Thus, during 2016, the efficiency of the banking sector of the republic increased.

In the context of the global economic crisis, in order to solve the problems of the banking sector, a comprehensive reform of the banking sector is being carried out in the G20 countries, including: new liquidity requirements, quality and volume of bank capital and a number of other parameters (Basel III); "Countercyclical buffer", which is designed to reduce the credit activity of banks during the period of economic growth. The introduction of the "Basel III" system should facilitate the acquisition of qualitatively different content by the banking system - the function of organizing the movement of money through the participation of second-tier banks in the national payment system will be of paramount importance.

In 2017, the National Bank of Kazakhstan carried out the rehabilitation of the domestic banking system. More than 50% of Kazakhstan banks having a charter capital of at least 45 billion tenge have passed through the rehabilitation procedure. The rehabilitation program provides for the allocation of 2/3 of the necessary amount of decapitalization of Kazakhstan banks, which is provided to commercial banks on a return basis. In turn, commercial banks must submit to the NK a plan of action to improve financial sustainability. The NB implemented the program of rehabilitation of Kazkommertsbank JSC, and as a result the international rating agencies raised its rating. In addition, state support in a total of KZT 650 billion was provided for ATF Bank, Tsesnabank, Bank CenterCredit, Bank RBK and Eurasian Bank.

Currently, the global trend in banking is the transition of commercial banks to a client-oriented approach to customer relations. At the same time experts identify two main aspects of improving the quality of banking services - an organizational one that includes a quality management system for banking services, which is based on the regulation and total control of personnel actions, and technological, that is, the introduction of advanced information technologies. The introduction of a client-oriented approach however is hampered by factors such as the heterogeneity of the client base of commercial banks, the massive nature of retail banking services, and the high level of costs per customer [1].

The banking sector of Kazakhstan has a number of problems that determine the average level of quality of banking services for most clients. The exception is the large enterprises of the quasi-public sector and private VIP-clients of the banks.

This is due to the following reasons: aggressive advertising of banking products; insufficient provision of information on the conditions of the services offered by the bank; absence adequate assessment of the solvency of borrowers when issuing loans; the use of loan contracts that are difficult for customers to perceive; an imbalance in the contractual powers of financial organizations and consumers of banking services, which are certainly in an unequal position in comparison with the banks; availability of an unlimited list of commissions related to the receipt and servicing of a bank loan; the failure of the bank to take timely measures to recover the overdue debt from the bank's clients; the bank's recourse to foreclosure on funds held in customers' accounts, and writing off from them the amounts of 100%; write-off by the bank of the principal debt, remuneration or interest on loans of insolvent borrowers.

Another global trend in improving banking services is the transition to remote customer service. In this regard, Kazakhstani banks have begun to

develop mobile and Internet banking, moving to a model outside of office banking. On the technical platform of the Kazakhstan Center for Interbank Settlements of the National Bank of the Republic of Kazakhstan, a universal Internet banking system is created with the participation of all Kazakhstan banks, whose goal is to introduce electronic money into the economic circulation. As a result, clients are less likely to turn to branches of commercial banks, and the development of the republican banking system takes place under the sign of rivalry between the Internet and mobile banking with universal services.

The banking sector plays an important role in the socioeconomic development of Kazakhstan, which is determined by the ability of commercial banks to transfer temporarily free funds of enterprises and the population to the real sector of the national economy, which requires a significant amount of capital investments for the modernization of fixed productive assets, as well as for overcoming crisis phenomena and the output of the national economy on the trajectory of sustainable growth.

For the period from 2010 to 2017, second-tier banks of the Republic of Kazakhstan issued loans worth 62.9 trillion. tenge. The amount of loans issued by the republic's second-tier banks in 2017 increased 2.4-fold compared to 2010. However, in 2015 and 2016 there was a significant reduction in the amount of loans issued in comparison with previous periods, and despite the increase in lending in 2017 compared to 2016 by 6.9% and bringing the volume of lending to 9.2 trillion. tenge a record level of 2014 (10.6 trillion tenge) was not achieved.

According to the forecast of the Analytical Service Rating Agency, in the period from 2018 to 2020 there will be a gradual increase in lending volumes, which in 2019 will approach the level of 2014 and amount to 10.4 trillion. tenge, and in 2020 - 10.9 trillion. tenge.

In the conditions of the economic crisis, the share of bank loans in the GDP of Kazakhstan decreased: in 2005 this indicator was 34%, in 2007 - 56%, in 2015 - 31%; in 2005, the share of bank lending to the real sector of the economy was 42.8%, in 2015 - 32.1%; In 2005, the share of bank loans in the real sector of the economy in GDP was 14%, in 2007 - 19%, in 2015 - 10% [2].

This is due to a combination of external and internal factors, such as: several devaluations of the national currency conducted by the National Bank of the Republic of Kazakhstan; lack of funding; reduction of borrowings in the construction sector as a result of the mortgage crisis; growth in the number and volume of non-performing loans; external liabilities of second-tier banks; a low level of diversification of the national economy; unbalanced lending to the economy, etc.

We believe that the short-term funding of the real sector of the economy, conditioned by the desire of commercial banks to make a quick return on investment, does not help to maintain a full operating cycle of production, which can lead to a slowdown in the production process or a complete shutdown of production.

In times of crisis, commercial banks did not seek to reduce the debt burden of borrowers, but rather increased interest rates. At the same time interest rates for loans for enterprises: non-manufacturing sphere amounted to 16.6%; trade - 12.6%; agriculture - 13.2%; construction - 12.4%; transport - 11.5%; industry - 11.2%; communications - 11.2% [2].

In the context of the economic crisis, the following mechanisms for improving the quality of assets of commercial banks began to be applied in Kazakhstan: the sale of distressed assets to JSC "The Problem Loan Fund" and subsidiary banks that acquire the dubious and hopeless assets of the parent bank; forgiveness of bad debts before the end of 2015 without the appearance of additional tax liabilities for banks. These measures contributed to reducing the share of overdue debt in the aggregate loan portfolio of commercial banks to a level lower than the threshold set by the National Bank of the Republic of Kazakhstan of this indicator which is 10%. According to the data of the National Bank of the Republic of Kazakhstan, the largest share of loans with arrears for the period from January 1, 2010 to January 1, 2017 was recorded in 2011 and 2013 (30.8% and 31.2%, respectively), the lowest - as of January 1, 2017 - 6.7%. However, according to experts from the international rating agency S & P Global Ratings, official data do not reflect the real situation in the banking sector of Kazakhstan and the share of problem loans (including restructured loans) can reach 25-30% of total loans of the country's banking system [3].

At the end of 2016, the loan portfolio of the banking system of Kazakhstan amounted to 15.5 trillion. tenge. Experts of the Analytical Service of the Rating Agency for the period until 2021 forecast an increase in the aggregate loan portfolio by an average of 7% per year. Thus, the value of the loan portfolio in 2020 will exceed the level of 2016 by 31% and amount to 20.3 trillion. tenge.

Kazakhstan's banks are involved in the implementation of the State Program for Industrial and Innovative Development for 2015-2019, the Business Roadmap 2020 program and the Nurly Zhol program. In 2016, loans for the amount of 1993 billion tenge or 12.9% of the loan portfolio were allocated to finance projects provided by these programs. In 2017, the volume of loans to participants in government programs decreased by 40.2% and amounted to 1192 billion tenge or 7.2% of the loan portfolio of the republic's second-tier banks.

The results of the analysis of the structure of the loan portfolio for lending facilities allow us to conclude that commercial banks prefer to lend the trade, non-production, services and individual entrepreneurs. Thus, the average of the specific weight of lending in the spheres of economic activity for the period of 2004-2015 is: trade - 22.3%; non-productive sphere, service sector and individual entrepreneurs - 42.8; transport - 3,4; communication - 0,8; industry - 12.2; agriculture - 4,4; construction - 14.1% [2].

In the period preceding the beginning of the global economic crisis, more than 50% of the resource base of Kazakhstani second-tier banks was formed at the expense of legal entities and individuals. At the same time, banks had access to external borrowings. After the beginning of the economic crisis in 2007-2008, domestic banks' access to external financial markets became limited. This is explained by the growth of financial risks and a decrease in the number of investors for this reason.

Reduction of external borrowing caused a general reduction in liabilities of second-tier banks to non-residents of Kazakhstan. This also became one of the reasons for the decrease in the share of long-term funding of commercial banks. At the same time, the share of loans began to decline rapidly from 80% -85% in 2005-2010 to 35% at the present time.

As a result, there was a reorientation of commercial banks for operations with debt securities, the share of which is about 50% of Kazakhstan's external and bank liabilities. Over the period from 2005 to 2015, the banking sector of Kazakhstan as a result of the issuance of securities attracted about 10.4 trillion. tenge. This amounts to 8.2% of total funds raised by banks.

The deposits of enterprises and the population are an important source of funding for commercial banks. According to the Rating Agency forecast, in the medium term, there will be an increase in the volume of deposits of legal entities and individuals, the value of which will increase by 35.4% over five years and reach 21.3 trillion tenge in 2020, which is comparable to the volume of the loan portfolio projected for this period.

The enlargement of commercial banks is another trend of the banking system in Kazakhstan. After the takeover of BTA Bank by Kazkommertsbank, the latter merged with Halyk Bank of Kazakhstan, as a result of which Halyk Bank became the dominant financial structure of the country, whose market share of the whole range of banking services exceeds 30%.

Bibliography

1. Radish, S.I. Client-oriented approach as the main component of the modern innovative strategy of a commercial bank in the banking services market // Modern scientific research and innovations. - 2013. - No.

8. - URL: <http://web.snauka.ru/issues/2013/08/26004>.
2. Analysis of the banking sector of the Republic of Kazakhstan. - Almaty: Analytical Service of the Rating Agency, 2016. - 27 p.
3. S & P: the share of problem loans of Kazakhstani banks reaches 30%. - [Electronic resource]. - URL: <https://liter.kz/en/news/show/30189>

ADVERTISING AS THE MEANS OF THE TOURIST PRODUCT PROMOTING

Kuznetsova V., Zagainov Y.O.

Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

Advertising is a form of indirect communication of a tourist product and a consumer. Typically, the media is used for advertising (press, radio, etc.). The purpose of advertising is to attract attention, arouse interest, transmit information to the consumer and make him act in a certain way (e.g. to get in contact with a travel agent, request further information, etc.). Creation of a tourist product is not enough. It is necessary that to find the customer. A big role in this process plays a variety of advertising.

Advertising in tourism is determined by the specification of its goods (tourist services) which means:

1. Tourist advertising bears great responsibility for the correctness and accuracy of messages promoted with its help;
2. Services which unlike traditional goods, do not have constant quality, taste, utility, need to have prior development for such advertising functions as informing, propaganda, etc.;
3. The specification of tourist services includes the need to use visual aids that can fully reflect the objects of tourist interest (these include photographs, paintings, colorful artistic products, etc.);
4. Advertising is a constant tourism companion and serves people not only before, but also during and after a journey, which imposes on it a special responsibility and gives features which are not peculiar to advertising of other goods and services [10].

The purposes of advertising in tourism are:

1. Informative (provision of information about the product, forming the image of the product, forming the image of the travel agency, adjusting the views on the activities of the travel agency);
2. Persuading (motivation to purchase a product, increasing sales, changing attitudes to the product, counteracting competition);
3. Reminding (maintaining awareness and demand, confirming the

image).

At the same time, advertising activities must be correct and strictly comply with the legislative requirements.

The normative basis for the promotional activities of the tourist enterprise is the Law of the Republic of Kazakhstan "On Advertising" dd. December 19, 2003, No. 508-II, regulating relations arising in the process of production, positioning and distribution of advertising on the markets of goods, works and services, and some other legislative documents, regulating advertising in tourism.

On the territory of distribution, advertising can be:

1. Territorial - local, the effect of which applies to individual local territories: cities, towns, districts, regions;
2. Regional - the effect of which extends to two or more regions or to entire regions within the same country;
3. National - the effect of which extends to most of the territory or to entire country;
4. International - the effect of which extends to the territory of more than one country;
5. Regional (as a kind of international) - advertising aimed at consumers of certain regions (for example, the Central Asian region);
6. Global (as a kind of international) - the impact of which is directed on the consumers in most countries of the world.

The term means of advertising means the way of the embodiment of the idea of advertising announcement associated with the use of a certain type of stimulus (or a combination of different types) to encode information in any material form. The means of advertising determines with the help of which stimuli the recipient of advertising will be affected and which senses should be involved in this. In other words, the means of advertising - this is "how it is advertised". The ways of sending messages (channels, media, carriers, etc.) are generally extremely diverse. In advertising there are dozens (or hundreds of them) - from classical advertisements and posters to key fobs, labels and adhesive tapes. Therefore, attempts to strictly classify all these means usually encounter serious difficulties. We will try to roughly classify the means of advertising: advertising in the press, print advertising, radio advertising, television, video, film, slide advertising, outdoor advertising, exhibitions and fairs, public relations events and computer advertising.

Due to its timeliness, repeatability and wide distribution, the advertisement of a tourist product in the press is one of the most effective means of advertising this industry.

The purpose of printed advertising products is to familiarize potential

customers with the goods (services) which they can buy from a company advertising the product. When designing printed advertising, extravagant statements, poor design, sloppy illustrations and low-quality printing on cheap paper are not allowed. All this causes a potential customer backlash – refuse to buy.

Printed products are a kind of showcase, according to which buyers judge the company and its products offered.

Among other means of advertising television, video, cinema, slide advertising is starting to get an increasingly important place. Its distinctive feature is the mass coverage of the population, the wide possibility of using various means of influencing the viewer, including images, speech, music, color, promptness of the advertising message, which allows to conduct reports directly from the enterprises. TV commercials can be used by companies which even without mass service tend to create prestige for themselves. The fact of the appearance of advertising on TV speaks about consistency and after a dozen runs on the air an enterprise can count on the growth of reputation, respect of clients, albeit not so numerous. But even excellent advertising teleprojects can give a result opposite to the desired one, if it is launched at the wrong time.

The oldest form of advertising - outdoor advertising and at up to now it remains one of the most common in advertising goods and services. In Europe, the cost of it is up to 15% of the advertising budget and second only to the costs of advertising in the press and on television.

For the majority of Kazakhstan's large cities, almost all the European recognized set of outdoor advertising tools is typical: billboards, light box, signage at stops, advertising at stopping complexes, volumetric models, pillars (portable stand-alone boards), signs, signboards, electronic scoreboard "running line", showcases and visors, inscriptions and drawings on asphalt, streamers (banners), flags, leaflets on the porches, city furniture (benches, urns).

The complexity of advertising of a tourist product is that, it must simultaneously reflect a number of heterogeneous moments:

- 1) diversity of supply by market demand segments;
- 2) distinction of places of travel and trips;
- 3) different types of tourism.

In the advertisement of a tourist product it is often has to be taken into account that one advertising message shall include all three components of the promoted products (directions, types of trips and differentiated supply by categories of consumers).

The basic principles of advertising suppose that it might be:

- 1) brief, otherwise it is not completely understood;

- 2) understandable to the client: what is consciously perceived is usually retained in memory for a longer time;
- 3) diverse, then it is remembered better;
- 4) not contradicting the usual notions, beliefs or opinions;
- 5) taking into account the spirit of the main trends in public life, for which it is necessary to carry out sociological surveys of the population and marketing research.

Besides, it should be noticed that it is better to remember what is said at the beginning and end of the message than what is said in the middle. When creating an advertising message, you should prioritize the main thing in order to start or finish it.

Tactical solutions for advertising a tourist enterprise include three blocks of questions:

- 1) choice of means of advertising or advertising media;
- 2) payment for advertisements and expenses control;
- 3) the schedule for the release of promotional messages.

When choosing the means of advertising or advertising media, an important task is to choose the most effective and economic means of advertising travel services. It is necessary to carefully study the source of information from which prospective consumers receive information about the country, region, tourist center or resort.

Thus, at present, the most relevant for enterprises working for the future is to promote the brand, improve the quality of the goods provided, and win new niches by working with different segments of the market. To stand out in a competitive environment, Kazakhstani enterprises actively use various marketing techniques. In this regard, further effective communication policy becomes possible only on the basis of an integrated approach, including strategic and tactical measures.

References

1. Thompson A.A., Strickland A.J.. Strategic management. The art of developing and implementing a strategy: Textbook for high schools / Trans. with English. Under the editorship of L.G. Zaitseva, M.I. Sokolova. - M.: Banks and stock exchanges. UNITID998.
2. Titov A. Marketing and management of innovations. St. Petersburg: Peter, 2001.
3. Santo B. Innovation as a means of economic development. - Moscow, 1990.
4. Aaker D. Creating strong brands. - M., 2003.
5. Aaker D., Yeohimshtayler E. Brand - Leadership: a new collection of branding. - M., 2003.

