

*Қазақ экономика,  
қаржы және  
халықаралық сауда  
университетінің*

***ЖАРҒЫСЫ***

*2009 жылдан бастап шығарылады*



***№3  
2018***

***ВЕСТНИК***

***Казакского университета  
экономики, финансов  
и международной  
торговли***

*издается с 2009 года*

**Главный редактор:**

***Г.С. Сейткасимов,***  
научный руководитель  
по экономическим исследованиям КазУЭФМТ,  
академик НАН РК, д.э.н., профессор

**Заместитель главного редактора:**

***А.А. Мусина,***  
директор Центра социально-экономических исследований,  
д.э.н., доцент

**Редакционная коллегия:**

<b><i>С.А. Абдымананов</i></b>	ректор КазУЭФМТ, д.пед.н., профессор математики
<b><i>И.Ж. Искаков</i></b>	ректор АНОО ВПО Межрегионального института экономики и права при МПА ЕврАзЭС, к.ю.н.
<b><i>В.П. Тихомиров</i></b>	научный руководитель Московского государственного университета экономики, статистики и информатики, д.э.н., профессор
<b><i>С.А. Гуткевич</i></b>	завкафедрой «Международная экономика» Национального университета пищевых технологий, д.э.н., профессор
<b><i>Е. Әмірбекұлы</i></b>	проректор по академической деятельности и науке КазУЭФМТ, д.э.н., профессор
<b><i>Д.М. Турекулова</i></b>	д.э.н., профессор-исследователь КазУЭФМТ
<b><i>Б.Т. Аймурзина</i></b>	д.э.н., профессор-исследователь КазУЭФМТ
<b><i>Р.Д. Берназарова</i></b>	технический секретарь, главный специалист отдела организации НИР КазУЭФМТ

---

Свидетельство о регистрации №15459-Ж (вторичное)  
Выдано Министерством по инвестициям и развитию Республики Казахстан  
Комитет связи, информатизации и информации

## МАЗМУНЫ / СОДЕРЖАНИЕ

### ЖУРНАЛ ҚОНАҒЫ / ГОСТЬ ЖУРНАЛА

<i>Байназаров Г.</i> Первая денежно-кредитная реформа независимого Казахстана: предпосылки, условия и историческое значение.....	3
<i>Биографическая справка о Байназарове Г.Б.</i> .....	9

### ҚАЗІРГІ БАНК ЖӘНЕ БАНК ОПЕРАЦИЯЛАРЫ / СОВРЕМЕННЫЕ БАНКИ И БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ

<i>Үсенбаев Т.М., Бозшағұлова С.О.</i> Коммерциялық банктердің инвестициялық қызметтерінің даму болашағы.....	11
<i>Жусупов А.Д.</i> Соотношение понятий «банковская операция» и «банковская сделка».....	15
<i>Зверькова Т.Н.</i> Новые цифровые технологии и клиентоориентированность современного регионального банка.....	23
<i>Есенгельдинова С.Ж.</i> Анализ рынка электронных услуг БВУ РК.....	29

### ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ САЯСАТ / ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

<i>Сейткасимов Г.С., Мусина А.А.</i> Экономические аспекты проблемы формирования странового бренда Казахстана.....	36
<i>Аймурзина Б.Т.</i> Современная экономическая политика регулирования АПК.....	43
<i>Бақтымбет Ә.С., Бақтымбет А.С.</i> Человеческий потенциал Казахстана и стран ЕАЭС.....	51
<i>Шереметова Н.В.</i> Статистические показатели уровня жизни населения.....	58
<i>Досмырза Д., Берназарова Р.Д.</i> Таможенное администрирование в рамках Евразийского экономического союза.....	64

### ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ КӘСПОРЫНДАРҒА ЕСЕП / ЭКОНОМИКА И УЧЕТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

<i>Нурғалиева Ж.Е., Турекулова А.Н.</i> Ірі кәсіпорынның даму стратегиясын қалыптастыру процесін модельдеу.....	72
<i>Абикенова Т.З., Серикбаева Г.И.</i> Алгоритм системы принятия управленческих решений на предприятии.....	80
<i>Айтхожина А.Е.</i> Организация учета затрат и доходов в строительстве.....	86
<i>Ибрагимова Н.В.</i> Риски, связанные с производственно-снабженческой деятельностью промышленных предприятий.....	91

### ИНФОРМАЦИЯЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫҢ ДАМУЫ / РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

<i>Касенова Л.Г., Сагинтаев С.С.</i> Электромагниттік өріс үшін шекаралық шарттар.....	101
<i>Серімбетов Б.А., Тұрысбекова Ү.Қ.</i> Ортогонал матрицаларды генерациялау алгоритмдері.....	105
<i>Мерейхан Л.</i> Тармақталған мультисервисті желіні құру барысында sdh технологиясын пайдалану.....	110

### ЖОҒАРЫ МЕКТЕП МӘСЕЛЕЛЕРІ / ПРОБЛЕМЫ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

<i>Байдалина М.Е., Аманжолова А.А.</i> Экология пәні және критикалық ойлау.....	117
<i>Rakhimbekova S.A.</i> Information technology in the teaching of linguistic disciplines in the university.....	121
<i>Mussagozhina A.K.</i> Communicative Competence Formation of Students of Non-Linguistic Specialties.....	126

*Г.Б. Байназаров, Первый председатель Правления  
Национального банка Республики Казахстан*

## **ПЕРВАЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ РЕФОРМА НЕЗАВИСИМОГО КАЗАХСТАНА: ПРЕДПОСЫЛКИ, УСЛОВИЯ И ИСТОРИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ**

*В преддверии празднования 25-летнего юбилея национальной валюты Казахстана весьма актуальным является осмысление и анализ пройденного страной пути, начиная с создания основ новой денежной системы. Предпосылки денежно-кредитной системы, созревшие к началу 90-х гг., свидетельствовали о необходимости разработки конкретного плана действий по введению новой национальной валюты. Вся ответственность и тяжесть проведения мероприятий легла на специалистов Национального государственного банка страны. Будучи председателем центрального банка республики, автор данной статьи принимал участие во всех мероприятиях, связанных с первой денежно-кредитной реформой независимого Казахстана. В статье сделана попытка на основе небольшого экскурса в историю показать все этапы проведенной реформы и обосновать высокую значимость введения национальной валюты для дальнейшего экономического и политического развития нашей страны.*

**Ключевые слова:** деньги, национальная валюта, реформа, экономика, центральный банк, банковская система, тенге, независимость.

В текущем году исполняется 25 лет национальной валюте Казахстана – тенге, которая является символом нашей экономической независимости. Казахстанская национальная валюта тенге, как известно, была введена в обращение 15 ноября 1993 г. Указом Президента РК от 12 ноября 1993 г. №1399 «О введении национальной валюты Республики Казахстан».

В последующем, начиная с 1998 г., 15 ноября стал профессиональным праздником – «Днем национальной валюты тенге и работников финансовой системы Республики Казахстан». За этот, по историческим меркам небольшой период, страна прошла путь, равный целой эпохе. Национальная валюта тенге обеспечила экономическую независимость страны, с ее вводом в обращение был реально открыт путь к глубоким рыночным преобразованиям. Сегодня соз-

дана современная рыночная экономика, Казахстан развивается своим собственным путем, став надежным партнером для многих стран в мировом содружестве.

*Остановимся на истории создания тенге.*

Всем известно, что происходило в начале 90-х гг. прошлого столетия, когда могущественная экономика СССР в силу различных причин оказалась обреченной на разрушение. Все союзные республики в течение 1990-1991 гг., объявив о государственных суверенитетах, вышли из состава СССР и Союз распался. Однако банковская система не могла в одночасье рухнуть, поскольку была еще общая валюта – рубль, единая платежная система, еще не были созданы национальные валюты.

Денежная система на территории всех бывших Союзных Республик, за исключе-

нием Республик Прибалтики, продолжала управляться Госбанком СССР до конца 1991 г., а с 1992 г. – Центральным Банком Российской Федерации (далее ЦБ РФ). Тем не менее, некогда единая финансово-бюджетная система, начиная с 1991 г. начала разваливаться, во второй половине года союзный бюджет практически прекратил свое существование. Прекратились дотации из союзного бюджета, поступления налогов в союзный бюджет. Конечно, мы, банкиры ожидали, что рано или поздно рублевая зона тоже распадется. Начался системный финансовый кризис, который перерастал в глубочайший экономический кризис, повсеместно появился кризис неплатежей и ситуация в экономике стремительно ухудшалась.

Именно в этот период, в январе 1992 г., я был назначен Председателем правления Национального Государственного Банка Республики Казахстан (НГБ РК) и мне пришлось непосредственно заниматься решением накопившихся многочисленных проблем оперативного и стратегического характера. Необходимо было, не теряя времени, предпринять срочные меры по созданию новой системы управления в сфере денежно-кредитных отношений, которая позволяла бы принять нужные решения по поддержке и сохранению наиболее жизнеспособных промышленных комплексов и аграрного сектора, не ожидая полного краха единой рублевой зоны. Главной целью всех предстоящих преобразований было обеспечение самостоятельности банковской системы Казахстана, чтобы наша страна, как суверенное государство, могла проводить свою денежно-кредитную политику со своей национальной валютой, без вмешательства бывшего Центра.

### **О «Проекте Тенге»**

Из всех задач стоящих перед НГБ РК в 1992-1993 гг., самым ответственным и срочным был проект изготовления национальной валюты Тенге и ввод ее в обра-

щение. Изготовление национальной валюты было одним из первых поручений Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева, мне, как Председателю Правления НГБ РК. Это был крупный и комплексный проект, реализация которого требовала осуществления широкомасштабных реформ в банковской системе, создание новых инфраструктур денежного рынка, которые ранее отсутствовали в Казахстане. При этом все объекты инфраструктуры должны были быть созданы до момента ввода национальной валюты в обращение, с тем, чтобы национальная валюта смогла полноценно функционировать в рамках этой инфраструктуры.

Однако, в процессе реализации проекта, НГБ РК пришлось преодолевать немало трудностей. Прежде всего, проект был строго секретным, соответственно, проект должен был осуществляться в строжайшем секретном режиме. Закрытость проекта была обусловлена и тем, что в Казахстане к началу 1992 г. еще не была сформирована своя самостоятельная банковская система. Практически в стране функционировала прежняя филиальная сеть бывшего Госбанка СССР, которая управлялась его головным офисом из Москвы. Кроме того, на территории нашей страны существовала целая система военно-полевых банков, предприятий оборонного комплекса бывшего Союза, да и вся экономика Казахстана была тесно интегрирована с Россией и экономикой других республик бывшего СССР, все они продолжали пользоваться единой валютой – рублем Советского Союза.

Экономика бывшего Союза еще не была окончательно разделена, все старались не потерять сложившиеся производственные связи, традиционные рынки сбыта. Со стороны правительств республик бывшего Союза выдвигались различные интеграционные инициативы о новой общей денежной системе, но в условиях парада суверенитета в среде банкиров не было никакой

уверенности в ее реализации. В этих условиях заниматься открыто над созданием национальной валюты было практически невозможно. Поэтому НГБ РК был вынужден осуществлять реализацию проекта в одиночку, в строжайшем секрете, без необходимой помощи со стороны широкой общественности, депутатского корпуса, исполнительной власти в лице Кабинета Министров РК и всех правоохранительных органов, что серьезно сковывало свободу действия НГБ РК. В связи с этим, НГБ РК подвергался многочисленной незаслуженной критике со стороны общественности и депутатского корпуса.

Депутаты Верховного Совета периодически поднимали вопрос о необходимости ввода национальной валюты, а я не мог открыто информировать общественность и Верховный Совет РК о принимаемых мерах по данному вопросу, хотя работа по созданию национальной валюты шла полным ходом. В то время, согласно действующему законодательству, НГБ РК подчинялся Парламенту – Верховному Совету РК, поэтому о ходе реализации «Проекта Тенге» из числа депутатского корпуса знали только Председатель Верховного Совета РК С.А. Абдильдин и Председатель Постоянного Комитета по финансам и бюджету С.Т. Такежанов. Всем остальным «Проект Тенге» был неизвестен.

Президент РК Н.А. Назарбаев назначил Вице-президента РК Е.М. Асанбаева общим координатором «Проекта Тенге». Соответственно, НГБ РК тесно работал с Е.М. Асанбаевым, с его участием обсуждались текущие вопросы и прорабатывались проекты соответствующих решений.

Е.М. Асанбаев и НГБ РК постоянно докладывали о ходе реализации проекта Главе Государства, который принимал необходимые решения в окончательном варианте и оказывал постоянную поддержку НГБ РК. В свою очередь мы также не могли привлечь к данной работе широкий круг сот-

рудников НГБ РК, проект осуществлялся силами очень узкого круга представителей руководства и специалистов. Ответственными за реализацию проекта, кроме меня, были заместитель Председателя Правления НГБ РК Турсунов М.А. и Генеральный директор Дирекции Строящихся Предприятий НГБ РК Кожамуратов Е.И. С них была взята подписка о неразглашении тайны, и они несли основную тяжесть этого проекта до его завершения.

#### **Дизайн и производство валюты**

«Проект Тенге» для НГБ РК был делом абсолютно новым, поскольку у нас, в Казахстане, никогда не было производства банкнот, валютного рынка, валютных резервов, а значит и подготовленных кадров, не хватало и финансовых средств.

Глава Государства установил срок завершения «Проекта Тенге» к 1 апрелю 1993 г. Несмотря на весь этот комплекс проблем, нужно было принимать решения в сжатые сроки. В феврале 1992 г., в ответ на наши запросы, начали поступать предложения на производство валюты от банкнотных фабрик Великобритании, США, Японии, Франции и Голландии. Предстояло выбрать фирму исполнителя проекта. В этих целях я, М.А. Турсунов, Е.И. Кожамуратов и Т.Б. Сулейменов, в марте 1992 г. выехали в Великобританию, в апреле – во Францию для изучения банкнотных производств. В результате тщательного изучения и анализа ценовых предложений фирм, изучив технологию, качество выпускаемых банкнот, исполнителем проекта в апреле 1992 г. была определена фирма «Харрисон и сыновья» из Великобритании.

Началось наше сотрудничество с фирмой, которая стала нашим консультантом по многим вопросам банкнотного производства. При этом была неоценима помощь ведущих специалистов фирмы – потомственных мастеров печатного производства, таких как: Д. БрайсГивен, Д. Синклер и генерального директора фирмы Д. Стюарта – опыт-

ного руководителя, построившего с нами нормальные деловые партнерские взаимоотношения, проявивший английскую деликатность и точность в исполнении взятых на себя обязательств.

В процессе работы выяснилось, что производство банкнот является делом необычным и дорогостоящим. Проект требовал многомиллионного финансирования, в т. ч. затраты на дизайн банкнот составляли не менее 30-35% от общих затрат. В целях экономии средств, мы высказали фирме свое желание подготовить дизайн банкнот собственными силами, с участием казахстанских художников. После нескольких встреч в НГБ РК фирма дала согласие на подготовку эскизов дизайна в Казахстане и посоветовала использовать в дизайне портреты известных людей Казахстана. Дело в том, что портреты на банкнотах служат дополнительной защитой от всевозможных подделок. Подготовку дизайна валюты, с согласия Е.М. Асанбаева, поручили Союзу дизайнеров Казахстана, возглавляемого Т.Б. Сулейменовым. НГБ РК, заключив соответствующее соглашение с ТОО «Дизайн-центр Казахстана (в дальнейшем Дизайн-Центр)», создал рабочую группу в составе 6-7 человек из числа казахстанских художников. Кандидатура каждого художника нами была рассмотрена и одобрена.

В помощь художникам из архивов НГБ РК был предоставлен большой фолиант «Валюты мира». Художники, работали в одной из правительственных дач, переданных в распоряжение НГБ РК в горах Алатау, в закрытом режиме с соответствующей охраной. В месячный срок были подготовлены эскизы четырех вариантов дизайна национальной валюты Тенге. В первом варианте в эскизах банкнот преобладал казахский орнамент. Во втором варианте банкноты были похожи на американский доллар, в третьем – на голландскую валюту с ультрасовременной трактовкой изображения. Четвертый вариант был исполнен с

портретами. Из всех этих вариантов, был выбран вариант дизайнера с портретами выдающихся казахских деятелей науки и культуры, основателей казахской государственности. Портретную галерею пришлось обсуждать основательно. Самой большой трудностью была идентификация портретов. Они должны были соответствовать архивным источникам, признаваемым Академией наук РК. Наряду с этим, при подборе портретов учитывались исторические, политические и воспитательные аспекты. Например, хан Абулхаир подписал первый союзнический договор с Россией. Аблай хан – последний великий хан, укрепивший казахскую государственность. Великий ученый Аль-Фараби был известен и на Востоке и на Западе. Именно ему, представителю научной элиты Востока, (родом из города Отрар по арабски – Фараб), выходцу из Дешт-и-Кипчак, суждено было заново открыть Западу труды Аристотеля и Платона, запрещенных догматами католицизма в X веке, как наследия дохристианских (языческих) культур, и забытых христианским миром. Стать одним из заметных исторических личностей имевших непосредственное отношение к процессу возрождения Великой эллинской культуры в Западной Европе, ставшей началом европейской цивилизации.

Структура банкнот была определена исходя из классического варианта валют, из семи номинаций: 1,3,5,10,20,50,100 тенге.

Портрет Аль-Фараби был помещен на купюре с номиналом 1 тенге, поскольку номинация валюты начинается с одного тенге, соответственно данная купюра является основой валюты. С учетом этого НГБ РК принял решение, если в силу инфляционных процессов придется выпускать купюры с номиналом выше 100 тенге, помещать на них только портрет Аль-Фараби, чтобы дальше не расширять портретную галерею банкнот. Тенге состоял из 100 тиынов, с номиналами: 1,2,5,20,50.

По завершении эскизного варианта дизайна банкнот мы должны были ее согласовать с фирмой-изготовителем. В сентябре 1992 г. фирма «Харрисон и сыновья» подготовила проектные экземпляры национальной валюты. Они были одобрены Главой Государства и получено разрешение на размещение заказа. После этого проект будущей валюты был утвержден на закрытом заседании Правления НГБ РК (под подписку о неразглашении тайны).

Таким образом, впервые «Проект Тенге» стал известен всем членам Правления НГБ. В середине ноября 1992 г. НГБ РК заключил контракт с фирмой «Харрисон и сыновья» о производстве казахстанских банкнот.