6. Kotler F. et al. Fundamentals of marketing. - St. Petersburg: Peter, 1998.
7. Kotler F. Marketing management. - St. Petersburg: Peter, 2003.
8. Azoev G.L., Mikhailova A. Marketing research. - Moscow. 1999.
9. Aleshin I.V. Marketing for managers. Moscow: Faire-Press, 2003.
10. Bernet J., Moriarty S. Marketing communications - an integrated approach - St. Petersburg: Peter, 2001.
11. Dekker J., Weisthoff H. RIMA - Moscow: Marketing Center, 1998.
12. Bernet J., Moriarty S. Marketing communications: an integrated approach / Translation from English. Ed. Bozhuk S.G. - St. Petersburg: Peter, 2001.
13. Lamben J.-J. Strategic marketing. - SPb., 1996.
14. Rychkova N. Peculiarities of marketing innovations: textbook - M., 2005.
15. Dibb S., Simkin L., Bradley J. Practical guide to marketing planning. - St. Petersburg: Peter, 2001.
16. Lavrov S.N., Zlobin S.Yu. Basics of marketing of industrial objects. - Moscow, 1989.
17. Morozov Yu.P., Gavrilov A.I., Gorodnov A.G. Innovative management: Proc. manual for universities. - 2 nd ed. Pererab. and additional. - Moscow, 2003.

КРИ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА

Ишкинина Г.Ш.

*Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-
Каменогорск, Казахстан*

В 2004 г. Harvard Business Review опубликовала результаты исследования, проведенного с целью определения результативных сотрудников и поиска оптимальных методов мотивации, в котором приняли участие руководители и сотрудники более одной тысячи компаний. Оказалось, что в среднестатистической компании 5% сотрудников всегда работают хорошо, столько же (5–7%) сотрудников всегда работают плохо, а для эффективной работы остальных 88% всегда требуется правильная постановка целей и задач с обязательным контролем их исполнения. Подкрепить интерес сотрудников к достижению результатов и решению поставленных задач можно только путем их привязки к денежному вознаграждению, выплачиваемому при достижении результатов.

В настоящее время методику определения результатов и создания механизмов определения денежного вознаграждения называют системой мотивации на базе KPI (сокращение от англ. Key Performance Indicator). KPI переводится как «ключевые показатели эффективности». Соответственно, это система оценки персонала, которая позволяет определить эффективность сотрудников фирмы на предмет их способности достижения стратегических и тактических целей. Система KPI относится к так называемым меритократическим методам, то есть к подходам, основанным на оценке труда по реальным достижениям с использованием механизмов объективных измерений.

Методика оценки по KPI предполагает, что для каждой должности в компании разработаны две модели текущих результатов и компетенции.

В первой перечислены все критерии, по которым должна оцениваться эффективность сотрудника - количественные и качественные, командные и индивидуальные.

Во второй - компетенции, необходимые для этой должности - корпоративные, управленческие и экспертные.

Из двух моделей выбирают пять-семь основных показателей для оценки результатов компетенции сотрудника за конкретный период и записывают их в таблице его персональной деятельности. Компетенции при этом приравниваются к качественным итогам его работы. Непосредственный руководитель сотрудника присваивает каждому из выбранных показателей вес от 0 до 1. При этом он ориентируется только на собственные приоритеты. Суммарный вес показателей должен быть равен единице. Для всех показателей изначально задаются три уровня эффективности: База - исходная точка, от которой отсчитывается результат. Худшее значение. Норма - уровень, который в обязательном порядке должен быть достигнут с учетом всех обстоятельств. Цель - уровень, к которому нужно стремиться, своего рода идеальный показатель. По окончании контрольного периода оцениваются все показатели KPI. При этом качественные оцениваются по порядковой 100-бальной шкале, а количественные - по естественной метрической. После оценки фактического показателя рассчитывается частный результат сотрудника по формуле 1:

$$(\text{Факт минус база} / \text{Норма минус база}) \times 100 \% = \text{результат} (\%) \quad (1).$$

Результат отражает степень выполнения или перевыполнения нормы. После оценки каждого показателя оценивается рейтинг сотрудника, для этого частные результаты умножаются на вес соответ-

ствующих KPI и складываются. В итоге получают некий средний коэффициент результативности сотрудника. Если он больше 100% - это говорит о высокой результативности, а если меньше - например, о том, что по некоторым показателям работником не достигнута даже норма, а общий результат его работы ниже, чем установленный уровень.

Главный плюс системы KPI в том, что в компании имеется прозрачный для сотрудников механизм оценки их работы, а у руководства - инструмент корректировки работы подчиненных в том случае, если текущие результаты деятельности отстают от плановых. Систематизируем плюсы и минусы использования системы KPI в организации (рис. 1).

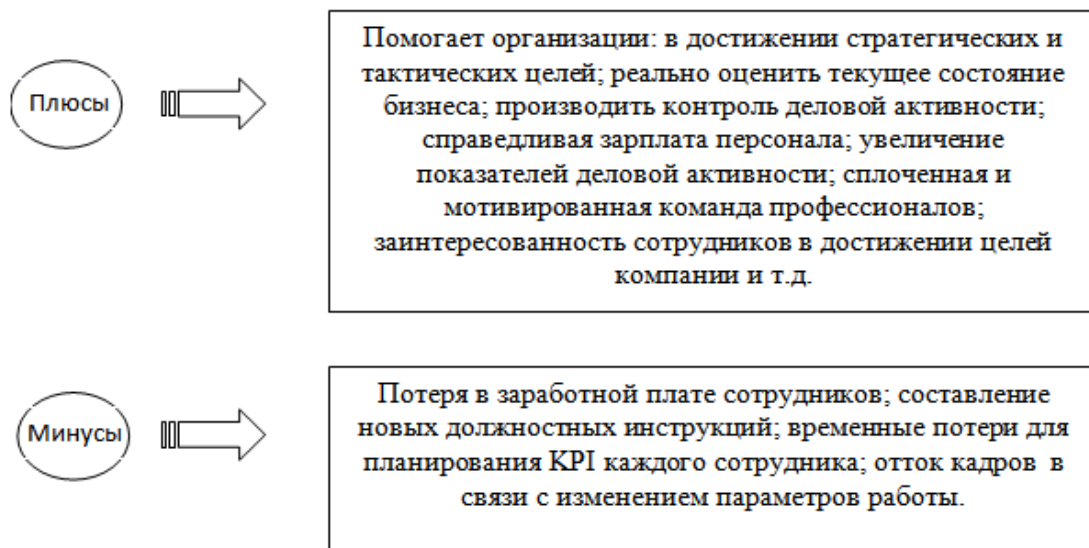


Рис. 1. Плюсы и минусы использования системы KPI в организации.

Рассмотрим примеры разработанных показателей KPI для одного из банков [1]. Анализ разработанных показателей KPI показал, что из 50 различных типов показателей около 25% можно отнести к финансовым:

- выполнение бизнес-плана по объемам, операциям, продажам, плановым количественным показателям;
- выполнение плана по финансовому результату;
- доходность;
- выполнение плана по размеру кредитного портфеля;
- использование фонда оплаты труда;
- не превышение сметы;
- выполнение норматива по расходам;

- соблюдение бюджета.

20% показателей относятся к качеству выполнения внутренних процессов:

- качество банковских продуктов и проектов;
- качество процессов, работ, процедур;
- качество координации;
- отчетность;
- ошибки;
- качество взаимодействия;
- количество исков, предъявленных к банку;
- поддержка смежных подразделений.

К показателям эффективности работы можно отнести также до 20% всех показателей самостоятельных подразделений. Сюда же относятся показатели срочности:

- загруженность;
- эффективность использования времени;
- эффективность выполнения работ;
- интенсивность;
- выполнение задач в срок, соблюдение временных требований;
- невыполнение в срок рекомендаций;
- своевременность информирования;
- просроченные пересмотры глобальных лимитов риска.

К внутренним процессам относится и часть объемных показателей подразделений (около 5%):

- количество проведенных работ;
- количество открытых новых филиалов, дополнительных офисов;
- выполнение количественного плана;
- выполнение плана работ, проверок.

Около 10% из всех разработанных показателей относятся к показателям удовлетворенности клиентов:

- эффективность работы с клиентами;
- рекламации;
- процент удовлетворенности сервисом, продуктом;
- своевременность информирования.

Наконец, 20% разработанных KPI можно отнести к показателям развития персонала:

- инициативность сотрудников;
- выполнение показателей KPI;
- профессиональный рост;
- расходы на обучение;

- % незакрытых вакансий в течение нормы времени;
- % сотрудников, прошедших сертификацию по результатам обучения;
- % текучести персонала.

Таким образом, анализируя практический опыт разработки системы показателей управленческой эффективности на примере банков, можно выделить ряд преимуществ, на которых базируется успех воздействия КРІ на результат работы сотрудников банка.

1) Сфокусированность на приоритетах банка. Показатели планируются с учетом ключевых бизнес-процессов и перспективных стратегических задач.

2) Комплексность показателей. Показатели учитывают весь функционал банка, отраженный в положениях о подразделениях, и охватывают проблемные зоны каждой функции, каждого подразделения.

3) Динамизм системы. Состав показателей, их весовые коэффициенты, нормативные значения и статус во времени меняются в зависимости от приоритетов бизнеса.

4) Многоуровневая система показателей:

- выделяются показатели общей ответственности всех менеджеров и показатели каждого из подразделений;
- показатели распределены на годовые, квартальные и ежемесячные в зависимости от периода выполнения и контроля поставленных задач.

При планировании показателей их числовые значения должны быть напряженными (требовать усилий со стороны ответственных исполнителей).

5) Наличие связи системы показателей и механизма стимулирования руководителей и сотрудников. Выполнение показателей влияет на переменную (премиальную) составляющую общего дохода руководителей подразделений банка, либо сотрудников.

В заключение хотелось бы отметить, что внедрение системы КРІ часто является болезненным процессом. Со стороны сотрудников организации, как правило, чувствуется сопротивление такого рода переменам. Это является следствием того, что меняется рабочий процесс, а также персонал организации испытывает беспокойство за размер заработной платы. Ведь для данной методики принципиально оценивать сотрудника исходя из результатов его трудовой деятельности.

Таким образом, преодолеть сопротивление можно, внедряя систему постепенно. Важно помнить о плюсах, которые ощущает организация после внедрения КРІ, как например, справедливая зарплата со-

трудников всех уровней, увеличение фактических показателей результативности бизнеса, формирование сплоченной и мотивированной команды. Иными словами, каждый сотрудник должен быть заинтересован в достижении целей компании, так как эти цели напрямую связаны с его собственными результатами.

Литература

1. Система ключевых показателей эффективности деятельности банка <http://bankir.ru/publikacii/>
2. ЦБ решил внедрить KPI для банков <http://www.banki.ru/>
3. Методика разработки стратегии и системы BSC-KPI банка. Версия 2.0 <http://www.businessstudio.ru/>
4. Методика измерения эффективности работы бэк-офиса <http://www.reglament.net/>

ANALYSIS OF THE FUNCTIONING OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Allakhverdieva E.

Kaz Business–Consulting, Astana, Kazakhstan

Kazakhstan, like many other countries, faced new global challenges, and it needs to adapt its policies to maintain competitiveness. This requires the development of a new economic model that will ensure an annual economic growth of 5-6%.

To ensure intensive economic growth in 2017, the Head of State announced the Third Modernization of the Economy, which envisages the formation of a new model of economic growth, technological modernization of the economy with the prevailing role of the private sector, diversification of production, promotion of non-primary exports, and the continuous improvement of the quality of human capital [1].

One of the priorities of economic modernization is a fundamental improvement and expansion of the business environment. The leading force of the national economy and comprehensive support of entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan is defined in the Kazakhstan-2050 Strategy, which has taken the course to become one of the thirty most developed countries in the world and to achieve 50% share of SMEs in the gross domestic product in the GDP by 2050 [2].

To achieve these strategic goals, it should be noted that under economically developed countries are meant countries with market economies

and the highest standard of living of the population. There are several criteria according to which economists distinguish developed and developing countries. One of them includes, such indicators as the proportion of the number of employed people and the share of small and medium-sized enterprises of the country.

According to the World Bank and Statistics Committee of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan in 2017 in developing countries, the share of SMEs in GDP is 42%, and in developed countries - 55% [3]. In Kazakhstan, this indicator is 25,6%, which is 29,4% lower than the share of SMEs in GDP in developed countries (Figure 1).

Today, SMEs forms 25% of the added value and provide employment to 37% of the population in Kazakhstan, while in most OECD countries these figures are 57% and 60-70%, respectively.

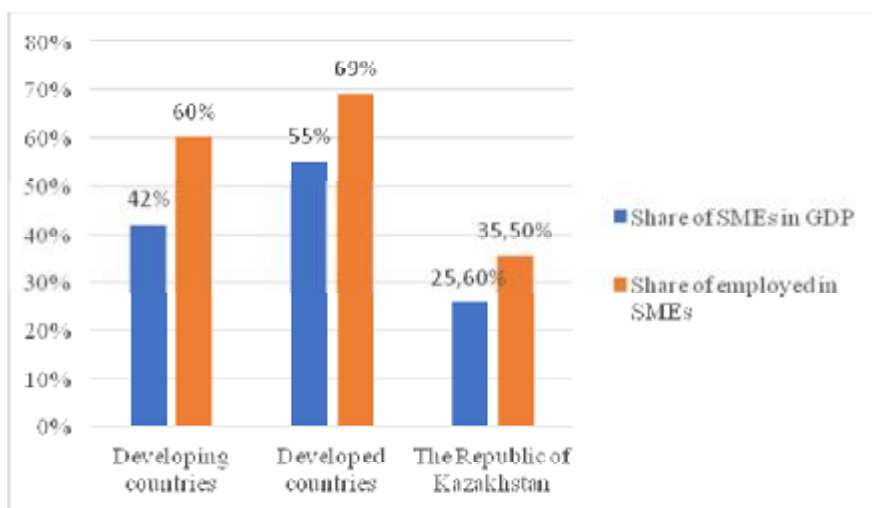


Fig. 1. Share of SMEs in GDP in 2017

A comparative analysis of the statistical data presented in the annual reports of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan shows the dynamics of the increase in the share of SMEs in the Republic of Kazakhstan in the period from 2012 to 2017 (Figure 2) [4]. Thus, it is interesting to consider the dynamics of changes in the share of SMEs in GDP for 2012-2017.

It should be noted that the low contribution of SMEs to GDP in comparison with developed countries (Germany - 57%, Great Britain – 52%, USA - 52, France - 50%), is caused by the fact that a large share in GDP creates a big business. Thus, the share of small and medium-sized enterprises in Kazakhstan's GDP is 25,6% in 2017, compared to 26,8% in 2016, while the rest of the share of GDP falls on big business. At the same time, the majority (60%) of small and medium-sized enterprises operate in sectors that produce goods and services with low added value. The govern-

ment of Kazakhstan aims to double the share of SMEs in GDP by 2030 (up to 36% of the base level, equal to 17,1% of GDP at the end of 2012) and up to 50% of GDP by 2050.

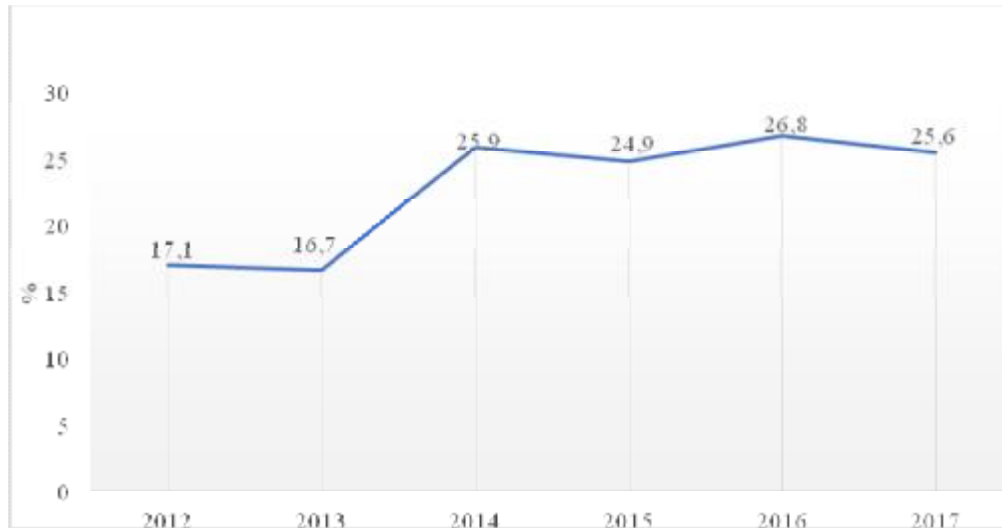


Fig. 2. The share of SMEs in GDP in the Republic of Kazakhstan from 2012 to 2017

During this period, support for small and medium-sized enterprises received much attention in Kazakhstan. This is confirmed by the numerous programs adopted to support SMEs and increasing the investment attractiveness of the country's regions, improving legislation, simplifying procedures and improving the conditions for business as a whole [5].

Analyzing the official statistics about small and medium-sized enterprises, the following situation has developed.

In 2017, the government launched several important reforms aimed at improving the business environment in the country. Global Business Monitoring National Report: Kazakhstan 2016/2017.

Firstly, the legal, economic and social conditions and guarantees that ensure the freedom of entrepreneurship are systematized in the Entrepreneurship Code of the Republic of Kazakhstan. The document establishes the principles of stimulating the social responsibility of entrepreneurship, limited state participation in entrepreneurial activities, the development of self-regulation in the field of entrepreneurship, mutual responsibility of business entities and the state.

Secondly, the National Chamber of Entrepreneurs "Atameken" has increased its role in policy development - participation of representatives from business in preliminary consideration of normative acts is a prerequisite, and half of the participants in political advisory bodies should be representatives of the business community.

Thirdly, in order to develop the entrepreneurial potential is a comprehensive business support program "Business Road Map 2020" in four areas: subsidizing the interest rate loans, loan guarantees, grants, and service measures for training and professional competences of entrepreneurs.

Fourthly, the government continues to reduce administrative barriers and excessive legislative burden on business in order to create a favorable business climate in Kazakhstan. For example, the government is developing a new Tax Code, which includes standards aimed at reducing the number of inspections and simplifying the management of SMEs.

In addition, the Government is actively pursuing the implementation of the policy of denationalization and privatization of state assets. The comprehensive privatization plan, which is planned to be completed by the end of 2018, is being implemented with the aim of achieving the set goal of reducing state participation in the economy to 15% in GDP, which corresponds to the level of the OECD countries.

Bibliography

1. Message of the President of the Republic of Kazakhstan N. Nazarbayev to the people of Kazakhstan. "Third modernization of Kazakhstan: global competitiveness". January 2017.
2. Strategy "Kazakhstan-2050". - Astana, Akorda, 2012.
3. Calculations Ranking.kz based on World Bank and Statistics Committee of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan. March 2017 <http://stat.gov.kz/>
4. "National report on the state of entrepreneurial activity in the Republic of Kazakhstan" of the National Chamber of Entrepreneurs "Atameken". 2016.
5. "National Report Global Entrepreneurship Monitoring: Kazakhstan 2016/2017" Nazarbayev University Graduate School of Business Astana 2017.

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ИНТЕГРАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И БИЗНЕСА

Байкенов Ж.Е., Конопьянова Г.А.

*Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-
Каменогорск, Казахстан*

Развитие триады «Образование-наука-бизнес», которая является неотъемлемой составляющей стратегии инновационного развития

экономики Казахстана, требует разработки соответствующего организационно-экономического механизма реализации интеграционных процессов.

В целом, предпринимаемые в последние годы институциональные меры в данном направлении на государственном уровне, а также значительная ориентированность предприятий страны на инновационно-исследовательскую деятельность дали определенный результат.

Так, за последние пять лет в период с 2012 года по 2016 год размер внутренних затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы возрос на 15347 млн. тенге с 51253 млн. тенге до 66600 млн. тенге и составил 0,14% от валового внутреннего продукта [1].

При этом, структура затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по секторам деятельности позволяет констатировать их снижение за последние три года в системе высшего образования на 4841,1 млн. тенге при одновременном их росте в предпринимательском секторе на 9639,9 млн. тенге (таблица 1).

Таблица 1. Структура внутренних затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по секторам деятельности

млн. тенге			
Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Внутренние затраты на НИОКР в том числе	61672,7	66347,6	69302,9
государственный сектор	18304,3	21695,6	20325,8
сектор высшего профессионального образования	18926,1	14706,5	13485,0
предпринимательский сектор	18151,0	24337,6	27790,9
некоммерческий сектор	6291,3	5607,9	7701,3
Примечание: составлено на основании источника [1]			

Таким образом, доля расходов вузов в общей структуре внутренних расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы снизилась с 29,4% до 19,5%. В то же время доля расходов предпринимательского сектора за тот же период возросла с 30,7% до 40,1%.

Снижение научно-исследовательской активности в системе высшего образования подтверждает и динамика показателя численности работников, выполнявших научные исследования и разработки за последние три года, которая демонстрировала устойчивую тенденцию к снижению с 11828 человек в 2013 году до 9791 человек в 2016 году.

В общем, структура распределения организаций, занимающихся

научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами, представлена на рис. 1. Данные рисунка подтверждают, что при снижении удельного веса высших учебных заведений в общем количестве организаций, занимающихся научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами на 6,4%, за последние три года наблюдается положительная динамика количества организаций предпринимательского сектора: 32,3% - в 2013 году, 38% - в 2014 году и 39,5% - в 2015 году [1].

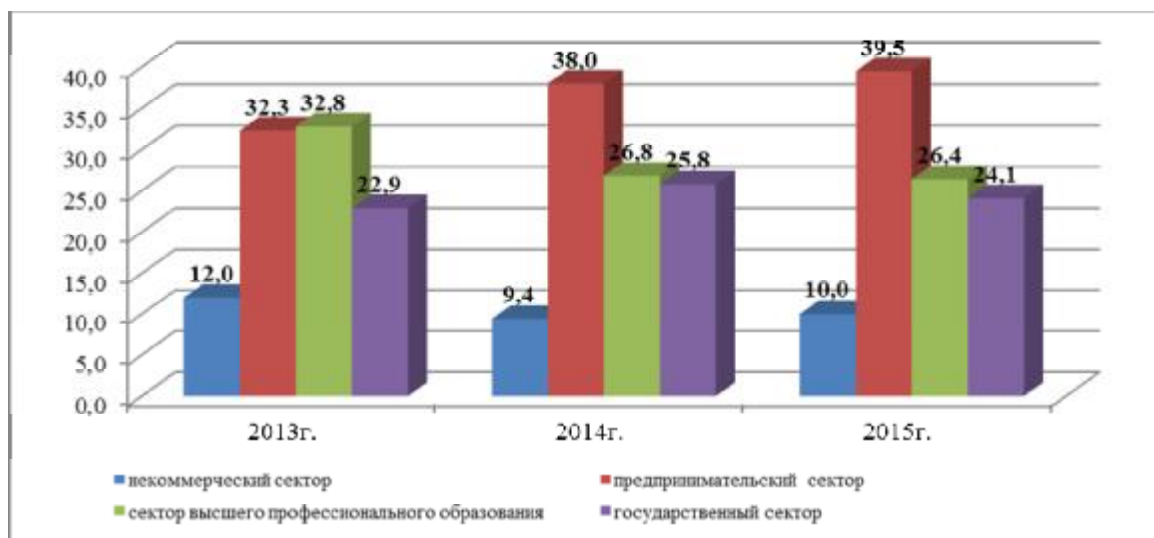


Рис. 1. Структура распределения организаций, осуществлявших научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы

Примечание: составлено на основании источника [1]

Изменения, происходящие во внешней среде, привели к появлению большого разнообразия институциональных форм, в которых реализуются инновационные процессы.

Подготовка кадров в рамках Государственной программы индустриально-инновационного развития - 2.

С 2015 года осуществляется подготовка кадров в рамках Государственной программы индустриально-инновационного развития - 2. Структура специальностей, по которым осуществляется подготовка, определена с учетом региональной специализации экономики и уровня кадровой обеспеченности предприятий соответствующих отраслей. В первую очередь, это металлургия, химия, нефтехимия, машиностроение, производство строительных материалов, пищевая промышленность.

В рамках данной программы определено 11 базовых вузов Казахстана, в которых разработаны 24 образовательных программы бакалавриата и профильной магистратуры. Государственный заказ на под-

готовку кадров составил в 2015 г. - 1900 чел., в 2016 г. - 2800 чел. и в 2017 г. - 3500 чел. [2].

Подготовка высококвалифицированных кадров для индустриального сектора осуществляется с участием зарубежных вузов-партнеров и организаций. Так, в консорциум базовых вузов привлечены такие международные сообщества как Европейская сеть по аккредитации в области инженерного образования (ENAE), Европейское общество инженерного образования (SEFI), Американское общество инженерного образования (ASEE), международная федерация инженерного образования (IFEEES). Участие в подготовке кадров данных организаций будет способствовать повышению качества обучения инженерных и естественнонаучных кадров в соответствии с мировыми критериями и стандартами. Соответственно, будет обеспечена готовность к международной специализированной аккредитации магистерских образовательных программ с присвоением знака EUR-ACE и их позиционированию в общеевропейском регистре инженерных программ.

Целевая подготовка специалистов предприятиями - работодателями

Одной из эффективных форм подготовки кадров для инновационной экономики является целевая подготовка специалистов соответствующей квалификации за счет средств предприятия. В условиях реализации принципов Болонского процесса, предполагающих возможность активного участия работодателей в разработке модульных образовательных программ и процедурах оценки качества подготовки кадров, предприятия реально могут влиять на уровень профессиональных знаний, умений и навыков выпускников вузов. Вместе с тем, если в период с 2011 года по 2014 год наблюдалась положительная тенденция количества обучающихся за счет предприятий, то в 2015-2016 учебном году данный показатель снизился.

Программа «Молодежная практика»

Программа «Молодежная практика» в рамках «Дорожной карты занятости - 2020» предоставляет возможность выпускникам пройти шестимесячную оплачиваемую практику за счет средств государственного бюджета с последующим трудоустройством. Практика позволяет выпускникам приобрести необходимые профессиональные компетенции, а работодателям - оценить потенциал будущего работника и адаптировать его к условиям и требованиям компании. Программа организуется местными исполнительными органами с учетом ситуации на региональном рынке труда.

За последние пять лет программой «Молодежная практика» тру-

доустроено 25000 выпускников учебных заведений, в том числе 11600 человек - в 2016 году. На реализацию программы «Молодежная практика» за последние три года было выделено 7,9 млрд. тенге [3].

Проект «Молодежный кадровый резерв»

В 2008 году был инициирован проект «Молодежный кадровый резерв». Основной целью проекта является отбор и подготовка из числа молодежи пула эффективных управленческих кадров, обладающих современными профессиональными компетенциями для системы государственного управления и бизнеса.

Проект предполагает повышение профессионального уровня участников с использованием современных обучающих технологий и создание условий для их профессионального роста. В течение последних семи лет на основе открытого конкурсного отбора участниками проекта стали 404 человека.

После прохождения профессиональных стажировок в рамках проекта более 40% участников поменяли место работы, перейдя в государственные органы, национальные компании и повысив уровень своей деятельности [4].

Профессиональная практика студентов высших учебных заведений

С целью повышения практической направленности учебного процесса, формирования необходимых практических компетенций впервые на законодательном уровне путем внесения дополнений в Закон «Об образовании» закреплена норма обязательного прохождения профессиональной практики студентами всех специальностей, начиная со второго курса [5].

Инфраструктурные преобразования

Решение задачи усиления практической ориентированности процесса обучения требует модернизации учебно-лабораторной базы, которая максимально приближала бы условия обучения к условиям реальной экономики. Это требует существенных дополнительных материальных и финансовых ресурсов, которые у высших учебных заведений ограничены. Соответственно, интеграция ресурсов образовательных учреждений, научно-исследовательских организаций и бизнес-структур с целью управления потоками знаний и технологий имеет решающее значение при реализации принципа триединства.

В вузах Казахстана проводится целенаправленная работа по созданию инновационной инфраструктуры с привлечением финансовых ресурсов бизнес-сектора, а также создание совместных научных и

проектно-конструкторских подразделений с современным оборудованием. Так, в вузах страны создано 541 научно-исследовательское подразделение (научные центры, лаборатории, конструкторские бюро), открыто 16 офисов коммерциализации и 7 бизнес-инкубаторов, 10 технопарков, из них 3 - на базе КазНУ им. аль-Фараби, КазНИТУ им. К. Сатпаева, ВКГТУ им. Д. Серикбаева [2].

Осуществлена реализация проекта Всемирного банка «Коммерциализация технологий», в рамках которого отработаны новые механизмы обеспечения эффективной связи науки и бизнеса через применение надежных инструментов финансирования высококачественных научных исследований и опытно-конструкторских разработок в Казахстане.

Значительным шагом в направлении совершенствования нормативно-правового регулирования интеграционных процессов науки и бизнеса для успешного внедрения результатов научно-технической деятельности в производство стало принятие Закона Республики Казахстан «О коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности» [6]. Данный законодательный акт предусматривает такие конкретные механизмы поддержки науки и бизнеса как система льгот для покупателей лицензий на технологии, введение гранта на коммерциализацию технологий и финансовое обеспечение деятельности офисов коммерциализации технологий.

Инновационный кластер «Назарбаев Университет»

В университете создан пояс высокотехнологичных и наукоемких компаний, индустриальная хай-тек площадка, где предприятия могут размещать собственную инфраструктуру производства. Выбор компаний для размещения на хай-тек площадке определяется приоритетами развития национальной экономики в соответствии с направлениями исследований научных центров и школ Назарбаев Университета.

Важным направлением является создание на базе университета научного парка Astana Business Campus. Парк консолидирует крупные отечественные и зарубежные бизнес-структуры, стартапы, ученых и изобретателей с целью разработки новых технологий и повышения конкурентоспособности казахстанского бизнеса.

Инновационный кластер «Парк инновационных технологий»

В рамках 63-го шага Плана нации «100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ» предусмотрено развитие инновационного кластера «Парк инновационных технологий» [7]. Данный инновационный кластер сформирован на основе Специальной

экономической зоны «Парк инновационных технологий», созданной в 2003 году.

«Парк инновационных технологий», призванный создать основу для развития наукоемкой экономики Казахстана, объединяет 158 предприятий, производящих более 500 видов продукции и услуг. В число предприятий «Парка инновационных технологий» входят и предприятия с иностранным участием Германии, Италии, Китая, Южной Кореи и России. Около 60% проектов инновационного кластера приходится на инфокоммуникационные технологии, остальные 40% - проекты в сфере приборостроения, энергетики, нефтегазового сектора [8].

Таким образом, проведенный анализ институциональных форм инновационной деятельности показывает, для развития интеграции, необходимо разработка организационно-экономического механизма интеграции науки, образования и бизнеса.

Литература

1. Статистический сборник «Наука и инновации» 2016 г., [http: // stat.gov.kz/](http://stat.gov.kz/)
2. Национальный доклад по образованию 2016 г., <http://iac.kz/>
3. Данные сайта Министерства здравоохранения и социального развития РК, <http://www.enbek.gov.kz/ru>
4. Официальный сайт «Молодежный кадровый резерв» [http:// www.rezerv.kz/](http://www.rezerv.kz/)
5. Закон «Об образовании» с дополнениями от 13.11.2015 г. №398-V., [https: // online.zakon.kz](https://online.zakon.kz)
6. Закон РК «О коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности», <https://online.zakon.kz>
7. План нации - 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ Главы государства Нурсултана Назарбаева (май 2015 года), [https: //online.zakon.kz](https://online.zakon.kz)
8. Официальный сайт Казахстанского института стратегических исследований, [http: //kisi.kz](http://kisi.kz)

МЕЖДУНАРОДНАЯ ОЦЕНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЗАХСТАНА И ПУТИ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Кайгородцев А.А.

ВКГУ им. С. Аманжолова, Усть-Каменогорск, Казахстан

Продовольственная безопасность – это такое состояние национальной продовольственной системы, при которой становится возможным обеспечение за счет собственного производства основными видами продуктов питания всего населения страны при обязательном приоритете наиболее уязвимых, малоимущих его слоев и при условии физической и экономической доступности этих продуктов в таком количестве и качестве, которые необходимы для сохранения и поддержания жизни и дееспособности людей, полной или максимально возможной независимости государства от внешних источников продовольствия (международного рынка и гуманитарной продовольственной помощи) [1].

Национальная продовольственная безопасность считается обеспеченной, если агропромышленный комплекс страны обеспечивает:

- физическую доступность продовольствия, подразумевающую способность продовольственной системы государства импортировать, производить, хранить продовольствие в объемах, необходимых для удовлетворения обоснованных потребностей всех слоев населения;

- экономическую доступность продовольствия, предполагающую равенство всех слоев населения страны в вопросах потребления сбалансированного по ассортименту набора продуктов питания;

- продовольственную независимость государства, представляющую собой экономическую автономность и самостоятельность продовольственной системы страны, а также полную независимость этой системы от колебаний конъюнктуры мирового продовольственного рынка;

- надежность – способность продовольственной системы нивелировать влияние погодных, сезонных и иных колебаний в снабжении пищевыми продуктами населения всех регионов страны;

- устойчивость – способность продовольственной системы страны развиваться в режиме расширенного воспроизводства [2].

Начиная с 2012 года, британская исследовательская компания The Economist Intelligence Unit ежегодно разрабатывает Глобальный Индекс продовольственной безопасности (The Global Food Security Index).

Рейтинг продовольственной безопасности разрабатывается на основе обобщения информации о 28 различных показателях по 113

странах мира, которые объединены в три группы факторов:

1 Уровень доступности и потребление продуктов питания.

2 Наличие и достаточность продуктов питания.

3 Уровень качества и безопасности продуктов питания [3]

В 2017 г. при составлении рейтинга продовольственной безопасности дополнительно использован корректирующий фактор «устойчивость к рискам, связанным с природными ресурсами и климатом», позволяющий измерить подверженность страны воздействию изменения климата, ее подверженность рискам, связанным с природными ресурсами, а также то, как страна адаптируется к этим рискам.

В Глобальном индексе продовольственной безопасности за 2017 г. Казахстан, набрав 56 баллов по 100-балльной шкале, занял 60 место среди 113 стран мира. При этом, как видно из таблицы 1, республика занимает 35 место в мире по критерию «устойчивость к рискам, связанным с природными ресурсами и климатом», 45 место – по доступности и потреблению продуктов питания, 58 место – по качеству и безопасности продовольствия и 90 место – по наличию и достаточности продуктов питания.