Теперь предстояло перевести эскизный вариант дизайна в промышленный. Для обучения и участия в этом важном процессе нашим художникам пришлось снова выехать в Лондон, они должны были контролировать идентичность портретов, рисунков, текстовых изображений при переводе дизайна на производство. Как известно, банкнота – не художественное произведение, а промышленная продукция, содержащая технологические тонкости и секреты печатного производства. Поэтому промышленный дизайн – окончательный вариант дизайна валюты мог быть создан только группой профессиональных дизайнеров фирмы «Харрисон и сыновья», что кардинально отличалось от первоначальных эскизных вариантов, прежде всего, по своей технике исполнения на металле с применением высокоточных инструментов. Каждый штрих требовал филигранной работы, высокого мастерства и много времени. В обычных условиях дизайн только одной банкноты создается в годичный срок и более, а у нас реально не было такого запаса времени. Тем не менее, несмотря на все трудности, предстояло подготовить дизайн банкнот в форсированном темпе и, передавать их на производство без опоздания, в установленные сроки. Дизайнерская

группа фирмы исполнителя успешно справилась с поставленной задачей.

В первой половине декабря 1992 г. промышленный дизайн банкнот по всем номинациям был передан в производство. В середине декабря 1992 г. в г. Лондон я подписал промышленные образцы банкнот на фирме «Харрисон и сыновья» и началось производство казахстанских банкнот.

#### **Название валюты**

В процессе изучения истории казахской государственности, родилось название будущей валюты – «ТЕНГЕ». Этот выбор находил поддержку и понимание со стороны многих известных лиц в Казахстане. Например, председатель Постоянного Комитета по финансам и бюджету Верховного Совета РК С. Такежанов, директор института истории академик М. Козыбаев, известный поэт и общественный деятель О. Сулейменов при личных частных беседах со мной поддержали название валюты, что придало нам еще больше уверенности в правильности выбора названия валюты. В последующем отдельные авторы различных публикаций связывали названия валюты с именами отдельных известных личностей. Один из таких авторов на страницах весьма уважаемой газеты написал, что название валюты якобы обсуждалось на каком-то «закрытом заседании» Верховного Совета РК, и кто-то из депутатов, предложил название валюты – Тенге. Это можно расценивать только как фантазию людей, не посвященных в детали реального процесса.

Предложений, как назвать валюту, было много: сом, алтын, тенге. Однако, любые предложения по данному вопросу, независимо, на каком уровне они обсуждались, от кого они исходили, не могли быть напрямую приняты НГБ РК к исполнению. «Проект Тенге» был строго секретным, в связи с этим, обсуждение по любым возникшим вопросам могло происходить только в НГБ РК, либо у Президента страны, по-

сколькү единственным заказчиком «Проекта Тенге» был Глава Государства РК, а единственным исполнителем проекта был НГБ РК. Название валюты и вариант дизайна с портретной линией были официально предложены Национальным Государственным Банком РК и окончательно одобрены лично Президентом Республики Казахстан Н.А. Назарбаевым в июне 1992 г.

Таким образом, НГБ РК, преодолев все возникшие проблемы, к концу марта 1993 г., добился завершения производства банкнот. Качество и дизайн банкнот получили высокую оценку у международных экспертов. Тенге, кроме хорошего качества, обладал высокой степенью защиты. Отдельные номиналы имели до 18 элементов защиты. Фирма «Харрисон и сыновья» за изготовление нашей национальной валюты тенге была награждена медалью, ежегодно учреждаемой Королевой Великобритании за лучшее качество продукции.

#### **Перевозка и доставка валюты**

В апреле 1993 г. началась перевозка валюты в страну из Англии. Перевозка банкнот осуществлялась самолетами, только в ночное время. При этом беспосадочный полет до Лондона был технически невозможен, требовалась дозаправка самолета, которая должна была осуществляться только на территории Казахстана. С учетом этих обстоятельств, НГБ РК совместно с Кабинетом Министров РК разработал специальный авиамаршрут – Алматы-Актау-Лондон, обратно – Лондон-Актау-Тараз. Для маскировки, необычный груз перевозился на двух пассажирских самолетах, со специально подобранными для этой цели двумя экипажами летчиков, владеющих английским языком – языком международных навигационных служб.

Банкноты перевозились в небольших металлических контейнерах, как «Правительственный спецгруз», под грифом «секретно», и не подлежали таможенному осмотру. Загрузка производилась в специаль-

ном аэропорту г. Лондона. Груз под строгим руководством моего заместителя М. Турсынова и заместителя Департамента Кассовых операций Т. Кудайбергенова сопровождали только сотрудники НГБ РК, имеющие право на ношение боевого оружия, они же обеспечивали его охрану, разгрузку и доставку до конечного пункта приема. Конечно, перевозка такого груза не совсем была привычной для перевозчиков и системы таможенного контроля, по этой причине были несколько нестандартных случаев. Однажды во время дозаправки самолета в аэропорту г. Актау, один из ретивых таможенников с оружием на руках потребовал растаможивания «правительственного груза» и задержал наш транспорт. Время было около 02-00 ночи, «разрулить» этот щекотливый случай помог аким Мангистауской области Ф.А. Новиков, после моего звонка. Другой случай был уже на территории России. Экипаж, неправильно рассчитав запас топлива, не мог долететь до аэропорта г. Актау, и вынужден был приземлиться в аэропорту одного из приграничного города РФ. Здесь помогла истинная дружба между нашими народами и понимание ситуации со стороны русских, а также компетентность нашего экипажа, выдержка и чувство ответственности сотрудников НБ РК, сопровождавших груз. Наш самолет, без всяких проблем получив дозаправку, благополучно долетел с «Правительственным грузом» до аэропорта назначения.

Прием и хранение груза, без права вскрытия контейнеров, осуществляли сотрудники Резервного подземного хранилища НГБ РК в городе Тараз. Таким образом, производство национальной валюты и ее доставка в Казахстан, без всяких осложнений, были успешно завершены к началу мая 1993 г.

Такова была техническая сторона, обеспечившая своевременность изготовления и доставки новой валюты в Казахстан.

*(Продолжение в следующем номере журнала)*



**Аңдатпа**

Қазақстанның ұлттық валютасының 25 жылдығын тойлау қарсаңында жаңа ақша жүйесі негізі құрылуынан бастап, еліміз өткен жолды түсіну және талдау өте маңызды. 90-шы жылдардың басында қалыптасқан ақша-кредит жүйесінің алғышарттары жаңа ұлттық валютаны енгізу жөніндегі іс-қимылдың нақты жоспарын жасау қажеттілігін көрсетті. Іс-шара өткізу жауапкершілігі мен ауыртпалығы елдің Ұлттық Банкінің мамандарына жүктелді. Осы мақаланың авторы Республиканың орталық банкінің төрағасы ретінде тәуелсіз Қазақстанның алғашқы ақша реформасына байланысты барлық іс-шараларға қатысты. Мақалада тарихқа қатысты шағын түсініктер негізінде реформаның барлық сатыларын көрсету және ұлттық валютаның біздің еліміздің одан әрі экономикалық және саяси дамуы үшін маңыздылығын түсіндіруге тырысады.

**Annotation**

In anticipation of the celebration of the 25th anniversary of the national currency of Kazakhstan, it is very important to understand and analyze the path traveled by the country, starting with the creation of the foundations of the new monetary system. The preconditions of the monetary system, which had matured by the early 1990s, indicated the need to develop a specific action plan for the introduction of a new national currency. The entire responsibility and burden of carrying out the events fell on the specialists of the National State Bank of the country. As chairman of the central bank of the republic, the author of this article took part in all activities related to the first monetary reform of independent Kazakhstan. The article attempts, on the basis of a small insight into the history, to show all stages of the reform and justify the high significance of introducing the national currency for the further economic and political development of our country.



**БИОГРАФИЧЕСКАЯ СПРАВКА АВТОРА**

**Байназаров Галым Байназарович**

*Дата рождения:* 17 сентября 1944 года

*Место рождения:* КазССР, Тургайская область, Джангильдинский район, с. имени XXI партсъезда КПСС

*Образование, специальность (квалификация), лицензии:* Алма-Атинский институт народного хозяйства (1969), Экономист

*Трудовой стаж:*

- Кредитный инспектор, управляющий Тургайским отделением Госбанка (1969-1976).
- Начальник Аркалыкского городского управления Госбанка (1976-1985).
- Заместитель начальника, начальник управления Казахской республиканской конторы Госбанка ССР (1985-1986).

### Журнал қонағы / Гость журнала

- Начальник Управления кредитования сельского хозяйства Казахской Республиканской конторы Госбанка СССР, начальник управления кредитования сельского хозяйства Агропромышленного комплекса КазССР (1986-1987).
  - После реорганизации банковской системы утвержден первым заместителем Председателя Правления Казагропромбанка (12.1987-01.1992).
  - Председатель Правления Национального Государственного банка Республики Казахстан (18.01.1992-04.1993).
  - Председатель Национального Банка Республики Казахстан (04.1993-12.1993).
  - Советник Премьер-министра Республики Казахстан (02.1994-06.1995).
  - Главный экономист отдела экономической политики Администрации Президента Республики Казахстан (02.1995-1996).
  - Первый заместитель Председателя Правления АО «Казпочтабанк» (1997-1998).
  - Президент Союза Страховщиков Казахстана (1998-2002).
  - Президент ЗАО ОНПФ «Народный пенсионный фонд» (1999-2000).
  - Депутат Мажилиса Парламента Республики Казахстан, член Комитета по экономической реформе и региональному развитию (01.2002-11.2004).
  - Заведующий секретариатом Председателя Мажилиса Парламента Республики Казахстан (02.2005-11.2007).
  - Главный консультант информационно-аналитического отдела Аппарата Мажилиса Парламента Республики Казахстан (09.2007-09.2008).
  - Главный эксперт Института Парламентаризма НДП «Нұр Отан» (09.2008-09.2013).
  - Советник директора Института общественной политики партии «Нұр Отан» (09.2013-07.2016).
  - Генеральный директор частной инвестиционной компании (по настоящее время).
- Партийная принадлежность:*
- Член политсовета партии «Отан» (11.1999-07.2006).
- Государственные и международные награды, премии, почетные звания:*
- Значок «Отличник Госбанка» (1982).
  - Орден «Парасат» (2005).
  - Медаль «10 лет Конституции» (2005).
  - Медаль «10 лет Парламенту РК» (2006).
  - Почетные грамоты Казахской республиканской конторы Госбанка и Тургайского облисполкома.



*Т.М. Үсенбаев, э.ғ.к., аға оқытушы*  
*С.О. Бозшағұлова, магистр, аға оқытушы*  
*ҚазЭҚХСУ*

### **КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕРІНІҢ ДАМУ БОЛАШАҒЫ**

*Берілген мақалада коммерциялық банктердің инвестициялық қызметтерін дамытудың тиімді тәсілдерін пайдалану мүмкіндіктері анықталған. Бүгінгі таңда көптеген екінші деңгейлі банктердің инвестициялық қызметтеріндегі мәселелер туындап жатқандығы мен олар өз шешімдерін жылдам және сапалы түрде табу қажеттіктері қарастырылған және іс-шаралары баяндалған. Осыларға орай еліміздегі коммерциялық банктердің инвестициялық қызметтерін дамыту өзекті болып табылады деген ойдамын. Өйткені, бүгінгі күнге дейін осы сұрақтар шеңберінде көптеген экономист ғалымдар талқылау үстінде. Коммерциялық банктердің инвестициялық қызметтерін тиімді пайдаланудың арқасында, экономиканың көптеген мәселелерін шешу жолдарын тез және сапалы табу мүмкіндігі пайда болатындығы қарастырылған.*

**Негізгі ұғымдар:** экономика, инвестиция, экология, инфляция, технология, төлем, бәсеке, пайыз, дивиденд, активтер, бағалы қағаздар.

Экономиканың төмендеу жағдайынан тұрақсыздану жағдайына өту, одан әрі өсуге көшудің қажетті шарттарының бірі инвестицияларды арттыру болып табылады.

Экономиканың құрылымдық қайта құрылысы және қазіргі заманға сай ғылыми-техникалық деңгейінде экологиялық-экономикалық мәселелер кешенін шешу үшін нақты экономикалық көрсеткіштерге салынатын капиталды үнемі арттырып отыру қажет. Бірақ Қазақстанда экономикаға бағытталған банктік және басқа инвестициялардың ағымы үшін кепілдер мен ынталар әлі жоқ. Инфляция, болып жатқан төлем кризисі, ішкі нарықтағы бәсекелестік қабілеті бар өнімді жоғалтуы, бюджеттің табыс бөлігін толтыруының төмен деңгейі – осының барлығы өндірістегі инвестицияларды ұстап тұр [1].

Инвестицияларды тарту инвестиция-

лық қызмет пен бизнес жүргізу үшін анағұрлым бәсекелі шарттармен қамтамасыз етуді талап ететін технологиялар трансферті мен жоғары технологиялы өндірістерді құру шарттарында жүзеге асырылады.

Банктердің инвестициялық қызметі – инвестицияларды жүзеге асыру, сондай-ақ осы инвестицияларды табысқа немесе кез келген түрдегі оң әсерге (әлеуметтік, экологиялық және т. б.) аудару үшін барлық қажетті шаралар мен іс-әрекеттер.

Банк инвестициялары тікелей немесе жанама табысты алу үшін, ұзақ мерзімді немесе ұзақ мерзімді кезеңде бағалы қағаздарға инвестициялау болып табылады.

Инвестициядан тікелей пайда түріндегі пайыз, дивидендтерінен пайда болған кірістерін санау және т. б.

Жанама табыс – банктің ұстанымын нығайту және жақсарту, оның имиджі және

## Қазіргі банк және банк операциялары /

т.б. Бұл кез келген ұйымдағы бақылау пакетіне меншік түрінде көрінеді, бұл өз кезегінде осы ұйымның басшылығына банктің бақылауына мүмкіндік береді.

Банктердің инвестициялық қызметі объектілері – әр түрлі бағалы қағаздар, жаңадан құрылған немесе жаңартылған ағымдағы және негізгі құралдар, зияткерлік меншік объектілері, ақшалай салымдар және т. б.

Банктердің инвестициялық қызметінің негізгі бағыттары:

– инвестициялық мақсатқа негізделген несиелендіру;

– бағалы қағаздарға инвестициялар салу, пайлары және т. б.;

– инвестицияларды бөлуге бағытталған қаражат (банктің активтері мен депозиттері қорларының активтерінің құрылымында оларды болашақтағы инвестициялық қызметте пайдалану үшін іздеу).

Инвестициялық қызметті жүзеге асыру кезінде, банк, әдетте, екі қызмет түрін ұсынады:

– өздерінің қолма-қол ақша көлемін бағалы қағаздарды эмиссиялау толтырады (оларды қор нарығына орналастыру);

– белгілі бір қауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін сатып алушыны немесе сатушыны іздеуде делдалдық қызметтерді жүзеге асырады. Яғни, ол брокер немесе дилер ретінде қызмет етеді.

Банктердің инвестициялық қызметінің мақсаты:

Инвестициялық қызметті жүзеге асырудағы әрбір коммерциялық банк өзінің инвестициялық стратегиясымен басқарылатын бастапқы және екінші мақсаттар жиынтығына ие.

Банктердің инвестициялық қызметінің негізгі мақсаттары:

– жеке инвестициялық қауіпсіздікті қамтамасыз ету;

– қолайлы немесе жоспарланған кірістілік деңгейін меншікті салымдар қамтамасыз ету;

– жеке инвестицияларының көлемінің өсуін қолдау;

– меншікті салымдарының өтімділігінің деңгейін жеткілікті ұстап тұру.

Инвестициялық банкингтің жанама мақсаттары:

– банк ресурстарының тұрақтылығы мен қауіпсіздігін сақтау;

– банк ресурстарын көбейту және кеңейту;

– инвестициялық портфельдерінің әртараптандыруы;

– ең төменгі кіріс активтерінің мөлшерінің мониторингі, бақылау немесе мүлдем пайда әкелмеуі. Айта кету керек, қысқа мерзімді перспективада табыс әкелмейтін өтімді активтердің болуы қолайлы. Бұл банктің инвестициялық портфеліндегі өтімділіктің қолайлы деңгейін қамтамасыз ету үшін жасалады;

– нарықтың кеңеюі, клиенттік базаны ұлғайту және операциялардың санын көбейту, банк шығындарын азайту және т. б. сияқты негізгі инвестициялық объектілерден қажетті қосымша әсерлер алу.

Банктің инвестициялық қызметінен түсетін кірістер: төленген пайыздар, бағалы қағаздың құнының өсуі, банктің инвестицияларының тиімді жүзеге асырылуында, төленген комиссиясы құны банктің инвестициялық ұсынған қызметіне байланысты болады.

Инвестициялардың табыстылығы ең басты көрсеткіштерін айқындайтын және көрсететін инвестициялардың тиімділігінің нақты коммерциялық ұйым.

Инвестициялардың кірістілігі бірнеше басқа тәсілмен есептелетін жағдайлар болуы мүмкін.

Қазақстандағы құрылымдық қайта құрылыстың ерекшелігі мынада: біріншіден, ол жоспарлап бөлу жүйесі мен әлемдік нарықтан оқшаулану жағдайында пайда болған, терең деформациясынан, өңдеу салаларындағы өнімдердің төмен бәсекелестігінен, өндірістегі және айналымдағы монополизацияның жоғарғы деңгейінен қайғы көріп жүрген экономиканың құрылымын иеле-

неді. Екіншіден, бұндай жағдайларда нарықтық күштердің қозғалысы экономиканың тұтыну мінезімен, яғни инвестициялар мен қорланудың төменгі деңгейімен, сонымен қатар өңдеу өнеркәсібінің төмендеуі кезінде ресурстардың бастауыш энергия ұстаушылары мен шикізатты экспорттауда және өндірісте басымдылықпен сипатталатын зиян құрылымының қалыптасуына әкелу мүмкін [2]. Ол индустриалық дамыған мемлекеттер қатарында Қазақстанның өз жайғасын жоғалтуын көрсетуші еді. Үшіншіден, құрылымдық қайта құрылыс экономиканың жоғарғы қылмыс жағдайында көрініс табады, соның ішінде несиелік-қаржылық аясында. Бұл экономиканың жақсаруына кері әсер тигізу мүмкін, себебі қылмысқа ұшырағандардың көбі маңызды салалар.