Таблица 1. Место Казахстана в Глобальном индексе продовольственной безопасности-2017

Индекс / подиндекс	Место среди 113 стран	Балл по 100-балльной шкале	Изменение (+, –) по сравнению с предыдущим годом
Общий индекс	60	56,0	+0,6
Доступность и потребление продуктов питания	45	65,5	–1,7
Наличие и достаточность продуктов питания	90	46,7	+2,9
Качество и безопасность продуктов питания	58	57,8	–
Устойчивость к рискам, связанным с природными ресурсами и климатом	35	67,7	–
Примечание – Источник [4].			

К сильным сторонам казахстанской системы обеспечения продовольственной безопасности относятся следующие факторы:

– наличие программ обеспечения безопасности пищевых продуктов – 100 баллов по 100-балльной шкале;

– незначительная доля населения, проживающего за чертой бедности – 99,5 баллов;

– безопасность пищевых продуктов – 94 балла;

- низкий уровень послеуборочных и допотребительских потерь продовольствия – 85,3 балла;
- тарифы на импорт сельскохозяйственной продукции – 83,8 балла;
- доступность финансирования для фермеров – 75 баллов.

Серьезными проблемами в обеспечении продовольственной безопасности Казахстана являются:

- недостаточный уровень государственных расходов на сельскохозяйственные исследования и разработки – 0 баллов;
- высокий уровень коррупции – 0 баллов;
- пищевые стандарты – 0 баллов;
- ВВП на душу населения по паритету покупательной способности – 16,6 балла;
- политический риск макроэкономической стабильности – 23,5 балла.

Таким образом, по мнению зарубежных экспертов, Казахстан имеет средний уровень продовольственной безопасности, но при этом испытывает трудности с обеспечением физической доступности продовольствия.

Для обеспечения продовольственной безопасности необходимо наличие в стране эффективно функционирующего агропромышленного комплекса (АПК).

К наиболее существенным проблемам, сдерживающим развитие казахстанского АПК, можно отнести:

- зависимость сельскохозяйственного производства от природно-климатических условий и недостаточно эффективное использование имеющегося в стране ресурсного потенциала;
- преобладание в сельском хозяйстве малых форм хозяйствования, которые не способствуют максимальному использованию в производстве материальных, трудовых, земельных, технико-технологических ресурсов;
- нерациональное использование земельных угодий;
- низкий уровень конкурентоспособности продукции АПК;
- недостаточный уровень инвестиций для обновления и модернизации материально-технической базы производства;
- высокий уровень дебиторской и кредиторской задолженности у хозяйствующих субъектов АПК, в том числе в расчетах между сельским хозяйством и перерабатывающей промышленностью;
- большое количество посредников при реализации сельскохозяйственного сырья и продукции его переработки обуславливает уменьшение их доступности для потребителей и рост цен на продукты

питания;

- недостаток квалифицированных специалистов не способствует повышению производительности труда в АПК;

- низкий уровень доходов населения, в первую очередь – сельского [5].

Для устранения указанных недостатков агропродовольственной сферы необходимо решить следующие задачи:

- своевременное прогнозирование, выявление и предотвращение внутренних и внешних угроз продовольственной безопасности, минимизация их негативных последствий за счет постоянной готовности системы обеспечения граждан пищевыми продуктами, формирования стратегических запасов пищевых продуктов;

- производство сельскохозяйственного сырья и продовольствия в объемах, достаточных для обеспечения продовольственной независимости страны;

- достижение и поддержание физической и экономической доступности для каждого жителя страны пищевых продуктов в объемах и ассортименте, соответствующих установленным рациональным нормам потребления продуктов питания, необходимых для активного и здорового образа жизни;

- обеспечение безопасности и качества пищевых продуктов.

Для повышения эффективности сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности и обеспечения на этой основе национальной продовольственной безопасности Казахстана необходимо реализовать следующий комплекс мероприятий:

- 1 Развитие материально-технической базы сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности.

- 2 Совершенствование системы налогообложения хозяйствующих субъектов в АПК.

- 3 Государственная поддержка внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов АПК.

- 4 Совершенствование инвестиционного процесса в АПК.

- 5 Стимулирование инновационной активности хозяйствующих субъектов АПК.

- 6 Повышение эффективности использования ресурсного потенциала АПК.

- 7 Разработка и внедрение механизма «зеленой революции» в земледелии.

- 8 Развития глубокой переработки сельскохозяйственного сырья.

- 9 Повышение качества продуктов питания.

- 10 Развитие кооперации и агропромышленной интеграции.

- 11 Создание пищевых кластеров.
- 12 Концентрация производства в пищевой промышленности.
- 13 Формирование сети оптовых продовольственных рынков.
- 14 Формирование и развитие межрегиональной товаропроводящей системы АПК.
- 15 Создание продовольственных поясов вокруг крупных и средних городов.
- 16 Совершенствование системы подготовки кадров для сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности.

Литература

1. Лупашко-Стальский И.П. Роль международных сельскохозяйственных организаций в обеспечении продовольственной безопасности в странах мира // Информационный бюллетень Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. – 2002. - № 11.
2. Гумеров Р.Р. К разработке методолого - теоретических проблем продовольственной безопасности России // Российский экономический журнал. – 2003. – № 7. – С. 10.
3. Индекс продовольственной безопасности стран мира [Электронный ресурс]. – URL: <http://gtmarket.ru/ratings/global-food-security-index/info> (дата обращения 28.08.2018).
4. Global Food Security Index [Электронный ресурс]. – URL: <https://foodsecurityindex.eiu.com/> (дата обращения 28.08.2018).
5. Кендюх Е.И. Обеспечение продовольственной безопасности страны на основе повышения конкурентоспособности АПК: теория, методология, практика (на материалах Республики Казахстан). Дисс. д-ра эконом. наук. – Новосибирск, 2014.

МЕТОДИКА БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Косарев А.А., Мамбетказиев А.Е.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

В настоящее время развитие сельского хозяйства немыслимо без широкомасштабного распространения инноваций. Страна, имеющая значительные запасы земель, пригодных для земледелия, обязана решить проблему своей собственной продовольственной безопасности.

Более того, Казахстан является одним из наиболее значимых в мире обладателем резервов дальнейшего роста производства сельскохозяйственной продукции продовольствия, даже с учетом не очень благоприятных природно- климатических условий [1].

При этом за последние годы мы видим активизацию государственной агропродовольственной политики, что создает организационные и экономические предпосылки для развития сельскохозяйственного производства на новой основе. Вместе с этим многие сельскохозяйственные организации оказались неподготовленными к разработке и внедрению инновационных проектов, им гораздо легче применять устаревшие технологии и системы машин.

Проблема не только носит чисто финансовый характер, но также заключается в недостаточной подготовленности предприятий к бизнес - проектной деятельности. В этой связи особое внимание следует уделять формированию инновационной среды непосредственно на микроуровне российской агроэкономики. Ныне недостаточно просто выделить финансовые средства, важно обеспечить их эффективное использование и устойчивое развитие производства. В решении этой проблемы все еще отсутствует системный подход. Многие предприятия не имеют долгосрочных программ развития и бизнес-проектов, отсутствует эффективный инновационный менеджмент. Поэтому крупные государственные инвестиции в аграрную сферу еще не означают ее инновационного развития.

Это условие необходимое, но вовсе не достаточное для экономического роста. Построение инновационной аграрной экономики предусматривает эффективную бизнес-проектную деятельность, научно-технический прогресс, социальную ответственность предпринимателей, государственные приоритеты и регулирование рынка продовольствия [2].

Важность бизнес-проектирования при стратегическом планировании развития организации на перспективу зачастую недооценивается руководителями, так как в большинстве своем они интуитивно определяют структуру инвестиционных потоков и не рассчитывают целый ряд важнейших параметров их экономической эффективности. Поэтому этап бизнес - планирования является исключительно важным в реализации инновационного проекта и поиске потенциальных инвесторов.

Управление инновационным проектом - это процесс принятия и реализации управленческих решений, связанных с определением целей, организационной структуры, планированием мероприятий и контролем за ходом их выполнения, направленных на реализацию инно-

вационной идеи.

При создании бизнес-проекта необходимо провести системное исследование, что подразумевает под собой четкое описание сущности предлагаемых инноваций, анализ современного положения дел в отрасли, аргументация маркетинговой стратегии, организационный и финансовый планы, учет экономических рисков реализации проекта.

Процесс управления инновационным проектом можно разделить на несколько последовательных этапов, детальное прорабатывание которых поможет в будущем при реализации проекта предвидеть все возможные проблемные моменты.

1 этап. Важным этапом управления инновационным проектом является «исследование инвестиционных возможностей», который предусматривает:

- предварительное изучение спроса на продукцию и услуги с учетом экспорта и импорта;
- оценку уровня базовых, текущих и прогнозных цен на продукцию (услуги);
- подготовку предложений по организационно-правовой форме реализации проекта и составу участников;
- оценку предполагаемого объема инвестиций по укрупненным нормативам и предварительную оценку коммерческой эффективности;
- подготовку предварительных оценок по разделам технико-экономического обоснования (ТЭО), в частности оценку эффективности проекта;
- утверждение результатов обоснования инвестиционных возможностей;
- подготовку контрактной документации на проектно-исследовательские работы.

Цель исследования инвестиционных возможностей - подготовка инвестиционного предложения для потенциального инвестора.

Если потребности в инвесторах нет, и все работы производятся за счет собственных средств, тогда принимается решение о финансировании работ по подготовке ТЭО.

2 этап. Этап «ТЭО проекта» в полном объеме предусматривает:

- проведение полномасштабного маркетингового исследования;
- подготовку программы выпуска продукции (реализации услуг);
- подготовку исходно-разрешительной документации;
- разработку технических решений, в том числе генерального плана;
- архитектурно-планировочные и строительные решения;

- инженерное обеспечение;
- мероприятия по охране окружающей среды;
- описание системы управления предприятием, организации труда рабочих и служащих;
- формирование сметно-финансовой документации: оценку издержек производства, расчет капитальных издержек, расчет годовых поступлений от деятельности предприятий, расчет потребности в оборотном капитале, проектируемые и рекомендуемые источники финансирования проекта (расчет), условиях инвестирования, выбор конкретного инвестора, оформление соглашения;
- оценку рисков, связанных с осуществлением проекта;
- планирование сроков осуществления проекта;
- оценку коммерческой эффективности проекта (при использовании бюджетных инвестиций);
- формирование условий прекращения реализации проекта.

3 этап. Положительное решение о возможности реализации инновационного проекта возможно после оценки его экономической эффективности. Для этого используются статистические и динамические методы, которые различаются между собой по характеру сопоставления разновременных денежных затрат и результатов. В первом случае денежные потоки, возникающие в различные моменты времени, считаются равноценными, а во втором - их приводят к единому моменту времени (дисконтирование). В качестве отсчета приведения принимается момент начала инвестирования, на его основе устанавливается текущая стоимость будущих доходов и затрат.

Статистические методы, как правило, используют при однократном вложении капитала, локальных проектах, имеющих краткосрочный период инвестирования, а также на ранних стадиях проектирования и экспертной оценки. Для определения эффективности инновационных достижений применяют систему следующих показателей:

- общий (интегральный) объем чистой продукции без амортизации, полученный за весь период реализации инноваций (суммирование по годам). Это, по сути, вновь созданная стоимость, исчисляемая как разница между стоимостью валовой продукции и материальными затратами. Иногда чистую продукцию отождествляют с добавленной стоимостью, в которую включают заработную плату, процент на капитал, ренту и прибыль;
- годовой прирост чистой продукции, получаемый в процессе реализации инноваций, в сопоставлении с аналогом в сфере производства, создания или использования;
- чистый доход (прибыль), создание и использование инноваций,

его прирост (в сравнении с аналогом);

- экономия от снижения себестоимости продукции, достигнутая в сфере производства от создания и использования инноваций;

- срок окупаемости инвестиций - период времени с момента начала инновационного проекта до момента, когда совокупная прибыль от его реализации вместе с амортизационными отчислениями окупят первоначальные вложения;

- рентабельность - отношение годового чистого дохода или годовой прибыли к вложенным в проект инвестициям;

- прирост рентабельности исчисляется по чистому доходу или чистой прибыли в производстве (создание и использование) инноваций за весь период применения.

Статистические методы оценки не учитывают изменений стоимости денежных средств во времени, что влияет на срок окупаемости инноваций. Дополнительно определяют и другие важные показатели (стоимостные, натуральные, качественные), которые взаимосвязаны между собой и характеризуют различные формы эффективности новых разработок в сравнении со стандартными, базовыми. В связи с этим результаты научно-технических достижений оцениваются по нескольким видам эффективности.

Динамические методы оценки эффективности инновационных проектов более объективны по сравнению со статистическими, поскольку учитывают поступление и распределение денежных средств во времени, что крайне важно. Конечной формой доходов инвестора являются прежде всего дивиденды, проценты, а не прибыль. Денежный поток характеризуется притоком (поступлением средств) и их оттоком (различными платежами). Денежные потоки поступают и расходуются неравномерно по периодам разработки и реализации проекта. При этом происходит изменение стоимости денег во времени: в начале инвестирования они имеют большую стоимость, чем в последующие периоды. Соизмерение разновременных денежных потоков достигается посредством дисконтирования.

При расчете эффективности инновационных проектов, сравнении их между собой используют показатель чистого дохода. Это накопленный (суммированный) эффект денежного потока за весь расчетный период.

Чистый дисконтированный доход представляет собой разность между приведенными (дисконтированными) стоимостями всех пристоимых значений денежных потоков и затрат по проекту. Дисконтирование денежного потока на каждом интервале планирования осуществляется путем умножения чистого денежного потока на коэффициент

дисконтирования, который рассчитывается по формуле:

$$K = \frac{1}{(1+d)^{n-1}} \quad (1)$$

где n - номер интервала планирования ($n=1, 2, \dots$)
 d - ставка доходности

Ставка доходности может быть определена с учетом ставки рефинансирования (r), установленной Национальным банком Республики Казахстан, и объявленного Правительством Республики Казахстан на текущий год темпа инфляции (i):

$$d_i = \frac{r-i}{100+i} \quad (2)$$

Ставка дисконтирования, учитывающая риски при реализации проектов, определяется по формуле:

$$d = d_i + \frac{P}{100} \quad (3)$$

где $\frac{P}{100}$ - поправка на риск.

- внутренняя норма доходности рассчитывается как разница между приведенными затратами к текущей стоимости (путем дисконтирования) и суммой денежных потоков за период использования проекта и инвестируемых затрат.

Внутренняя норма доходности представляет собой ставку процента (норму дисконта), при которой исполнитель проекта мог взять кредит для его финансирования. Чтобы проект был привлекательным, необходимо равенство дисконтированной стоимости инвестиционных затрат и дисконтированной стоимости всех поступлений денежных средств (прибыли и амортизационных средств).

- срок окупаемости с учетом дисконтирования - продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости [1].

4 этап. Принятие инвестиционных решений - такое же искусство, как и принятие любых других предпринимательских (управленческих) решений. Здесь важна и интуиция предпринимателя, и его опыт, и знания квалифицированных специалистов. Определенную помощь могут оказать известные мировой и отечественной практике формали-

зованные методы оценки инвестиционных проектов:

- срок окупаемости инвестиций; коэффициент эффективности инвестиций; рентабельность инвестиций; дисконтирование денежных потоков; чистая текущая стоимость; метод перечня критериев; балльный метод; прочие методы.

Однако главным сдерживающим моментом при принятии инвестиционного решения является соизмерение риска вложений и их доходность. Если реализация инновационного проекта будет производиться за счет средств инвесторов, то необходимо определить величину рисковой премии, для этого существует методика, основанная на анализе так называемого «среднего класса» инноваций.

Средний класс инновации рассчитывается как среднее арифметическое классов по группам риска. Премия за риск устанавливается исходя из соотношения среднего класса инновации и средней премии за риск, устанавливаемой для инновации данного класса (таблица 1).

Таблица 1. Распределение премии за риск в зависимости от среднего класса инноваций

Средний класс инновации	1	2	3	4	5	6	7	8
Премия за риск, %	0,0	0,5	1,0	2,0	5,0	10,0	20,0	30,0

Обеспеченность инновационного проекта финансовыми ресурсами на всех стадиях жизненного цикла способствует снижению риска отторжения инновации рынком и увеличивает ее эффективность.

Источниками финансирования инновационных проектов, осуществляемых юридическим лицом, являются:

- собственные средства предприятия (реинвестируемая часть прибыли, амортизационные отчисления, страховые суммы по возмещению убытков, средства от реализации нематериальных активов);

- привлеченные средства (выпуск акций и других ценных бумаг, средства, предоставляемые на безвозвратной основе);

- заемные средства (бюджетные, коммерческие, банковские кредиты) [2].

Литература

1. Терещенко Г.Н. Проблемы и перспективы развития инновационной экономики в регионах российского севера // Государственная власть и местное самоуправление. - 2007. - № 4. - с. 22.
2. Тюрина Е. Бизнес-инкубатор: рай для избранных // Московский бухгалтер. - 2008. - № 19.

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аллахвердиева Э.А.