Қазіргі кезде коммерциялық банктердің инвестициялық несиенің номиналды мөлшерлемесі 50-80% деңгейінде тұр, бірақ нақты көрсеткішінде ол қарсы мағынада [3].

Коммерциялық банктердің инвестициялық қорлар инвесторлардың ақшалай қаражатын жұмылдыру, оны қор атынан бағалы қағаздарға, банк шоттары мен салымдарға салу мақсатымен акциялар шығарады, мұнда осындай жұмсалыммен байланысты барлық тәуекелдік осындай жұмсалымды нарықтық бағалаудың өзгеруінен болатын барлық кіріс пен залал толық көлемде осы қордың иелерінің (акцияшылардың) есебіне жатқызылады.

Коммерциялық банктердің инвестициялық қорлар халықтың қаражатымен жұмыс істейді және акционерлік қоғам нысанында құрылады. Коммерциялық банктердің инвестициялық институттар бағалы қағаздар нарығындағы өзінің қызметін біліктілік талаптарына сай арнаулы лицензия алғаннан кейін делдал (қаржы делдалы), коммерциялық банктердің инвестициялық жобалауда кеңесші ретінде жүзеге асырылады. Әрбір коммерциялық банктердің инвестициялық жобалау институттың ең аз мөлшерде қажетті жарғылық қоры болуға тиіс.

Институт төлем төлеуге қабілетсіз деп жарияланған жағдайда онда істейтін мамандардың бәрі бағалы қағаздармен жасалатын операцияларды жүргізу құқығына берілген біліктілік аттестаттарынан өзінен-өзі айырылады және басқа кез келген коммерциялық банктердің инвестициялық жобалау институттағы осындай жұмысқа тек арнаулы аттестатты қайталап алғаннан кейін ғана кірісе алады [4].

Коммерциялық банктердің инвестициялық жобалау саясатты ғылыми тұрғыда негіздеу, инвестицияларды жоспарлау (болжау) практикасын жаңа шаруашылық тетікпен байланыстыру, ұзақ мерзімді жұмсалымның пайдаланылуын түбегейлі жақсарту, елдің әлеуметтік-экономикалық дамуын жеделдетудің бұдан былайғы шарттары ретіндегі ұзақ мерзімді жұмсалымның тиімділігін арттыру қажет.

Коммерциялық банктердің инвестициялық тәуекелділік – инвесторға ақшалай қаражаттың келетініне сенімсіздік немесе инвестициялардың сақталатынына сенімсіздік. Тәуекелдік дәрежесі талдамалы әдіспен – субъектінің беделіне, қаржы тұрақтылығына болжалды талдау жасаумен, бәсекелестердің болуымен, басқарушылар мен мамандардың кәсіпқойлығымен, т.б. айқындалады.

Нарықтық экономика жағдайында ең негізгі есептердің бірі бағалы қағаздар нарығын құру болып табылады, оның көмегімен ақша қаражатының қайта бөлінуі мен салалар арасында капиталдың ауысуы жүзеге асырылады.

Бағалы қағаздар бойынша операциялар – бұл қазақстандық коммерциялық банктердің қызметіндегі жаңа элемент болып табылады. Нарықты экономикаға өтуден бұрын мемлекетіміздің банктері мұндай операциялармен айналысқан жоқ.

Коммерциялық банктердің пайда болуы бағалы қағаздарды сату және сатып алуды жүзеге асыру үшін алғы шарт болды. Қазіргі кезде қаржы нарығы түрлі мерзімдегі операцияларды жүргізу үшін жеткілікті дамуда,

ол деген нарық аспаптарының мерзімді диверсификациясын еске алғанда. Қаржы нарығының бірнеше көрсеткіштері бар: ақша нарығы (кредиттік және депозиттік нарық), мемлекеттік бағалы қағаздар нарығы, жеке меншік бағалы қағаздар нарығы, валюталық нарық және акциялар нарығы. Бағалы қағаздар нарығының жұмысы мен ұйымдастыруында банктер ерекше орын алады. Бағалы қағаздар нарығы арнайы биржалардың қызмет аясы болып табылса да, бұл нарықта банктер маңызды рөл атқарады. Олар инвестор ретінде де, акцияларды, вексельдерді, облигацияларды, чектерді және т. б. сату және сатып алуда делдал ретінде де шығады. Бағалы қағаз – бұл іс қағазды шағарған заң тұлғаға қарасты, іс қағазды иеленушінің мүліктік құқығын куәландыратын іс қағаз болып табылады. Бағалы қағаздардың ерекшелігі болып оның айналымдылығы, өтімділігі және тәуекелділігі табылады [5].

Айналымдылық – бұл бағалы қағаздың нарықта ұсыныс пен сұранысты (сататылып және сатып алынып) шақыра алатын және кейбір кезде басқа тауарлардың айналымын жеңілдететін өзіндік төлеу аспабы ретінде шыға алатын қасиеті болып табылады.

Өтімділік – бұл нарықтық құнның кіші тербелуі және сату шығындары кезінде, бағалы қағаздың ұстаушысы үшін көп шығын әкелмей, оның тез арада сатылып және ақша құралына айнала алатын қасиеті.

Тәуекелділік – бұл бағалы қағаздарға инвестиция салу бойынша шығында қалу мүмкіндігі.

Сонымен, өзіне сәйкес ұйымдастырушылықты нарықты иеленетін ерекше тауар бағалы қағаз болып табылады.

Табыс алу мақсатында коммерциялық банктің инвестициялық қызметі екі бағыт бойынша жүргізіледі – бағалы қағаздарды сатып алу және нақты экономикаға салу.

Нарықтық экономика жағдайында ең

негізгі есептердің бірі бағалы қағаздар нарығын құру болып табылады, оның көмегімен ақша қаражатының қайта бөлінуі мен салалар арасында капиталдың ауысуы жүзеге асырылады.

Бағалы қағаздар бойынша операциялар – бұл қазақстандық коммерциялық банктердің қызметіндегі жаңа элемент болып табылады [6].

Нарықты экономикаға өтуден бұрын мемлекетіміздің банктері мұндай операциялармен айналысқан жоқ.

Банктік инвестициялар ағымын ынталандыру бойынша шаралар жүйесі келесілерді қамтуы керек:

- облыс әкімшілігімен неғұрлым маңызды және әлеуметтік маңызы зор жобаларды бөліп алу арқылы отандық және шетелдік инвестицияларды тартудың аймақтық бағдарламаларының жасалуы;
- инвестициялық жобалар деңгейін халықаралық стандарттарға жеткізу;
- бағдарламалардың үнемі орындалуына мониторинг жүргізу;
- бағдарламалармен кеңінен танысу және олардың жергілікті іскерлік айналамен орындалуы, бағдарламалардағы қателерді жою және олардың оңтайлы бағыттарын күшейту бойынша әсер ететін шараларды қабылдаумен шетел банктерімен бизнесмендерін таныстыру;
- отандық және шетел инвестицияларын ынталандыру мақсатында жыл сайын аймақтық конференциялар өткізу.

Қорыта айтқанда, Қазақстанның банктік инвестициялау болашағы мен оны жетілдіру жолдарын ынталандырудың мемлекеттік шаралары жергілікті және жоғарғы билік органдарының ынталандырушы шараларынан қалыптасады. Олардың өзара ықпал ету дәрежесі мемлекеттік банктік инвестициялаудың саясаттың тиімділігін анықтайды.

**Әдебиеттер**

1. Сейтқасымов Ғ.С., Исқақова З.Д., Исмайлова Р.А., Мақыш С.Б., Мусина Ә.Ә., Сембиева Л.М., Алина Г.Б., Баймағамбетова З.А., Джумабекова А.Т. Банк ісі: Оқулық. – Астана: Экономика, 2017. – 564 б.
2. Мақыш С.Б. Банк ісі: Оқулық. – Алматы: Экономика, 2012. – 346 б.
3. Исқақов Ұ.М., Бохаев Д.Т., Рузиева Ә.А. Қаржы нарығы және делдалдары: Оқулық. – Алматы: Экономика, 2012. – 288 б.
4. Алина Г.Б. Перспективы развития инвестиционной деятельности коммерческих банков в современных условиях. – Астана: КазУЭФМТ, 2010. – №1-2. – С. 56-62.
5. Нуришева Г.Т. Депозиттік операциялардың экономикалық мәні мен жіктелімі // АльПари. – 2009. – №1-2. – 118-120 б.
6. Ибраева А. О ситуации на финансовом рынке и об официальной ставке рефинансирования // Банки Казахстана. – 2008. – №7. – 4-7 б.

**Аннотация**

В этой статье определены возможности для коммерческих банков, такие как использование эффективных способов развития инвестиционных услуг. На сегодняшний день существует множество вопросов касательно инвестиционных услуг, предоставляемых банками второго уровня, а также необходимых мер для быстрого и качественного принятия решений. В этой связи, вопросы развития инвестиционных услуг в коммерческих банках страны активно обсуждаются учеными экономистами. Благодаря эффективности предоставления инвестиционных услуг коммерческими банками предполагается, что многие вопросы экономики будут быстро и качественно решены.

**Annotation**

This article identifies opportunities for commercial banks, such as using effective ways to develop investment services. Today, there are many issues facing second-tier banks, as well as measures that need to be quickly and accurately taken to find solutions. In this regard, I believe that the development of investment services in the country's commercial banks is relevant. In the end, many economists discuss these problems. Due to the effective use of the investment services of commercial banks, it is assumed that the economy will be able to quickly and accurately solve many problems.