Каз Бизнес – Консалтинг, Астана, Казахстан

Казахстан, как и многие другие страны, столкнулся с новыми глобальными вызовами, и ему необходимо адаптировать свою политику с целью сохранения конкурентоспособности. Это требует разработки новой экономической модели, которая обеспечит ежегодный рост экономики на уровне 5-6%.

В целях обеспечения интенсивного роста экономики с опережающими темпами в 2017 году Главой государства объявлена Третья модернизация экономики, которая предусматривает формирование новой модели экономического роста, технологическую модернизацию экономики при преобладающей роли частного сектора, диверсификацию производства, продвижение несырьевого экспорта, а также непрерывное улучшение качества человеческого капитала [1].

Одним из приоритетов модернизации экономики является кардинальное улучшение и расширение бизнес среды. Ведущая сила национальной экономики и всесторонняя поддержка предпринимательства в Республике Казахстан определена в Стратегии "Казахстан - 2050", взявшей курс на вхождение Казахстана в тридцатку самых развитых стран мира и достижение 50% доли МСП (далее – МСП) в валовом внутреннем продукте (далее – ВВП) в ВВП к 2050 г. [2].

Для достижения данных стратегических целей, целесообразно отметить, что под экономически развитыми странами подразумеваются страны с рыночной экономикой и самым высоким уровнем жизни населения. Существуют несколько критериев, согласно которым экономисты выделяют развитые и развивающиеся страны. К одним из них относятся, относятся такие показатели, как доля численности занятых населения и доля малого и среднего предпринимательства страны.

Согласно данным Всемирного Банка и Комитета Статистики Министерства Национальной Экономики Республики Казахстан, в 2017 г. в развивающихся странах доля МСП в ВВП составляет 42%, а в развитых- 55% [3]. В Казахстане данный показатель составляет 25, 6%, что на 29,4% ниже, чем доля МСП в ВВП в развитых странах (рис. 1).

Сегодня МСБ формирует 25% добавленной стоимости и обеспечивает занятость 37% населения в Казахстане, в то время как в большинстве стран ОЭСР данные показатели составляют 57% и 60-70% соответственно.

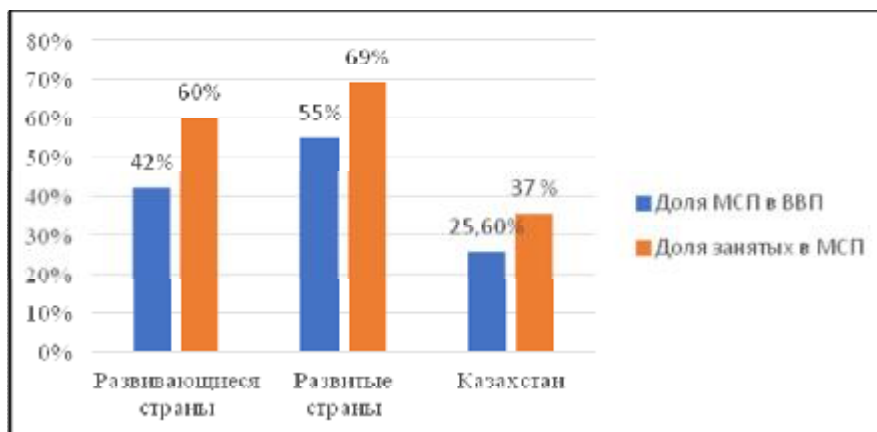


Рис.1. Доля МСП в ВВП в 2017 г.

Сравнительный анализ статистических данных, представленных в ежегодных отчетах Министерства национальной Экономики РК, показывает динамику увеличения доли МСП в Республике Казахстан в период с 2012 г. по 2017 г. (рисунок 2)[4]. Тем самым, интересен факт рассмотрения динамики изменений доли МСП в ВВП за 2012-2017 гг.

Необходимо отметить, что низкий вклад МСП в ВВП по сравнению с развитыми странами (Германия – 57%, Великобритания – 52, США – 52, Франция – 50%), вызван тем, что большую долю в ВВП создает крупный бизнес. Так доля вклада малого и среднего бизнеса в ВВП Казахстана составляет 25,6% в 2017 году, для сравнения, в 2016 году эта цифра была 26,8%, остальная часть доли ВВП приходится на крупный бизнес. При этом, большинство (60%) предприятий малого и среднего бизнеса функционируют в секторах, производящих товары и услуги с низкой добавленной стоимостью. Правительство Казахстана ставит перед собой цель удвоить долю МСП в ВВП к 2030 году (до 36% от базового уровня, равного 17,1% ВВП на конец 2012 года) и до 50% ВВП к 2050 году.



Рис. 2. Доля МСП в ВВП в РК с 2012 по 2017 гг.

За этот период поддержке малого и среднего предпринимательства уделяется большое внимание в Казахстане. Это подтверждают многочисленные принятые программы поддержки МСП и повышения инвестиционной привлекательности регионов страны, совершенствование законодательства, упрощение процедур и улучшение условий в целом для ведения бизнеса [5].

Анализируя официальные данные статистики по субъектам малого и среднего предпринимательства, сложилась следующая ситуация.

В 2017 году правительство запустило несколько важных реформ, направленных на улучшение бизнес среды в стране. Глобальный мониторинг предпринимательства Национальный доклад: Казахстан 2016 / 2017.

Во-первых, правовые, экономические и социальные условия и гарантии, обеспечивающие свободу предпринимательства, систематизированы в Предпринимательском кодексе РК. В документе закреплены принципы стимулирования социальной ответственности предпринимательства, ограниченного участия государства в предпринимательской деятельности, развитие саморегулирования в сфере предпринимательства, взаимной ответственности субъектов предпринимательства и государства.

Во-вторых, Национальная палата предпринимателей «Атамекен» повысила свою роль в разработке политики - участие представителей от бизнеса в предварительном рассмотрении нормативных актов является обязательным условием, а половину участников политических консультативных органов должны составлять представители бизнес-сообщества.

В-третьих, в целях развития предпринимательского потенциала оказывается комплексная поддержка бизнеса по программе «Дорожная карта бизнеса-2020» в рамках четырех направлений: субсидирование процентной ставки кредитов, гарантирование кредитов, предоставление грантов, а также сервисные меры по обучению и повышению компетенций предпринимателей.

В-четвертых, правительство продолжает снижать административные барьеры и чрезмерную законодательную нагрузку на бизнес с целью создания благоприятного бизнес климата в Казахстане. Например, правительство разрабатывает новый Налоговый кодекс, который включает стандарты, направленные на сокращение количества проверок и упрощение процесса управления МСБ.

Кроме того, Правительством активно ведется практическая реализация политики разгосударствления и приватизации государственных активов. Комплексный план приватизации, который планируется

завершить к концу 2018 года, реализуется с целью достижения поставленной цели снижения государственного участия в экономике до 15% в ВВП, что соответствует уровню стран ОЭСР.

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность». Январь 2017 г.
2. Стратегия «Казахстан-2050». – Астана: «Аккорда», 2012.
3. Расчеты Ranking.kz на основе данных Всемирного Банка и Комитета Статистики Министерства Национальной Экономики Республики Казахстан. Март 2017 г.
4. [http: // stat.gov.kz/](http://stat.gov.kz/) Национальный доклад о состоянии предпринимательской активности в Республике Казахстан. - Национальная палата предпринимателей «Атамекен», 2016.
5. «Национальный доклад Глобальный мониторинг предпринимательства: Казахстан 2016/2017» Nazarbayev University Graduate School of Business Астана 2017 г.

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Султанбекова Б.Е., Конопьянова Г.А.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

Рассмотрим логическую схему принятия решений, основанную на исключении нарушений в производственном процессе и обеспечивающую стратегическое управление инновационной деятельностью предприятия.

Этап 1. Анализ соответствия фактических и проектных целей

На данном этапе сравниваются фактические значения параметров и целей, поставленных в процессе выполнения производственного процесса с проектными значениями. В случае, когда возникающие отклонения в совокупности не приводят к утрате стабильности, и производственный процесс находится в стабильном состоянии, то отпадает необходимость корректирующих воздействий контроля. В противном случае, необходим переход к этапу 2.

Этап 2. Уведомление менеджмента о необходимости принятия

регулирующих решений

В случае, если воздействие возмущений приводит к утрате стабильности производственного процесса, появляется необходимость регулирующего управления. Основываясь на данных анализа фактической стабильности и запланированных сценариев восстановления работоспособности производственного процесса, менеджмент может выбрать одно или несколько мероприятий по восстановлению запланированного развития событий.

Этап 3. Принятие решений по адаптации производственного процесса

С целью принятия решений оперативного характера, которые были бы основаны на сравнении системы контрольных воздействий разного рода с различным уровнем отклонений параметров производственного процесса, полученных в процессе анализа стабильности, предлагается использование метода интеграции концепции адаптации производственного процесса с анализом стабильности.

Воздействие возмущений может привести к различным отклонениям параметра исполнения производственного процесса и снижению работоспособности в отношении конечных целей. Для того, чтобы восстановление работоспособности соответствовало глобальной стабильности производственного процесса, предлагается применить вышеупомянутую концепцию адаптации производственного процесса, представленную на рис. 1.

В представленном алгоритме матрицы события и контроля представлены в статической форме. На самом деле, эти матрицы являются динамическими многомерными матрицами.

Как показано на рис. 1, производственные функции разделяются на этапы планирования (уровень управления процессами) и исполнения (уровень управления событиями). На стадии планирования используются различные резервы для смягчения неопределенности и обеспечения безопасности производственного процесса. Это приводит к ряду альтернативных производственных планов с разными значениями экономических показателей и индикаторами стабильности. Планирование заканчивается моделированием разных сценариев исполнения для разных вариантов производственного процесса и планов последующей оценки этих альтернатив менеджерами в соответствии с их индивидуальным восприятием риска.

После планирования наступает этап реализации производственного процесса. Данные из основных управляющих устройств передаются, накапливаются и оцениваются на уровне информационных систем. На интерфейсе, между уровнем информационных систем и уров-

нем управления событиями, основанном на инструментах SCeM, происходит мониторинг и адаптация производственного процесса. Это приводит к определенным решениям в процессах, планах и корректировке целей производственного процесса, изменению или замене элементов производственного процесса на основе и с учетом выявленных нарушений [1].

Каждый элемент матрицы событий является характеристикой событий на определенный момент времени. В левой части элементов в матрице представлены, соответственно, фактические значения и планируемые цели, а в правой части результаты сравнения этих значений с точки зрения поддержания стабильности производственного процесса, рассчитанной на основе моделей и алгоритмов его стабильности. Данная матрица представляет результаты управления производственным процессом, обеспечивая комплексное представление о реакции различных этапов производственного процесса на воздействия возмущения. На основе анализа матрицы анализируется стабильность производственного процесса. Если возникновение отклонений в совокупности не приводит к потере стабильности и производственный процесс поддерживает стабильное состояние, необходимости в корректиционных контрольных воздействиях нет. В противном случае, необходима адаптация.

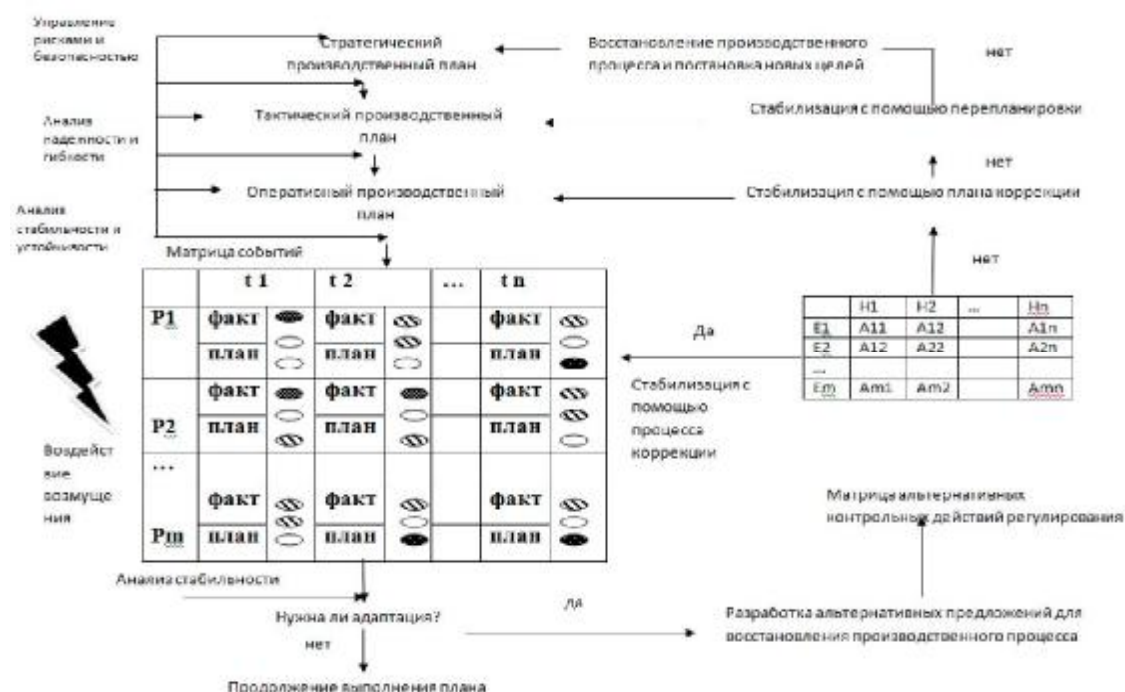


Рис. 1. Интегрированная стабильность и анализ адаптации

Каждый уровень адаптации характеризует определенный кон-

тур контроля в соответствии с колебаниями и отклонениями, а также соответствует определенным действиям управления. Это позволяет сверить результаты анализа стабильности и анализа фактического исполнения. Это также позволяет лицам, принимающим решения, принимать решения о настройке всего производственного процесса в режиме реального времени. Таким образом, представленный алгоритм расширяет область применения анализа стабильности для регулирования производительности и позволяет повысить качество принятия решений по управлению инновационной деятельностью предприятий.

Предложенная методика может быть с успехом применена для настройки производственного процесса предприятий химической промышленности, которые являются ключевым элементом промышленной системы Казахстана [2].

В процессе исследования автором был осуществлен анкетный опрос руководителей высшего и среднего звена, а также целого ряда ведущих специалистов, участвующих в процессе управления, с целью определения и ранжирования (по убыванию значимости) факторов, которые в значительной степени влияют на неопределенность, риск и в целом на результаты производственной деятельности промышленных предприятий области. Результаты обработки анкет (246 участников) представлены в таблице 1.

Таблица 1. Факторы, оказывающие значительное влияние на результаты производственной деятельности промышленных предприятий

Факторы	Предприятия, оценка в баллах		
	АО «Жамбыл-гипс»	ТОО «Каз-фосфат»	ТОО «Казхи-минвест»
1. Производственно-технологический комплекс	23	21	22
2. Конкурентная среда	20	21	23
3. Зависимость от поставщиков	15	12	13
4 Структура подготовки произ-	14	19	13
5. Воздействие рыночного спроса	12	15	14
6 Угроза товаров-субститутов	9	7	9
7. Структура маркетингового сопровождения	7	5	6

Для этих же предприятий разработанный нами подход был использован для анализа и реализации инновационного управления производством. Результаты оценки инновационного управления представлены в таблице 2. При расчете использовались статистические данные, представляющие собой усредненные показатели за второе полугодие 2017 г.

Таблица 2. Результаты оценки инновационного управления предприятиями станкостроения

АО «Жамбылгипс»		ТОО «Казфосфат»		ТОО «Казхиминвест»	
Инновационный потенциал. %	Прирост прибыли %	Инновационный потенциал %	Прирост прибыли %	Инновационный потенциал %	Прирост прибыли %
74	17	62	12	69	14

Как видно из таблицы, повышение инновационного потенциала предприятия приводит к соответствующему возрастанию прибыли от реализации продукции, поскольку способствует совершенствованию производственно-технологического комплекса предприятия и повышению конкурентоспособности продукции, которые, в соответствии с таблицей 1, являются определяющими факторами промышленного производства [3].

Собственно, процесс адаптации предприятий промышленного производства к постоянно меняющимся условиям внешней среды можно представить в виде динамической модели, в которой различным состояниям окружающей среды соответствуют множество возможных сочетаний условий работы самого предприятия.

Активное маневрирование в производственном процессе можно использовать в качестве действенного способа адаптации промышленного комплекса к существенным изменениям спроса на выпускаемую продукцию, значительным колебаниям цен на сырье и материалы и целого ряда других факторов риска.

В современных рыночных условиях степень адаптации механизма управления современным предприятием должна в значительной степени соответствовать диапазону и многообразию внутренней производственной и внешней конкурентной среды, а также оптимальному сочетанию планируемой прибыли и величины риска. Оценка совокупности указанных параметров должна осуществляться на каждом этапе управления производственным процессом.

Литература

1. Тоуилл К.К., Кришнан М.С. Пространство бизнес-инноваций: создание ценности совместно с потребителем: пер. с англ. - М., 2011.
2. www.innovation.kz
3. www.nauka.kz

РАЗВИТИЕ СИСТЕМ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Маратова М.Г., Мамбетказиев А.Е.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

Необходимость в совершенствовании существующей системы трудовой мотивации на малых инновационных предприятиях обуславливает определение и достижение следующих целей: рост удовлетворенности персонала своей трудовой деятельностью, рост лояльности персонала, рост производительности труда персонала. Данные цели обуславливают направленность системы мотивации работников на развитие персонала внутри предприятия.

Для успешного функционирования материальных мотивационных механизмов персонала малых инновационных предприятий необходимо соблюдение следующих условий: прозрачный и понятный для персонала способ расчета заработной платы; понятный для персонала алгоритм действия мотивационных механизмов; формирование ресурсной базы реализации мотивационных механизмов [1].

Материальные мотивационные механизмы заработная плата и выплаты премиального характера могут соответствовать вышеприведенным условиям. Для персонала данные мотивационные механизмы являются понятными, и для системы управления предприятием их реализация является незатруднительной.

Размер заработной платы персонала на малом инновационном предприятии считаем рациональным регулировать с учетом конечных результатов трудовой деятельности всего персонала предприятия. Также возможно использовать схемы организации оплаты труда, при реализации которых будет усиливаться групповая кооперация персонала предприятия. Следствием этого будет формирование и развитие группового интереса, что далее может положительно отразиться на производительности труда на предприятии.

Отмечается необходимость повышения заинтересованности персонала предприятия в ведении групповой кооперации в ходе своей трудовой деятельности, а также в повышении ее эффективности. Данная необходимость характеризуется определёнными факторами. В современных условиях использования развитой техники и передовых технологий стираются границы индивидуального труда. В связи с этим возрастает сложность контроля над индивидуальным трудом и его результатами.

В условиях групповой кооперации происходит наиболее полная и емкая реализация трудового потенциала персонала, в частности его творческих и новаторских аспектов. Также происходит развитие ощущения вовлеченности отдельного сотрудника в общую трудовую деятельность и развитие положительного морально-психологического климата.

Предлагается к внедрению на предприятиях мотивационный механизм, основанный на премиальных выплатах. В ходе реализации такого механизма могут быть использованы такие инструменты как доплаты, надбавки и индивидуальные стимулирующие выплаты. Считаем оптимальным учитывать при реализации данного механизма такие поощрения, широко известные в отечественной практике, как награда за стаж работы, денежное пособие, премирование по достижениям в работе за промежуток времени, за рационализаторское предложение.

Считаем важным более подробно остановиться на таком виде мотивационного механизма как премия за рационализаторское предложение. Несмотря на богатый опыт использования в советской практике, данный мотивационный механизм не теряет своей актуальности и потенциала воздействия на персонал предприятия. Смысл данного поощрения заключается в следующей логической цепочке: работник предлагает рационализаторское предложение и оно реализуется на предприятии, что положительно отражается на результатах общей деятельности предприятия. Это создает возможность накопления денежных средств, что будет являться источником финансирования рассматриваемого нами мотивационного механизма.

Заключительным этапом будет получение работником, предложившим рационализаторское предложение, премиальной выплаты. Вознаграждение за рационализаторское предложение способствует созданию в рабочей группе творческой среды, росту увлеченности работников предприятия к изысканию максимально продуктивных предложений.

Следующим мотивационным механизмом является премирование за освоение работником дополнительной квалификации. Основные операции в рамках осуществления инновационных проектов на малых инновационных предприятиях носят характер квалифицированных и наукоемких работ. Встает задача обеспечения предприятия компетентными сотрудниками для выполнения такого рода работ. На крупных предприятиях эта задача решается путем набора штата узкопрофильных специалистов. Однако для малого инновационного предприятия это не приемлемо в силу ограниченности финансовых ресурсов.

Наиболее эффективным вариантом решения представляется соз-

дание небольшой группы широкопрофильных специалистов, способных работать над реализацией инновационных проектов. Это, с одной стороны, позволит предприятию не подвергаться риску некачественной проработки каких-либо сегментов проекта, что может крайне негативно отразиться на конкурентоспособности предприятия и резко уменьшить количество реализуемых проектов по коммерческим заказам в будущем. С другой стороны, не будет увеличиваться фонд оплаты труда сотрудников до размеров выше оптимальных значений.

При освоении каждой новой специальности работник получает ежегодный бонус в виде увеличения доли дивидендов или бонус после реализации очередного проекта, при этом приобретенные знания должны использоваться в реализации данных проектов. Это также позволит в дальнейшем формировать контингент широкопрофильных наставников для проведения внутриорганизационного обучения персонала. В условиях малого инновационного предприятия становится выгоднее нанимать на работу студентов и выпускников вузов и растить их как специалистов с учетом специфики конкретного предприятия посредством внутриорганизационного обучения молодых специалистов.

Таким образом, в качестве практических рекомендаций по совершенствованию системы мотивации трудовой деятельности предлагается внедрение мотивационных механизмов, стимулирующих творческий подход к решению производственных задач.

В современных условиях малого инновационного предприятия для привлечения и удержания персонала, является недостаточным использование мотивационных механизмов, основанных сугубо на материально денежных стимулах. Только комплексное воздействие, совместно с материально опосредованными и нематериальными стимулами, способно решать задачи роста производительности труда и лояльности персонала [2].

Мотивационные механизмы, предлагаемые к внедрению на предприятии, базирующиеся на стимулах материально опосредованного и нематериального характера следующие. Первым из них будет реализация возможности применения в научной сфере знаний, приобретенных сотрудниками в ходе реализации определенных проектов.

Следующим мотивационным механизмом будет являться предоставление организационной свободы ведущим сотрудникам предприятия. К современным условиям виртуальной рабочей коммуникации относятся системы мобильной телефонии и ресурсы сети Интернет. Примером могут послужить еженедельные совещания сотрудников предприятия, находящихся в разных городах посредством видеокон-

ференции, либо интернет-телефонии.

Одним из значимых нематериальных стимулов, отмечаемых персоналом, является планирование и управление деловой карьерой. В отечественных условиях данный стимул обладает перспективой положительного влияния на производительность труда персонала. В частности посредством повышения лояльности персонала к организации, обусловленной наглядностью и реальностью возможных перспектив развития своей трудовой деятельности [3].

Следующий мотивационный механизм содержит в себе программу внутриорганизационного обучения. Данная программа имеет очертания схожие с известной в отечественной практике системой наставничества. Целью программы является способствование росту производительности труда в долгосрочном периоде, базирующееся на повышении лояльности персонала. Одной из сопутствующих задач данной программы является внутриорганизационное обучение молодых специалистов, не имеющих опыта работы, посредством тесных коммуникаций с работниками опытной и возрастной категории.

Литература

1. Асалиев А.М., Вукович Г.Г., Строительева Т.Г. Экономика и управление человеческими ресурсами. - М., 2014.
2. Комаров Е.И. Измерение мотивации и стимулирования "человека работающего". - М., 2014.
3. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах. - М.: «Эксмо», 2010.

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ

Богородская О.Г.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

В настоящее время в Республике Казахстан проблема неплатежей уже не стала так остро стоять перед предприятиями. Однако, тема управления дебиторской задолженностью организации является актуальной в связи с изменившимися экономическими условиями в стране. Причем наличие данной проблемы подталкивает к поиску путей совершенствования процесса управления дебиторской задолженностью, отслеживанию её приемлемого уровня в оборотных активах

предприятий.

В литературных источниках встречаются разнообразные определения понятия «дебиторская задолженность».

Володин А.А. в учебнике «Управление финансами» дает следующее определение: дебиторская задолженность – это неполученная часть выручки предприятия от продаж, образующаяся из договора как отдельный вид обязательств между предприятиями [1].

В книге зарубежного писателя Джеймса Ван Хорна «Основы финансового менеджмента» дебиторская задолженность представляет собой часть оборотных активов, называемую статьями дебиторов (счета к получению) [2].

В трудах Бланк И.А. дебиторская задолженность – это сумма задолженности в пользу предприятия, представленная финансовыми обязательствами юридических и физических лиц по расчетам за товары, работы и услуги [3].

Тихомиров Е.Ф. определяет дебиторскую задолженность, как результат, с одной стороны, предоплаты за приобретаемые ресурсы, а, с другой стороны, товарный (коммерческий кредит), то есть предоставление покупателям отсрочки платежа за проданную им продукцию [4].

Таким образом, дебиторская задолженность – это в одно время и часть оборотных активов и неполученная часть выручки предприятия, выражающая задолженность физических и юридических лиц в пользу данного предприятия в результате финансово-хозяйственных операций между ними.

Управление дебиторской задолженностью является частью общей политики по управлению выручкой и оборотными активами предприятия, заключающейся в определении оптимального размера задолженности и ее своевременной инкассации.

Так как существует множество подходов к определению понятия дебиторская задолженность, ее необходимо классифицировать по разным критериям.

Во-первых, по причинам возникновения дебиторской задолженности, которая определяется исходя из четырнадцати видов дебиторской задолженности, отраженных в нормативно-правовых актах. В составе дебиторской задолженности представлены следующие виды задолженности и причины их возникновения, показанные в таблице 1.

Таблица 1. Классификация дебиторской задолженности по причинам возникновения

Вид дебиторской задолженности	Причина возникновения
1. Задолженность покупателей и заказчиков	Представление покупателям и заказчикам товарного кредита на условиях отсрочки платежа
2. Прочая дебиторская задолженность	
Векселя к получению	Получение обеспечения в счет предоставленного товарного (коммерческого) кредита
Задолженность дочерних и зависимых обществ	Совершение хозяйственных операций с аффилированными лицами
Задолженность участников (учредителей) по вкладам в уставной капитал	Формирование собственного капитала компании
Авансы выданные	Предоплата за товары, работы, услуги, предоставляемая поставщиками
Прочие дебиторы	а) совершение хозяйственных операций с физическими лицами; б) предоплата по налогам; в) предоплата по сборам; г) прочие расчеты с юридическими лицами

Во-вторых, по продолжительности дебиторская задолженность бывает:

- краткосрочная - срок погашения которой менее 12 месяцев;
- долгосрочная - срок погашения которой более 12 месяцев от отчётной даты.

Такое разделение необходимо чтобы:

- 1) обозначить порядок ликвидности активов в балансе;
- 2) дать возможность определить источники финансирования дебиторской задолженности;
- 3) снизить риск невозврата задолженности.

Важно отметить, что увеличение долгосрочной дебиторской задолженности должно служить сигналом для финансовых служб по усилению мер в отношении погашения задолженности.

В-третьих, по своевременности исполнения обязательств, предусмотренных договором, дебиторскую задолженность подразделяют на следующие виды:

- срочная (непросроченная) – срок погашения данной задолженности, установленный договором, еще не наступил;
- просроченная – образуется после истечения срока, установленного договором, этот вид задолженности требует повышенного внимания со стороны предприятия, так как, чаще всего, именно он образует сомнительную и безнадежную дебиторскую задолженность;

- отсроченная - предприятие может предоставлять своим покупателям коммерческий кредит, по результатам заключенного договора на условии отсрочки и рассрочки платежа за товары работы и услуги (отсрочка платежа является результатом реструктуризации долга по согласованию с контрагентом).

Просроченная дебиторская задолженность может быть:

1) истребованной - по ней предприятие-кредитор, своевременно и в полном объеме выполнил все требующиеся меры по взысканию;

2) неистребованной - по которой предприятие-кредитор не приняло никаких документально подтвержденных мер по взысканию с дебитора [5].

Свидетельством предпринятых действий могут быть:

а) составление акта сверки суммы задолженности;

б) предъявление претензий и судебный иск к дебитору;

в) предложение по проведению взаиморасчетов и реструктуризации долга.

Данная классификация (с позиции своевременного исполнения обязательств) необходима для:

- обеспечения контроля за погашением дебиторской задолженности;

- анализа уровня ликвидности и платёжеспособности коммерческих предприятий.

Достаточно часто при анализе финансового состояния предприятия возникает потребность в данных о том, насколько гарантировано погашение дебиторской задолженности активами дебитора или третьих лиц и есть ли возможность взыскать имеющуюся у предприятия дебиторскую задолженность. Поэтому рассмотренные классификации дебиторской задолженности можно дополнить.

В-четвертых, по обеспечению гарантией погашения дебиторскую задолженность можно разделить на:

- обеспеченную (неустойкой, залогом, удержанием вещи должника, поручительством, независимой гарантией, задатком);

- необеспеченную.

Благодаря данной классификации дебиторская задолженность может быть оценена с точки зрения риска погашения, и предприятие-кредитор может определить, какая часть дебиторской задолженности гарантировано будет взыскана с дебиторов.

В-пятых, классификация дебиторской задолженности по возможности взыскания, делит задолженность на следующие группы:

- надежная - задолженность в пределах срока, установленного договором, а также имеющая обеспечение в виде залога, неустойки, по-

ручительства или независимой гарантии;

- сомнительная - любая задолженность перед налогоплательщиками, не оплаченная в срок или, которая с высокой вероятностью не будет погашена в срок, установленный договором и не имеющая залога, поручительства или независимой гарантии;

- безнадежная – долги, по которым истек срок исковой давности, списывать такую задолженность необходимо сразу по истечению срока исковой давности, и отражается она в бухгалтерском балансе организации в течение пяти лет на специальном забалансовом счете.

Классификация дебиторской задолженности по возможности взыскания позволяет:

а) определить качественный состав дебиторской задолженности;

б) обозначить предприятию-кредитору добросовестных и недобросовестных дебиторов.

Тем не менее, каждое предприятие, независимо от области своей деятельности, самостоятельно решает, как классифицировать дебиторскую задолженность.

Бесспорно одно - чем лучше классифицирована дебиторская задолженность, тем меньше потребуется работы со стороны финансовых служб организации, для определения направлений её оптимизации.

Литература

1. Володин А.А. Финансы предприятия: учебник. - М., 2011.
2. Ван Хорн Джеймс. Основы финансового менеджмента. – М., 2016.
3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – М., 1999.
4. Тихомиров Е.В. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия: учебник для вузов. - М., 2010.
5. Финансовый менеджмент: учебник для академического бакалавриата / Г.Б. Поляк [и др.]. - М., 2015.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ МОНОҚАЛАЛАРЫНЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІНІҢ ТАЛДАУЫ

Оралбекқызы Ә.

Қазақстан-Американдық еркін университет, Өскемен, Қазақстан

Моноқала – бұл өнеркәсіп өндірісінің және еңбекке жарамды халықтың негізгі бөлігі (20% және одан астамы) бір немесе бірнеше (көп

емес) қала құраушы, бір бейінді және шикізаттық бағыттағы (мономамандандырылу) әрі қалада болып жатқан барлық экономикалық және әлеуметтік процестерді айқындайтын кәсіпорындарда шоғырланған қала.

Моноқалалар санатына халқының саны 10 мыңнан 200 мың адамға дейінгі, мына өлшем шарттардың бірімен сипатталатын:

- қаланың негізінен өңдеу секторының қала құраушы кәсіпорындарының өнеркәсіптік өндірісінің көлемі жалпы қалалық өндіріс көлемінің 20%-ынан астамын құрайтын (мономамандандырылу);

- қаланың қала құраушы кәсіпорындарында жұмыспен қамтылған халықтың жалпы санының 20%-дан астамы жұмыс істейтін;

- қала құраушы кәсіпорындары қазіргі уақытта ішінара істейтін немесе қызметін тоқтатқан қалалар кіреді.

Бұл ретте көптеген моноқалаларға қаламен экономикалық тығыз байланыстағы қала маңындағы кенттер мен ауылдық елді мекендер әкімшілік бағыныста болады.

1 кесте. Қазақстан Республикасының моноқалаларының тізімі

№ р/с	Облыс	Қала атауы	Халық саны, 01.01.2016 ж., мың адам	Мамандануы	Экономикалық даму әлеуеті
1.	Ақмола	Степногор	47,6	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	орташа
2.	Ақтөбе	Хромтау	25,5	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	жоғары
3.	Алматы	Текелі	31,3	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	орташа
4.	Атырау	Құлсары	57,4	өңдеу өнеркәсібі	орташа
5.	Шығыс Қазақстан	Зырян	37,1	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	орташа
6.		Курчатов	12,3	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	орташа
7.		Риддер	49,7	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	жоғары
8.		Серебрянск	8,8	–	орташа
9.	Жамбыл	Жаңатас	21,9	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	төмен

10.		Қаратау	28,8	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	орташа
11.	Батыс Қазақстан	Ақсай	33,6	тау-кен игеру өнеркәсібі	орташа
12.	Қарағанды	Балқаш	71,9	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	орташа
13.		Жезқазған	86,4	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	орташа
14.		Қаражал	9,2	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	орташа
15.		Саран	43,9	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	орташа
16.		Сәтпаев	61,6	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	орташа
17.		Теміртау	178,4	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	жоғары
18.		Шахтинск	38,7	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	орташа
19.		Абай	28,5	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	орташа
20.	Қостанай	Арқалық	29,7	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	төмен
21.		Жетіқара	35,1	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	орташа
22.		Лисаковск	36,8	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	орташа
23.		Рудный	116,0	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	жоғары
24.	Маңғыстау	Жаңаөзен	113,4	тау-кен игеру өнеркәсібі	орташа
25.	Павлодар	Ақсу	43,2	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	жоғары
26.		Екібастұз	134,1	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	жоғары

				бі	
27.	Оңтүстік Қазақстан	Кентау	67,1	тау-кен игеру және өңдеу өнеркәсібі	орташа
Ескерту: Өңірлерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2014 жылғы 28 маусымдағы № 728 қаулысы негізінде жасалған					

Қазақстанда 27 моноқалалардың 16 қаласы сәйкес аудандардың әкімшілік орталықтары болып табылады. 11 қала аудандардың орталықтары емес – Степногорск, Текелі, Серебрянск, Курчатов, Шахтинск, Саран, Қаражал, Лисаковск, Арқалық, Ақсу, Жаңаөзен. Олардың бір бөлігі облыстық маңызы бар қалалар (Степногорск, Текелі, Балқаш, Жезқазған, Саран, Қаражал, Сәтпаев, Теміртау, Шахтинск, Арқалық, Лисаковск, Рудный, Жаңаөзен, Ақсу, Екібастұз, Курчатов, Риддер, Кентау қалалары) болып келеді, ал басқа бір бөлігі аудандардың бірігуі нәтижесінде аудандар орталығы дәрежесін жоғалтты.