УДК 347.73  
ГРНТИ: 06.73.55

*А.Д. Жусупов, д.ю.н., профессор  
КазУЭФМТ*

**СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ «БАНКОВСКАЯ ОПЕРАЦИЯ» И  
«БАНКОВСКАЯ СДЕЛКА»**

*В статье автор рассматривает понятия «банковские операции» и «банковские сделки». Сказанное свидетельствует о том, что эти понятия неравнозначны. Банковская операция*

отражает технологический процесс оказания банком банковской услуги клиентам, в то время как банковская сделка отображает наличие юридической связи между банком и клиентом, содержит права и обязанности. Банковские операции проводятся в рамках осуществления банками или финансовыми организациями предпринимательской деятельности, т. е. оказания банковских услуг. Правовая характеристика правил, определяющих осуществление банком операций, имеет ту особенность, что они могут составлять неотъемлемую часть договора между банком и клиентом при осуществлении той или иной операции.

**Ключевые слова:** банк, банковские операции, банковские сделки, кредитные организации, вкладчик, заемные операции, депозиты, эмиссия.

Закон РК «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» перечисляет операции, отнесенные к банковским, но не дает определение «банковские операции», оставляя открытым, к примеру, вопрос о соотношении понятий «банковские операции» и «банковская сделка» [1, с. 25].

М.М. Агарков, рассматривая термины «банковские операции» и «банковские сделки», как синонимы, указывал на три характерные для банковских операций особенности: 1) наличие специальных процессуальных правил для рассмотрения споров с участием кредитных учреждений; 2) распространение на банковские операции действия банковской тайны; 3) наличие специального источника правового регулирования банковских операций-оперативных правил самих банков [2, с. 51-52].

В настоящее время наличие, по меньшей мере, первого признака утратило свою актуальность [3, с. 26].

Большинство ученых-юристов рассматривают понятия «банковские операции» и «банковские сделки» как тождественные [4, с. 19]. Л.Г. Ефимова поначалу считала, что банковские операции включают в себя не только те или иные сделки, но и ряд фактических действий, связанных с их бухгалтерским оформлением [5, с. 32-34]. Однако впоследствии она пересмотрела свою точку зрения, определив банковские операции как «особую группу гражданско-правовых

сделок» [6, с.46-49]. Такой же позиции придерживаются Г.А. Тосунян, прямо указывающие на банковские операции как сделки [7, с. 205].

О.М. Олейник в понятие «банковские операции» включает «как правовое оформление и основание совершаемых действий (договоры или односторонние сделки), так и фактически совершаемые действия по реализации правоотношений, независимо от того, охватываются они договорами и сделками или предусмотрены нормативными актами» [8, с. 205].

Как видим, в данном случае понятие «банковская операция» оказывается несколько шире понятия «сделка».

Е.Б.Осипов обозначает довольно широкие границы понятию «банковские операции», относя к ним отдельные виды предпринимательской деятельности по оказанию услуг в сфере валютно-денежного обращения и финансов [9, с. 96].

Наиболее близкой нашей точке зрения представляется позиция А.Г. Братко, который отказывается рассматривать понятия «банковские операции» и «банковские сделки» как тождественные. По его мнению, банковская операция – это технология деятельности кредитной организации в связи с совершением сделки между кредитной организацией и ее клиентом, форма осуществления сделки между кредитной организацией и ее клиентом [10, с. 25-26].

Хотя употребление слова «технология»



в определении банковской операции представляется нам несколько неудачным [11, с. 15], тем не менее, в целом выбранный указанным автором подход выявления отличий между банковской операцией и банковской сделкой представляется нам верным [12, с. 27].

Но нельзя не согласиться с А.Г. Братко, конкретизирующим различия между банковской операцией и сделкой с участием кредитной организацией, в частности, следующим образом:

- во-первых, операции осуществляет только одна сторона – кредитная организация, а сделку совершают обе стороны;
- во-вторых, требование о наличии соответствующей лицензии относится только к кредитной организации;
- в-третьих, банковские операции регулируются с использованием императивного метода, а сделки – диспозитивного;
- в-четвертых, банковские операции составляют предмет правового регулирования для публичного права, а сделки – преимущественно для частного [10, с. 26-27].

Действительно, совершение банком заемной операции включает в себя ряд фактических действий [11] связанных с предоставлением заемщику кредита в денежной форме на определенных условиях: открытие ссудного счета заемщику, зачисление денег на банковский счет, заключение договора банковского займа, осуществление соответствующих бухгалтерских проводок, формирование кредитного досье. Закон обозначает в качестве банковской заемной операции именно предоставление кредитов в денежной форме, делая, как нам представляется, акцент на технологический аспект реализации взаимоотношений между сторонами. Но отношения между банком и клиентом облекаются в юридическую форму лишь заключением соответствующей сделки (договора) – договора банковского займа.

Совершение банковской операции по приему депозитов, открытию и ведению

банковских счетов юридических лиц включает в себя действия банка по приему от клиента документа с образцами подписей и оттиска печати, присвоению индивидуального идентификационного кода, заключению договора банковского счета, хранение в установленном законодательством порядке документов клиента (на практике именуется «досье»).

Совершение нескольких банковских операций может охватываться одной сделкой. Так, если клиент изымает наличные деньги со своего банковского счета, то в рамках заключенного договора банковского счета банк совершает две операции: 1) открытие и ведение банковских счетов и 2) выдача наличных денег.

И наоборот, совершение нескольких сделок может охватываться в рамках одной банковской операции. Например, банковская операция по открытию и ведению банковских счетов клиентов может совершаться в рамках заключенных договоров между банком и клиентом: договора банковского счета и договора об использовании чеков.

Все сказанное свидетельствует о том, что понятия «банковская операция» и «банковская сделка» неравнозначны. Банковская операция отражает технологический процесс оказания банком банковской услуги клиентам, в то время как банковская сделка отображает наличие юридической связи между банком и клиентом, содержит права и обязанности сторон и прочие юридически оформленные отношения между ними [12, с. 27].

Сама по себе банковская операция не порождает прав и обязанностей у сторон; напротив, заключение банковской сделки является основанием для начала всего технологического процесса, связанного с оказанием банковской услуги. В этом проявляется тесная связь между банковской операцией и банковской сделкой.

Действия, входящие в содержание бан-

ковской операции, совершает банк. Требования банковского законодательства по надлежащему совершению банковской операции обязательны не для клиента, а для банка. Отсюда следует важный практический вывод. Нарушение технологии совершения банковской сделки влечет за собой юридическую ответственность именно для банка, но не для клиента. Банк является субъектом правонарушения в случае совершения банковской операции с нарушениями законодательства. В отношении банка могут быть применены меры банковско-правовой или административно-правовой ответственности. Причем и это является самым важным нарушением банком порядка совершения банковской операции не должно влечь за собой признание банковской сделки, совершенной в рамках осуществления банковской операции, недействительной [9, с. 96].

Например, проведение банком банковской операции без соответствующего отражения в бухгалтерском учете влечет, несомненно, административную ответственность банка, но не влечет за собой автоматического признания соответствующей банковской сделки недействительной (если только не будут установлены иные основания недействительности сделки).

Открытие банком банковского счета юридическому лицу без документа с образцами подписей и оттиска печати представляет собой нарушение установленного порядка совершения банковской операции и влечет административную ответственность банка, но не будет являться основанием для признания недействительным договора банковского счета, заключенного между банком и клиентом при открытии банковского счета.

Признание банковской операции равнозначной банковской сделке, напротив, ставило бы под угрозу действительность банковской сделки, совершаемой в связи с осуществлением банковской операции.

Поэтому представляется важным разграничение между банковской операцией и банковской сделкой; банковскую операцию не следует рассматривать как особую разновидность банковской сделки, данные понятия не являются тождественными.

В юридической литературе отмечались следующие свойства банковских операций: длящийся характер, т. е. осуществляются постоянно без временного, как правило, ограничения; участники правоотношений (субъекты операций) находятся в неравном юридическом положении; доверительный характер банковских операций; стандартные формы банковских операций; единообразие правового регулирования банковских операций в различных странах, являющееся результатом разнообразных методов унификации права, регламентирующего кредитные и расчетные отношения. Однако далеко не со всем перечисленным можно согласиться. В частности, неравенство банка и клиента в период конкуренции в банковской сфере в настоящее время если не полностью отсутствует, то, по крайней мере, не столь очевидно.

Для банковских операций характерно следующее:

– Банковские операции – это действия банка, связанные с оказанием банковских услуг клиентам [3, с. 30]. Данные действия имеют определенную последовательность, которая устанавливается банковским законодательством либо внутренними правилами банка [3, с. 31].

– Осуществление банковских операций подлежит лицензированию. Лицензиарами на выдачу лицензий на осуществление банковских операций являются Национальный банк Республики Казахстан (в зависимости от вида лицензируемой деятельности и от того, кто является лицензиатом – банк или организация, осуществляющая отдельные виды банковских операций).

Не подлежит лицензированию осуществление указанных в законе банковских

операций Национальным Банком Республики Казахстан, Банком Развития Казахстана и даже некоторыми коммерческими организациями (например, кредитными товариществами), поскольку право на осуществление таких операций предоставлено им в силу прямого указания в законе.

Требование о необходимости получения лицензии распространяется и на банки. Самого факта государственной регистрации юридического лица в качестве банка еще не достаточно для осуществления банком банковских операций. Банк также обязан получить соответствующую лицензию.

– Субъектами, обладающими правом осуществлять банковские операции, являются, в первую очередь, банки, но не только. Другие юридические лица – коммерческие организации при соблюдении установленных законодательством требований так же имеют возможность получить лицензию и, следовательно, осуществлять отдельные виды банковских операций.

Таким образом, будет ошибочным мнение о том, что банковские операции вправе осуществлять только организации, зарегистрированные именно в качестве банков.

– Объектом банковских операций выступают деньги и иные финансовые инструменты (ценные бумаги, векселя, чеки и др.)

– Банковские операции проводятся в рамках осуществления банками или финансовыми организациями предпринимательской деятельности, т. е. оказания банковских услуг. Их осуществление должно быть всегда возмездным для клиентов. Это вытекает из статуса банков, как коммерческих организаций, и самого назначения банка, как финансового института.

Банковские операции – это совокупность последовательных действий по оказанию банковских услуг банками и иными организациями на основании лицензии на осуществление банковских операций либо без лицензии в силу прямого дозволения закона [3, с. 32].

Нетрудно заметить, что в ст. 30 Закона РК «О банках» (в пунктах 2 и 11) перечисляются разные группы операций. В чем же разница между ними?

Операции, перечисленные в пункте 2 статьи 30 Закона РК «О банках», являются банковскими операциями; те же операции, которые указаны в пункте 11 статьи 30, относятся к иным операциям, совершаемым банками. К последним законодатель отнес:

1) покупку, прием в залог, учет, хранение и продажу аффинированных драгоценных металлов (золота, серебра, платины, металлов платиновой группы) в слитках, монет из драгоценных металлов;

2) покупку, прием в залог, учет, хранение и продажу ювелирных изделий, содержащих драгоценные металлы и драгоценные камни;

3) операции с векселями: принятие векселей на инкассо, предоставление услуг по оплате векселя плательщиком, а также оплата домицилированных векселей, акцепт векселей в порядке посредничества;

4) осуществление лизинговой деятельности;

5) выпуск собственных ценных бумаг (за исключением акций);

6) факторинговые операции: приобретение прав требования платежа с покупателя товаров (работ, услуг) с принятием риска неплатежа;

7) форфейтинговые операции (форфетирование): оплату долгового обязательства покупателя товаров (работ, услуг) путем покупки векселя без оборота на продавца;

8) доверительные операции: управление деньгами, правами требования по ипотечным займам и аффинированными драгоценными металлами в интересах и по поручению доверителя;

9) сейфовые операции: услуги по хранению ценных бумаг, выпущенных в документарной форме, документов и ценностей клиентов, включая сдачу в аренду сейфовых ящиков, шкафов и помещений.

От того, к какой группе относится та или иная операция, зависит вопрос о необходимости лицензирования. Для банков лицензия необходима для осуществления как банковских, так и иных операций [3, с. 33].

Совершение же операций, отнесенных к категории «иных операций», для лиц, не являющихся банками, не требует лицензии.

Организация обменных операций с иностранной валютой является банковской операцией, поскольку указана в п. 2 ст. 30 Закона РК «О банках». Получение лицензии для осуществления обменных операций необходимо в равной степени, как для банка, так и для небанка, предположим, ТОО.

Осуществление лизинговой деятельности отнесено к иным операциям, которые вправе осуществлять банки (п. 11 ст. 30 Закона «О банках»). Это означает, что банк, который намеревается осуществлять лизинговую деятельность, должен получить соответствующую лицензию. Однако любая другая организация вправе осуществлять лизинговую деятельность и без получения лицензии.

Иные операции, которые банки вправе осуществлять, очень тесно связаны с деятельностью, имеющей своим объектом деньги и другие финансовые инструменты. Законодатель не отнес их к категории банковских в виду распространенности в деятельности других субъектов – небанков, не считая необходимым вводить режим лицензирования для всех, кто намерен осуществлять подобного рода операции.

Наиболее распространенной и удобной классификацией банковских и иных операций является их классификация, предложенная в свое время М.М. Агарковым. В ее основе лежит функциональный критерий деятельности любого банка, он выделял три основные функции банка: 1) образование средств; 2) предоставление кредита и 3) содействие платежному обороту. «Каждая из этих функций, – писал он осуществляется при помощи определенных опера-

ций, которые и могут быть разбиты на соответствующие группы. Кроме того, банки совершают операции, которые не имеют целью осуществление какой-либо из этих функций. Они должны образовать особую группу (четвертую)...» [2, с. 52].

Используя предложенный М.М. Агарковым критерий и терминологию, выделим следующие группы банковских и иных операций:

Первая группа – пассивные операции, посредством совершения которых банк привлекает деньги клиентов. В обязательствах, опосредуемых через пассивные операции, банк выступает должником (банк имеет обязательство перед вкладчиком вернуть деньги с уплатой вознаграждения, вкладчик выступает, таким образом, кредитором). К ним относятся, в частности, прием депозитов физических и юридических лиц, эмиссия собственных ценных бумаг.

Вторая группа – активные операции, с помощью которых банк осуществляет размещение от собственного имени привлеченного капитала. В обязательствах, опосредуемых через активные операции, банк выступает кредитором (например, предоставив банковский заем, банк вправе требовать его возврата от заемщика – должника). К активным операциям, в частности, относятся: заемные, учетные, факторинговые, форфейтинговые операции.

Третья группа – операции, содействующие платежам и расчетам. К ним относятся: открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц, открытие и ведение корреспондентских счетов банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, открытие и ведение металлических счетов физических и юридических лиц, переводные операции и др.

Четвертая группа – прочие операции, не вошедшие ни в одну из вышеназванных трех групп. К ним можно отнести покупку, прием в залог, учет, хранение и продажу

аффинированных драгоценных металлов (золота, серебра, платины, металлов платиновой группы) в слитках, монет из драгоценных металлов; покупку, прием в залог, учет, хранение и продажу ювелирных изделий, содержащих драгоценные металлы и драгоценные камни [3, с. 34].

Одновременное наличие операций вышеуказанных групп (за исключением последней, четвертой) и составляет суть банковской деятельности.

Необходимым условием осуществления банками банковских операций является наличие правил, определяющих общие условия проведения банковских операций, и внутренних правил [3, с. 38].

Правила об общих условиях проведения банковских операций утверждаются советом директоров банка. В них указываются: предельные суммы и сроки принимаемых депозитов и предоставляемых кредитов; величины ставок вознаграждения по депозитам и кредитам; условия выплаты вознаграждения по депозитам и кредитам; требования к принимаемому банком обеспечению; ставки и тарифы на проведение банковских операций; права и обязанности банка и его клиентов, их ответственность; иные условия, требования и ограничения, которые совет директоров банка сочтет необходимым включить в общие условия проведения банковских операций.

Общие условия проведения банковских операций представляют собой документ, в котором отражены основные параметры проведения банковских операций данным банком. Каждый банк самостоятельно определяет их в зависимости от текущего состояния рынка банковских услуг.

С правовой точки зрения общие условия проведения банковских операций представляют собой локальный акт банка, содержание которого не должно противоречить законодательству. Какого-либо согласования или регистрации в Национальном банке данный документ не требует. Оче-

видно, что основное назначение этого документа состоит в предоставлении возможности клиентам ознакомиться с условиями банковских услуг, предлагаемых конкретным банком. Правовая характеристика правил, определяющих осуществление банком операций, имеет ту особенность, что они могут составлять неотъемлемую часть договора между банком и клиентом при осуществлении той или иной операции. Правила могут рассматриваться как условия договора между банком и его клиентом, если: они относятся именно к конкретному виду операций (естественно, что условия выплаты вознаграждения по депозитам не могут применяться к другим видам операций по привлечению банком капитала, например, к межбанковскому кредиту); между сторонами достигнуто соглашение о применении правил разумеется, что банк должен предоставить клиенту возможность ознакомиться с ними. Например, при отсутствии в тексте договора банковского вклада условия выплаты вознаграждения (интереса) по депозиту, при наличии вышеуказанных обстоятельств допустимо руководствоваться в этой части правилами об общих условиях проведения операций [3, с. 39].

Общие условия проведения операций являются открытой информацией и не могут быть предметом коммерческой или банковской тайны (за исключением случаев, когда речь идет об условиях проведения конкретной операции, относящейся в силу закона либо банком в установленном порядке к категории коммерческой тайны).

Банки обязаны по первому требованию клиента предоставлять правила об общих условиях проведения операций и не вправе отказать клиенту в предоставлении информации о возможных рисках, связанных с проведением операции.

Таким образом, правила банков имеют преимущественно информативное значение, т. е. их наличие предназначено для ознакомления клиентов банка с условиями

проведения операций. Регулятивное значение в отношениях между банком и его клиентом проявляется только в том случае, если в договоре имеется соответствующая ссылка на правила [3, с. 40].

Внутренние правила банка должны определять:

- а) структуру, задачи, функции и полномочия подразделений банка;
- б) структуру, задачи, функции и полномочия службы внутреннего аудита, кредитного комитета и других постоянно действующих органов;
- в) права и обязанности руководителей структурных подразделений;
- г) полномочия должностных лиц и работников банка при осуществлении ими сделок от его имени и за его счет.