Қазақстанның моноқалаларының тізімін негізінен тұрғын халқы 50 мыңға дейінгі шағын қалалар және халқының саны 100 мыңнан асып түсетін төрт орташа қала – Теміртау, Рудный, Жаңаөзен, Екібастұз қалалары құрайды [1].

2 кесте. Қазақстан Республикасының моноқалаларының типологиясы

Моноқалалар типологиясы					
Өнеркәсіптік орталықтар	Кен өндіруші	көмір өндіру	мұнай-газ өндіру	металл рудаларын өндіру	басқа шикізат түрлерін өндіру
		Абай	Ақсай	Арқалық	Жаңатас
		Саран	Құлсары	Балқаш	Қаратау
		Шахтинск	Жаңаөзен	Зырян	Жетіқара
		Екібастұз		Қаражал	
				Кентау	
				Лисаковск	
				Риддер	
				Рудный	
				Текелі	
	Хромтау				
	Өңдеу өнеркәсібі	химия өнеркәсібі	машина жасау, алтын, уран өндіру	металлургия өнеркәсібі	
		Серебрянск	Степногорск	Ақсу	
				Жезқазған	
				Сәтпаев	
				Теміртау	

Ғылыми-өнеркәсіптік орталық	Курчатов
Ескерту: www.strategy2050.kz сайтынан алынған мәлімет негізінде жасалған	

3 кесте. Қазақстанның моноқалаларының дамуының SWOT-талдауы

Мықты тұстары	Әлсіз тұстары
- білім беру, денсаулық сақтау, мәдениет және бос уақыт өткізу салаларында қызметтер көрсетудің жоғары деңгейі (ауылдық елді мекендермен салыстырғанда); - халықтың табиғи және көші-қон өсімінің оң көрсеткіштері; - шағын және орта бизнесті дамыту үшін қолайлы жағдайлар; - кадрлық базаның болуы	- қоныстанудың төмен тығыздығы, 1 млн. адамнан астам халқы бар қалалар бола алмауы; - орталық қалалардың және іргелес аумақтардың (елді мекен жүйелерінің) ортақ жүйелі инфрақұрылымының болмауы; - өндірістік қалалардағы жағымсыз экология; - тартымды брендтердің (танымал халықаралық имидждің) болмауы; - жаһандық және өңірлік нарықтардағы бәсекеге қабілеттілігінің төмендігі
Мүмкіндіктер	Қатерлер
- экономиканың толық қайта құрылуы (индустрияландырудан кейінгі даму); - халық саны көп және әртараптандырылған еңбек нарығының қалыптасуы; - тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді өткізудің сыйымды нарығының тартымдылығын арттыру; - «инфрақұрылымдық әсер» құру (қуатты көлік кешендері, мультимедальды тораптар, ақпараттық коммуникациялар)	- біліктілігі төмен еңбек ресурстарының бақылаусыз жаппай келуінің салдарынан «жалған мамандану»; - тұрғын үй тапшылығы; - жоғары жұмыссыздық; - қалалық әлеуметтік және инженерлік инфрақұрылымға шамадан тыс жүктеме; - келетін халықтың маргиналдануы мен бей әлеуметтенуі (қылмыстың көбеюі)

Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасының моноқалаларының мәселелері жетерлік. Қазақстанда моноқалалардың SWOT-талдауын өңірлерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасында келтірілген агломерациялар дамуының талдауымен сәйкестендіріп қарастыруға болады.

Моноқалалардың мәселелері тек қысқа мерзімді болып қана емес, сонымен қатар аймақтың стратегиялық дамуымен байланысты ұзақ мерзімді де болып табылады.

Моноқалалардың мәселесін шешу қиындығы ең алдымен білікті

басқарушылық кадрлардың жетіспеушілігімен, еңбек ресурстарының төмен жұмылғыштығымен, қаланың инфрақұрылымының дамымауымен, тұрғындардың кәсіби құрамының біртектілігімен түсіндіріледі [2].

Қазақстанның моноқалаларындағы негізгі мәселелер кешені бұрынғы қала құраушы кәсіпорындардың немесе басым саланың жай-күйіне байланысты. Әдетте, әлеуметтік инфрақұрылымды қамтуға кәсіпорынның шығыстары өнімнің өзіндік құнына салынады, бұл өз кезегінде оны бәсекеге қабілетсіз етеді, ал осындай кәсіпорындардың қаржылық мәселелері бірте-бірте қаланың әлеуметтік-экономикалық мәселелеріне айналады. Осылайша, қала мен кәсіпорын ажырағысыз киын құрылымды ұсынады.

Мәселелердің бірі – инженерлік және әлеуметтік инфрақұрылымның қанағаттанғысыз жағдайы. Су құбыры, кәріз, жылу және электр желілерінің жоғары дәрежеде тозуы айтарлықтай қаржылық салымды қажет етеді.

Моноқалалардың дамуын тежейтін негізгі мәселелердің бірі – өндірістік инфрақұрылымның қанағаттанғысыз жағдайы болып табылады. Әсіресе өте өзекті болып отырған мәселе – көлік жолының шалғайлығы және автомобиль жолдарының нашар жағдайы.

Қазақстандағы моноқалалардың негізгі мәселелеріне келесілерді жатқызуға болады:

- кейбір қалалардың негізгі экономикалық орталықтардан алыс орналасуы;
- кәсіпорынның сәтті қызмет етуінен қаланың әлеуметтік-экономикалық дамуының жоғары тәуелділігі;
- қаланың негізін қалаушы кәсіпорындар орналасқан аймақтарға жоғары экологиялық жүктеме;
- қаланың негізін қалаушы кәсіпорындардың негізгі қорларының тозуы, ескірген технологиялар.

Моноқалалардағы ірі кәсіпорындардың қызметі мен халықтың әлеуметтік-экономикалық аспектілерінің арасындағы байланыс өте тығыз, кәсіпорынның нарықтық әлеуеті осы елді мекеннің өміріне қатты әсер етеді.

Соңғы алты жылда «Моноқалаларды дамытудың 2012-2020 жылдарға арналған бағдарламасы» жүзеге асырылып жатыр. Моноқалаларда қала негізін құрушы кәсіпорындардың қызметінен басқа қызметке бағытталу, сондай-ақ жаңа жұмыс орындарын ашуға, әлеуметтік мәселелерді шешуге, кәсіпорындар жұмысын жетілдіруге айтарлықтай ресурстар бағытталды.

Өңірлерде әлеуметтік-экономикалық жағдайларды теңестірудің

тиімді жаңа тетіктерін жасау қажеттілігі туындап отыр.

Жүзеге асырылып жатқан бағдарламалар мен іс-шаралар кешені өңірлердің салаларға мамандану жүйесін құруға көмектесу, ірі агломерациялардың индустриялық-өндірістік серіктес қалаларына айналу, ақыр соңында, жергілікті халықтың тұрмыс деңгейін арттырып, моноқалалар жастарын жұмыспен қамтамасыз етуге бағытталу қажет.

Қазақстан үшін мәселені шешудің төменде келтірілген жолдары әлдеқайда тиімді.

Бір амалы мемлекеттің ауқымды көмегін көздейді. Нәтижесінде қала негізін қалаушы кәсіпорындарды қайта құрылымдау және қайта құру немесе жаңа, сапалы өзгеше бизнесті дамыту үшін өндірістік алаңды пайдалану байқалады. Бұл жағдайда мемлекетке осы аймаққа тарту үшін инвесторлар мен кәсіпкерлерге жеңілдіктер қатарын ұсынуды жалғастыру қажет.

Моноқалалардың экономикалық сипатындағы мәселелерін шешуде әлеуметтік саясат, бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі, экономиканың инновациялық дамуы сұрақтары тығыз байланысты. Моноқалалардың экономикасын дамыту үшін өсу нүктелерін табу қажет. Оларға келесілерді жатқызуға болады:

- қаланың полифункционалық экономикасын құру, оның моно профильділігін жеңу;
- қала негізін қалаушы кәсіпорындарды халықаралық және ішкі кеңістік - өткізу тізбегіне қосу;
- мемлекеттік-жеке меншік серіктестікке негізделген жобаларды жүзеге асыру үшін жағдайлар құру.

Әдебиеттер

1. www.strategy2050.kz
2. Меньшикова А.В. Развитие моногородов в системе управления модернизацией экономики // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 10 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/10/6160>

МСФО (IFRS) 9 ВОПРОСЫ ОБЕСЦЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

Бирюченко И.С., Трофимова Ю.В.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

В 2014 году Советом по международным стандартам финансовой отчетности была выпущена финальная версия МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», которая заменила МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» и содержит разъяснения по вопросам классификации и оценки, обесценения и учета хеджирования финансовых инструментов. Совет по МСФО выражал обеспокоенность тем, что модель понесенных убытков, представленная в МСФО 39, способствовала отложенному признанию кредитных потерь. И, как следствие, в МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» появились новые требования по обесценению, которые основаны на перспективной модели признания кредитных потерь - модели ожидаемых кредитных убытков. Приближалось 1 января 2018 года. В современном финансовом мире это означало вступление в действие давно ожидаемого нового, широко обсуждавшегося интернационального стандарта отчетности по финансам (international financial reporting standart) - стандарта, получившего наименование МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (условимся в нижеследующем тексте именовать его МСФО 9).

Это нововведение в финансовой сфере обусловлено двумя объективными факторами и потому имеет особое значение.

С одной стороны, требования интернациональной унификации операций с финансовыми потоками логично вытекают из коренных изменений в экономике планеты, вызванных стремительной интеграцией и глобализацией производственно-экономической жизни последних нескольких десятилетий.

Стремительный рост числа транснациональных предприятий, особенно усилившийся с повсеместным внедрением коммуникационных технологий всемирной компьютерной сети, потребовал прихода к однозначному толкованию отчетности по финансам, несмотря на географическое расположение их и их отделений.

То же самое можно сказать и о процессах инвестирования, которые сегодня производятся в режиме онлайн в самом широком географическом спектре, что, безусловно, также требует единообразия финансовой отчетности на международном уровне.

С другой же стороны, своим рождением МСФО 9 обязан не так

давно грянувшему кризису мировой системы финансов. Именно поэтому он и обозначен особым собственным наименованием – «Финансовые инструменты».

Определимся: финансовыми инструментами в современном экономико-финансовом международном сообществе принято в общем и целом называть любые договоры, в результате которых могут возникнуть материальные активы у одной стороны и, соответственно, финансовые обязательства или долевые инструменты – у другой стороны [1]. Исходя из этого, можно сказать, что финансовые инструменты – это, в сущности, «новые деньги». Ведь финансовым документом является любой договор – от ценной бумаги до контракта между двумя глобальными корпорациями. Соответственно, любая передача (продажа, покупка, перемещение и т.д.) финансовых инструментов организует потоки финансовых средств.

Необходимо оговориться, что, безусловно, речь не идет о полной замене денег чем-то иным – совершенно новым в общечеловеческом понимании. Дело состоит только лишь в некоей рационализации, организации и организованности денежных течений.

Заметим, что на сегодняшний день различают два вида инструментов: денежного рынка и рынка капиталов.

Кроме того, финансовые инструменты принято делить на:

1. Исходные (первичные):

- бумаги;
- кредиторские и дебеторские обязательства.

2. Производные (вторичные):

- опционные инструменты;
- фьючерсы;
- договоры;
- процентные свопы (торгово-финансовые обменные операции);
- валютные свопы и т.д.

Исходя из этих определяющих факторов, в ноябре 2008 года Совет по Международным стандартам финансовой отчетности (International Accounting Standards Board), базирующийся в Лондоне, инициировал перспективный проект МСФО 9.

Данный проект создавался не на пустом месте. По большому счету, он явился преемником документа МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание, оценка». Но соответствующие содержанию новейшего стандарта экономической отчетности изменения коснулись и других смежных стандартов – в частности, МСФО (IAS) 18 «Выручка».

Совет организовал свою деятельность по этому проекту, исходя

из принципов планомерности и пошаговости. Три основных шага на пути создания стандарта были:

Шаг 1. Выработка принципов оценки и классификации активов и обязательств в финансах.

Шаг 2. Определение принципов, модели оценки явления обесценения активов.

Шаг 3. Определение основополагающих моделей учета хеджирования (компенсирования экономических рисков финансовых инструментов). Особо нужно отметить, что к этому вопросу Совет по МСФО подошел с особой тщательностью, проведя глубокий анализ и в результате разделив общие принципы хеджирования и закономерности учета макро-хеджирования. Для углубления качества анализа при синтезе новых моделей и принципов оценки макро-хеджирования в апреле 2014 года был опубликован пробный проект для обсуждения DP/2014/1 «Учет динамического управления рисками: макро-хеджирование на основе переоценки портфеля».

Четвертым, финальным шагом на пути создания проекта МСФО стало издание в июле 2014 года окончательного варианта МСФО 9 «Финансовые инструменты».

Специалисты отмечают, что пошаговый подход Совета к разработке МСФО 9 имел ярким положительным качеством то, что, начиная с 2009 года, поэтапно и планомерно было введено в жизнь несколько последовательно развивающихся вариантов стандарта. На них были опробованы основополагающие понятия и принципы работы документа. И это же дало возможность многим организациям апробировать МСФО 9 в течение почти десяти лет и в разных версиях, включая окончательную версию 2014 года, включающую в себя все предыдущие. Ее выпуск, опять-таки, дал возможность апробирования до 1 января 2018 года, когда именно она окончательно вступит в силу Международного Стандарта. Особо отмечается, что до этого момента все пользователи МСФО 9 имели право пользоваться любой из выбранных версий.

Ниже, в Таблице 1, приводятся годы выхода всех этих последовательных вариантов МСФО 9 с кратким описанием главных составляющих.

Заметим, что, безусловно, все эти версии, со всеми своими нововведениями и новыми подходами к привычным объектам экономики, вызвали, каждая в свое время, многочисленные и долгие дискуссии. Конечно, особенно много вопросов возникало в рамках экономических систем таких государств, как Российская Федерация и Республика Казахстан.

Таблица 1. Редакции МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»

Редакция	Описание
2009 года	Определение классификации и принципов оценки финансово-экономических активов.
2010 года	Включает редакцию 2009 г. и дополнена факторами классификации и оценки обязательств финансово-экономической сферы.
2013 года	Включает редакцию 2010 г. с исправлениями правил перехода и дополнена определениями общих принципов учета хеджирования.
2014 года	Включает редакцию 2013 г. с исправлениями требований к классификации и оценке финансовых активов и дополнена требованиями к учету обесценения материально-финансовых активов на основе новой модели – модели «ожидаемых кредитных убытков».

Гигантские усилия Казахстанских экономистов, приложенные к внедрению МСФО 9, особо ценным результатом дали то, что Республика сейчас по праву считается одним из самых ярких положительных образцов грамотной и эффективной эксплуатации стандарта [2].

Таким образом, необходимость освоения МСФО 9 была осознана экономистами Республики по той причине, что в нынешних финансовых реалиях наиболее ценными параметрами, требуемыми инвесторами от экономической отчетности, стали раскрытие и отражение реальных финансовых рисков, а также возможность сопоставления результатов деятельности предприятий для объективной оценки имеющегося потенциала и принятия адекватных управленческих решений.

Новая модель по обесценению в соответствии с МСФО 9 направлена на преодоление несостоятельности модели понесенных убытков. Она также имеет цель устранить существовавшие ранее сложности, которые возникали в результате возможности использовать несколько подходов для оценки убытков от обесценения.

Цель модели ожидаемых кредитных убытков - предоставить пользователям финансовой отчетности соответствующую информацию о размерах, сроках и неопределенностях будущих денежных потоков отчитывающейся компании.

Литература

1. Финансовый учет. Учебное пособие: [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://seminar.buh-nauka.com/>
2. Абдугапиров А.И. Применение Международных стандартов финансовой отчетности в бухгалтерском учете встроенных производных финансовых инструментов: [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz/>

ИЗУЧЕНИЕ ПРЕДПОСЫЛОК РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ

Уанбаева Р.¹, Колос Е.А.²

¹Казахстанско-Американский свободный университет, ²ВКГТУ им. Д.
Серикбаева, Усть-Каменогорск, Казахстан

Как известно, туризм – это, прежде всего, культурный и экономический феномен. До середины XIX века данный термин нельзя было встретить ни в одном языке мира. Слово «tour» (англ.) использовалось чаще всего в значении поездки, путешествия, затем как временное отсутствие человека в своем доме в связи с делами, визитом или целью развлечения, то есть термин «tourism» постепенно приобретал свою современную интерпретацию. Словарь Вебстера дает понятию «турист» следующее определение: «кто-либо, совершающий путешествие для удовольствия или из интереса», другой словарь XIX века содержит более интересные значения: «люди, которые путешествуют для удовольствия, из любопытства и оттого, что им нечего делать и даже... для удовольствия хвастаться этим потом» [2].

Одно из наиболее ранних и точных определений понятия «туризм» принадлежит профессорам Бернского университета Гунзикеру и Крапфу. Впоследствии это определение было утверждено как основополагающее Международной ассоциацией научных экспертов туризма. В свою очередь, швейцарские ученые вначале выдвинули гипотезу, что туризм является чередой «явлений и взаимоотношений, возникающих в результате путешествий людей, до тех пор, пока это приводит к постоянному пребыванию вне места постоянного проживания и не связано с получением какой-либо выгоды или прибыли» [3, с. 15]. Данное определение не включает в себя экскурсии, деловые путешествия, направленных на получение доходов, даже когда доходы получены не в стране пребывания. При этом следует принять во внимание, что граница между деловыми путешествиями и путешествиями с целью познания, развлечения, улучшения состояния здоровья и т.д. довольно расплывчата, так как большинство путешествий являются комбинацией двух и более видов путешествий.

Со временем базовое определение туризма расширилось, включив в себя различные формы деловых поездок, которые не ведут к постоянному пребыванию в стране и не направлены на получение прибыли. Таким образом, терминология туризма находится в процессе постоянного изменения. Стремительные темпы развития и формирования как общественных отношений, экономики, политики, а также, соответственно, туризма, его отраслей и видов ведут к сопутствующим

щим изменениям терминов и понятий, связанных с этой сферой жизни мирового сообщества. Значение туристских терминов дают пищу для дискуссий исследователей теории туризма. Для того, чтобы дать формулировку значению понятия «туризм» и наиболее подробно описать его область деятельности, требуется, в первую очередь, выявить основные группы субъектов, взаимодействующие в туризме: туристы, т.е. люди, испытывающие различные физические и психические нужды и потребности, определяющие их участия в туристской деятельности в роли потребителей туристских услуг; организации, предлагающие товары и услуги туристам, т.е. предприниматели, расценивающие туризм как возможность получения доходов путем предоставления товаров и услуг, пользующихся спросом на туристском рынке; местные органы власти, рассматривающие туризм как важнейший фактор экономики, связанный с доходами от данного вида бизнеса, поступающими в виде налогов в государственный бюджет; принимающая сторона, т.е. местное население, для которого туризм и значение как фактор повышения занятости населения. В данном случае важность представляет результат взаимодействия с внутренними и иностранными туристами. На основании этого можно сделать вывод о том, что туризм можно определить как «совокупность явлений и взаимоотношений, возникающих при взаимодействии туристов, поставщиков, местных органов власти и местного населения в процессе туристской деятельности» [4, с. 9].

Перейдем непосредственно к предпосылкам развития регионального туризма. В условиях современной рыночной экономики ведение туристского бизнеса можно осуществить при условии наличия основных четырех составляющих: технологии; кадров; капитала; туристских ресурсов. Это означает - наличие капитала не гарантирует возможности покупки технологии, найма персонала и в дальнейшем занятия туристическим бизнесом. Необходимой предпосылкой являются территории с туристско - рекреационными ресурсами или же создание места с такими условиями. Это является одной из специфических особенностей ведения бизнеса на рынке туристских услуг. Преимуществом такого бизнеса является его высокая рентабельность, что объясняется относительной дешевизной туристских ресурсов. Тем не менее, не следует упускать из виду факт, что при необходимости создания туристских ресурсов, то себестоимость туристского продукта немалого повысится.

В широком смысле слова ресурсы бывают: природные; трудовые; финансовые; социальные; культурно-исторические; производственные. Исходя из этого, туристские ресурсы - это совокупность природ-

ных объектов и специально разработанных человеком объектов, создающих благоприятные условия для создания туристского продукта. Именно туристские ресурсы в большинстве формируют туристский бизнес в регионе.

Рассмотрим основные свойства туристских ресурсов: привлекательность; доступность; климатические условия; степень изученности; потенциальный запас; экскурсионная значимость; социально-демографические характеристики и др. Данные виды ресурсов предназначены для использования в туристских, познавательных, оздоровительных, спортивных и развлекательных целях. Условно туристские ресурсы делятся на две группы: природные; инфраструктурные.

Для динамического развития бизнеса в сфере туризма необходимо располагать обеими группами, так как даже высокая привлекательность природных ресурсов при отсутствии налаженных средств связи, коммуникаций, инфраструктуры, памятников искусства, истории и культуры и т.д. туристского бизнеса не сможет обеспечить удовлетворения даже минимальных запросов большинства потенциальных потребителей. Несмотря на очевидные положительные аспекты (например, социально-гуманную роль), туризм оказывает необратимое воздействие на экологию.

Туристское природопользование находится в тесной взаимосвязи с таким понятием, как рекреационная система, которая, в свою очередь, подразделяется на ряд подсистем: инфраструктура, туристско-природный комплекс, кадровые ресурсы, органы управления и др.

В частности, Восточный Казахстан привлекает цепью Алтайских гор, лесистыми предгорными районами, рекой Иртыш, множеством озер, таких как Зайсан, Саускан, Алаколь, Маркаколь, Бухтарминским водохранилищем с многочисленными базами отдыха. Флора на прилегающей территории – это в основном растения, присущие для засушливых областей и безводных почв, так называемые ксерофиты. Здесь встречается большое количество овсяных культур, таких, как мятлик обыкновенный (*poa trivialis*), ковыль перистый (*Stipa capillata*), осока (*Carex supina*), скабиоза (*Scabiosa ochroleuca* L), тимopheевка луговая (*Phleum phleoides*), кровохлебка (*Sanguisorba officinalis*), подорожник крупный (*Plantago major*) и ланцетовидный (*Plantago lanceolata*), тысячелистник (*Achillium millifolium*), мордовник (*Echinops ritro* L), герань (*Geranium albiflorum*), многие сорта роз.

Став приоритетной отраслью национальной экономики, туризм в состоянии обеспечить устойчивый рост доходов и занятости населения, оказать стимулирующее воздействие на ряд смежных отраслей и значительно увеличить приток иностранного капитала и инвестиций в

государственный бюджет и экономику страны. Как известно, туризм в Казахстане провозглашен приоритетной отраслью развития экономики. В настоящее время большое внимание уделяется реализации политики открытости и проведению рыночных реформ в стране, что уже дало такие немаловажные результаты, как формирование рынка туристических услуг, в котором, однако, превалирует доля частного сектора.

Инфраструктура услуг, сложившаяся в Республике на настоящий момент, пока не может отвечать запросам активно развивающегося рынка туризма, но, тем не менее, она послужит основой для более совершенной инфраструктуры, созданной в соответствии с мировыми стандартами относительно требований экологии и рыночных отношений.

В таблице 1 представлены данные о количестве туристских фирм Казахстана в разрезе областей и крупных городов за период 2010-2012 года.

Таблица 1. Количество туристских фирм Казахстана, единиц (данные Агентства по статистике Республики Казахстан)

	2015	2016	2017
Республика Казахстан	1 252	1 567	1 720
Акмолинская	22	31	31
Актюбинская	27	29	32
Алматинская	37	95	49
Атырауская	21	24	25
Западно-Казахстанская	13	12	11
Жамбылская	19	24	27
Карагандинская	81	85	113
Костанайская	27	35	42
Кызылординская	4	8	7
Мангистауская	30	33	54
Южно-Казахстанская	27	45	81
Павлодарская	59	58	60
Северо-Казахстанская	21	18	19
Восточно-Казахстанская	42	51	63
г. Астана	158	187	225
г. Алматы	664	832	881

В Республике Казахстан инфраструктура туризма сформирована объектами размещения и питания, транспортных средств, делового, развлекательного, оздоровительного, спортивного, познавательного и

другого назначения. Таким образом, инфраструктура туризма состоит из следующих элементов: гостиничная индустрия (специализированные средства размещения и гостиницы); транспортная индустрия (автомобильный, воздушный, водный, железнодорожный транспорт); индустрия питания (столовые, бары, кафе, рестораны и т.д.); индустрия развлечений (театры, парки, парки аттракционов, музеи, игровые залы и т.д.).

Республика Казахстан занимает стратегически удачное положение в центре Евразийского континента, на пересечении перспективных экономических, политических, авиационных и транспортных путей между Европой и Азией. Главная цель, поставленная в данной области, – обеспечить зарубежным туристам незатрудненный доступ в республику. Для этого необходимо создать благоприятные условия для деятельности конкурентоспособных авиакомпаний на национальном рынке воздушных перевозок, а также обеспечить повышение уровня безопасности авиапутешествий и качества обслуживания пассажиров.

Таким образом, решение вопросов и преодоление препятствий на пути успешного развития и модернизации современного туристического рынка Республики Казахстан необходимо проводить постепенно, в несколько этапов, при поддержке правительства страны, органами исполнительной власти в областях, что даст возможность значительно ускорить развитие всех видов туризма в стране, а также сформировать привлекательный туристский имидж Казахстана на мировом рынке туристических услуг.

Литература

1. Соколова М.В. История туризма. – М.: «Финансы и статистика», 2002.
2. Биржаков М.Б. Введение в туризм. Издание 9-е, переработанное и дополненное. – СПб.: «Издательский дом Герда», 2007.
3. Зорин И.В., Квартальнов В.А. Энциклопедия туризма: справочник. – М.: «Финансы и статистика», 2000.
4. Вуколов В.Н. История и теория международного туризма. – Алматы, 2002.
5. Жукова М.А. Менеджмент в туристском бизнесе. – М., 2006.

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ ПЕДАГОГИКИ И ПСИХОЛОГИИ

**БИОЛОГИЯ САБАҚТАРЫНДА ЖЕКЕ ТҰЛҒАНЫҢ ҚОРШАҒАН ОРТАДА
БЕЙІМДЕЛГІШТІГІН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТЕТІН НЕГІЗГІ ҚҰЗЫРЕТТІЛІКТЕРДІ
ДАМУЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУДАҒЫ ІС ТӘЖІРИБЕМЕН**

Касенова Ш.И. 3

**ИННОВАЦИОННЫЙ УРОК КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ
УРОКА**

Шагаланова Б.Р. 6

ЖАСТАР ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУДЫҢ ОБЪЕКТІСІ РЕТІНДЕ

Ажахметова М.К. 12

ИНКЛЮЗИВТІ БІЛІМ БЕРУ МЕКТЕБІНІҢ МОДЕЛІ

Нурланова А.Н., Қайырғазиева Р.А. 17

МУЗЫКА НА ЗАНЯТИЯХ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ И СПОРТОМ

Лопатин В.А., Цыганова О.К., Жаксылыков М.Ф. 21

**КРИТЕРИЙЛІК БАҒАЛАУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ПСИХОЛОГИЯЛЫҚ-
ПЕДАГОГИКАЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ**

Ғұмарова А.Е., Саданова Ж.К., Мукашева К.М. 26

**ЖАҒАРТЫЛҒАН БІЛІМ БЕРУ БАҒДАРЛАМАСЫ АЯСЫНДА АКТ ОҚЫТУ
ЖОЛДАРЫ**

Садыкова А.Е. 30

**БАҒАЛАУ ТҮРЛЕРІ ЖӘНЕ ОҚУШЫЛАРДЫҢ ОҚУ НӘТИЖЕЛЕРІН
БАҒАЛАУДЫ ЖОСПАРЛАУ**

Әділбекова Ж., Саданова Ж.К. 35

**ИНФОРМАТИКА САБАҒЫНДА ОҚУШЫЛАРДЫ ФУНКЦИОНАЛДЫҚ
САУАТТЫЛЫҚҚА БАУЛУ АРҚЫЛЫ АҚПАРАТТЫҚ-ҚҰЗЫРЕТТІЛІКТЕРІН
ҚАЛЫПТАСТЫРУ**

Тезекова С.М. 40

ПЕДАГОГИКАЛЫҚ ҚАРЫМ - ҚАТЫНАС ЖӘНЕ БАСҚАРУ ЭТИКАСЫ

Құмалқанова А., Саданова Ж.К. 45

**ОҚУШЫЛАРДЫҢ АУЫЗША - ЖАЗБАША ТІЛДЕРІН ДАМУЫНДА, ТІЛ
ДАМУЫ ЖҰМЫСТАРЫНДА ДИАЛОГТІК ОҚЫТУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ**

Мамбетова М.С. 48

**Қ. БІТІБАЕВАНЫҢ «ОЙ ТАСТАУ, ОЙЛАНТУ, ОЙЛАУ» ТЕХНОЛОГИЯСЫ
АРҚЫЛЫ ОҚУШЫЛАРДЫҢ ЗЕРТТЕУШІЛІК ҚҰЗЫРЕТТІЛІКТЕРІН
АРТТЫРУ**

Мукашева М.К. 52

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МОТИВИРОВАННОГО И УСТОЙЧИВО ПОЗИТИВНОГО ОТНОШЕНИЯ К МУЗЫКАЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧАЩИХСЯ ДМШ Паславская О.Е.	57
--	----

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, ЭКОЛОГИИ, ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА Уразова Н.П.	66
CORPORATE MANAGEMENT SYSTEM OF THE COMMERCIAL BANK Aidarkanova G.A., Nepshina V.N.	71
ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ Бабақанова С.А., Богородская О.Г.	76
ИТОГИ ПЕРВОГО НАРОДНОГО ПРО В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН Попова Н.Н.	82
THE CRASH OF THE WALL STREET Мамырбеков У., Мамырбекова D.S.	85
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ Айдарканова Г.А.	89
МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РАЗВИТЫХ СТРАН В КОНТЕКСТЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ Непшина В.Н.	92
АНАЛИЗ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (КСО) БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ Горковенко В.Ф., Искендерова Ф.В.	98
СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ Турсынбеков Е.С., Богородская О.Г.	103
ACCOUNTING FOR ACCOUNTS RECEIVABLE AND PAYABLE TO THE ORGANIZATION Temerbekova A.N., Urazova N.P.	108
КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУДЫҢ МАҚСАТЫ, МІНДЕТТЕРІ, ӘДІСТЕРІ Ашимова А.С.	112

MODERN ASPECTS OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS Dashenova A.B., Bordiyanu I.V.	118
CURRENT STATE AND PROSPECTS OF ELECTRONIC BANKING SERVICES Mamchur A.I.	122
ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА ПРОЦЕСС ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ Кусаинов Р., Богородская О.Г.	125
WEB-ИЗДАТЕЛЬСКИЕ СИСТЕМЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ УГРОЗ Әділбек А.Қ., Жантасова Ж.З.	131
ANALYSIS OF PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE WELLNESS TOURISM IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN Shelepova O., Zagainov Y.O.	136
TAX BURDEN AS A FACTOR OF INFLUENCE ON THE FINANCIAL PERFORMANCE OF THE ENTERPRISE Vtyurina E.V.	140
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИЙ И СПОСОБЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ Анохин С.А.	144
STATUS AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE BANKING SECTOR IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN Aidarkanova G.A.,	152
ADVERTISING AS THE MEANS OF THE TOURIST PRODUCT PROMOTING Kuznetsova V., Zagainov Y.O.	157
КРІ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА Ишкинина Г.Ш.	161
ANALYSIS OF THE FUNCTIONING OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN Allakhverdieva E.	166
АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ИНТЕГРАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И БИЗНЕСА Байкенов Ж.Е., Конопьянова Г.А.	169
МЕЖДУНАРОДНАЯ ОЦЕНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЗАХСТАНА И ПУТИ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ Кайгородцев А.А.	176

МЕТОДИКА БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ Косарев А.А., Мамбетказиев А.Е.	180
АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН Аллахвердиева Э.А.	187
ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ Султанбекова Б.Е., Конопьянова Г.А.	190
РАЗВИТИЕ СИСТЕМ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Маратова М.Г., Мамбетказиев А.Е.	195
ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ Богородская О.Г.	198
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ МОНОҚАЛАЛАРЫНЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК- ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІНІҢ ТАЛДАУЫ Оралбекқызы Ә.	202
МСФО (IFRS) 9 ВОПРОСЫ ОБЕСЦЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ Бирюченко И.С., Трофимова Ю.В.	209
ИЗУЧЕНИЕ ПРЕДПОСЫЛОК РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ Уанбаева Р., Колос Е.А.	213
СОДЕРЖАНИЕ	218

Научное издание

**МЕЖДУНАРОДНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ОБРАЗОВАНИИ И
НАУКЕ: ПОДГОТОВКА КАДРОВ ДЛЯ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Сборник докладов Международного научного Конгресса
(13-21 сентября 2018 года)

Часть 3

Отпечатано в Казахстанско-Американском свободном университете

Дизайн обложки К.Н. Хаукка
Технический редактор Т.В. Левина

Подписано в печать 21.09.2018	Формат 60х84/16	Объем 13,9 усл.печ.л.
10,1 уч.-изд.л	Тираж 500 экз.	Цена договорная