Немаловажным на практике является вопрос о легитимности сделок или их части в случае противоречия правилам проведения операций. Предположим, условиями конкретного договора банковского вклада предусмотрены ставки вознаграждения выше предельной величины, установленной общими условиями проведения операций банка. Повлияет ли это обстоятельство на

действительность сделки, будет ли это иметь какие-либо иные неблагоприятные гражданско-правовые последствия?

На мой взгляд, заключение банка с клиентом договора на условиях, противоречащих правилам об общих условиях проведения операций, не должно влиять на легитимность сделки, поскольку эти правила, с одной стороны, предназначены для ознакомления клиентов с основными условиями проводимых банком операций и, с другой стороны, являются собой документ внутреннего характера (исключение составляют случаи, когда правила признаются сторонами условиями договора). Отношения банка с клиентом – это внешние отношения. Клиент должен быть освобожден от обязанности знать все тонкости внутренних банковских правил и процедур. Несоблюдение банком правил может стать объектом внимания со стороны Комитета по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка РК и повлечь предусмотренную банковским законодательством ответственность, но только это не должно касаться отношений банка с клиентом.

### Литература

1. Жусупов А.Д. Банковское право Республики Казахстан: Учебн. пособие. – Астана: 2011. – С. 25.
2. Агарков М.М. Основы банковского права. Учение о ценных бумагах. – М., 1994. – С. 50-51,52.
3. Абжанов Д.К. Банковское право Республики Казахстан. Общая часть: Учебн. пособие. - Алматы: Жеті жарғы, 2007. – С. 26.
4. Шерстобитов А.Е. Правовое положение банков и иных кредитных организаций / А.Е. Шерстобитов. Правовое регулирование банковской деятельности. – М.: Юринфор, 1997. – С. 19.
5. Ефимова Л.Г. Банковское право: Учебн.-практ. пособие. – М., 1994. – С. 32-34.
6. Ефимова Л.Г. Банковские сделки: право и практика. – М., 2001. – С. 46-49.
7. Тосунян Г.А., Викулин А.Ю., Экмальян А.М. Банковское право РФ. Общая часть. – М., 1999. – С. 205.
8. Тосунян Г.А., Викулин А.Ю., Экмальян А.М. Банковское право РФ. Общая часть. – М., 1999. – С. 205.
9. Осипов Е.Б. Правовая природа банковских договоров. – Алматы, 1997. – С. 96.

10. Братко А.Г. Банковское право: Курс лекций. – М., 2006. – С. 25-26.
11. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: ООО «ИТИ Технологии», 2006. – С. 797.
12. Абжанов Д.К. Банковское право Республики Казахстан. Общая часть: Учебн. пособие. – Алматы: Жеті жарғы, 2007. – 640 с.
13. Осипов Е.Б. Правовая природа банковских договоров. – Алматы, 2007. – С. 93-94.

#### Аңдатпа

Жоғарыда келтірілген мақалада жазушы банктік операциялар түсінігі туралы сұрақ көтереді, банктік операциялар және банқтық келісімдер түсініктердің арасындағы байланыстар туралы және әр түрлі заңгер ғалымдардың пікірлерін келтіреді. Сондықтан банктік операциялар және банктік келісімдер түсініктердің арасындағы айырмашылықты түсіну, банктік операцияны банктік келісімнің ерекше түрі ретінде қарастыруға болмайды, бұл екі түсінік бірдей емес.

#### Annotation

The author raises the issue of the definition of «banking» and the relationship between the concepts of «banking» and «banking transaction», and provides a variety of view of academic lawyers. Therefore, it is important to distinguish between banking operations and banking transactions; banking operations should not be seen as a special kind of bank transactions, these concepts are not identical.



УДК 336.71  
ГРНТИ 06.73.55:  
JEL: G 21

*Т.Н. Зверькова, к.э.н., доцент  
кафедры «Банковское дело и страхование»  
Оренбургский государственный университет, Россия*

#### **НОВЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ СОВРЕМЕННОГО РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКА**

*В настоящее время региональные банки переживают сложный этап перехода на цифровые технологии. Отсутствие в региональных банках высокопрофессиональных специалистов и значительного опыта выстраивания современных внутренних ИТ-систем не позволяет банкам переходить на принципиально новые методы обработки, хранения и передачи информации, что в конечном счете сказывается на обслуживании клиентов. Банки теряют свою клиентоориентированность. Цифровая трансформация подрывает устойчивость банковской системы и ставит традиционных игроков перед необходимостью радикальных реформ. Цифровизация позволяет банкамкратно сократить затраты и существенно ускорить вывод новых продуктов на рынок, что приводит к повышению лояльности клиентов и увеличению частоты взаимодействия с ними, а также к росту доходности клиентской базы.*

*Региональные банки, сумевшие эффективно сформировать партнерские отношения с компаниями финтеха и компаниями, имеющими передовые компетенции в сфере анализа*

*больших данных, смогут повысить свою клиентоориентированность, защитив и даже улучшив свои рыночные позиции.*

**Ключевые слова:** банк; клиентоориентированность; цифровые технологии, финтех, банковские продукты.

Анализ сложившейся ситуации на банковском рынке показывает, что региональные банки вкладывают недостаточно средств в поддержание клиентоориентированности. Устаревшие формы взаимодействия с клиентами имеют избыточные либо неэффективные результаты, повышают стоимость функционирования ряда процессов и систем. Исследование показывает, что работа крупных банков по цифровизации ключевых процессов позволяет не только сократить стоимость банковских процессов, но и обеспечить клиентоориентированность и лояльность клиентов.

В процессе исследования использовались метод экспертных оценок и обобщения.

Исследование показывает, что в настоящее время у региональных банков отсутствуют финансовые ресурсы и технологические возможности по цифровизации процессов. Региональные банки могут только принимать за основу стратегию сотрудничества.

**Выводы.** Региональным банкам следует не слепо придерживаться всех направлений развития цифровизации процессов, а сосредоточиться на совершенствовании и персонализации клиентского сервиса, на обеспечении клиентов продуманными индивидуальными решениями и рекомендациями с использованием различных каналов взаимодействия направленными на клиентоориентированность.

Происходящие тенденции и появление новых цифровых технологий и моделей потребления «на глазах» разрушают сло-

жившиеся представления (традиционную модель) о розничной банковской деятельности, об отношении к клиенту.

Анализ существующей литературы, посвященной вопросам клиентоориентированности и цифровизации показывает практически единение подходов о их роли и значимости в банковском деле. Вопросам развития клиентоориентированности в банках посвящено очень большое количество литературы. На наш взгляд наиболее глубоко эта проблема изучена в работах Ефремовой М.В., Чкаловой О.В. [1], Мамонтова А. [2], Алеевой А. [3], Моториной С. [5], Тютюнника А., Ткаченко Л. [10], Зайцева О. [11]. Среди зарубежных авторов необходимо выделить работы Дж.Синки, Дёрига Ханса-Ульриха [7], Бретта Кинга, Криса Скиннера. Данной проблематикой занимался и автор данной статьи в ряде своих исследований<sup>1</sup>.

В настоящее время средние и малые банковские учреждения, особенно в регионах, переживают значительные трудности, они уже не в состоянии защитить свои позиции, дистрибуционную сеть, либо модель продажи банковских продуктов, когда появляется новая или усовершенствованная технология, происходит значительный сдвиг в поведении потребителей [2].

Их политика носит догоняющий характер копирования быстроустареваящих технологий банков-лидеров.

Важно учитывать, что в сознании потребителя и производителя произошел серьезный сдвиг. Если предыдущие 10 лет

<sup>1</sup> Зверькова Т.Н. Региональные банки в системе финансового посредничества: Монография / Т.Н. Зверькова. – Оренбург: Издательство «ООО «Агентство Пресса», 2014. – 262 с.



компании боролись за качество продукции, то сейчас качество практически сравнялось, и на сцену выходят несколько иные параметры. Борьба за клиента только посредством качества продукции стало уже практически невозможно [3].

В этих условиях банки все больше начинают говорить о клиентоориентированности своего бизнеса. «Клиентоориентированность» – понятие несколько избитое. Но как это ни парадоксально, несмотря на обилие информации в Интернете на данную тему, единое определение этого понятия отсутствует. Распространенным является подход, что клиентоориентированность – это ориентация на клиента с целью лучше понять его потребности и удовлетворить их. Здесь речь идет о бизнесе, а не о благотворительности, поэтому ее целью должна быть прибыль. Клиентоориентированность – это способность кредитной организации извлекать дополнительную прибыль за счет глубокого понимания и эффективного удовлетворения потребностей клиентов [3].

Таким образом, в клиентоориентированность закладывается удовлетворенность клиента как мера, в которой кредитному учреждению удается соответствовать его ожиданиям. В действительности же это не всегда выражается в виде положительных поведенческих изменений. Например, клиент не будет сильно счастлив, если пропадет необходимость стоять в очереди в ожидании обслуживания – это лишь делает его менее недовольным.

Банки проделали огромную работу по устранению условий, вызывающих недовольство, однако разработанные ими для этого стратегии не могут осчастливить клиентов. На протяжении длительного времени разрабатывались способы снижения времени ожидания в отделениях, что, несомненно, повысило степень удовлетворенности потребителей. Но к удовольствию от общения с банками их может подвинуть

лишь переживание положительных эмоций, устранение беспокойства по поводу собственных средств. Если бы стояние в очереди помогало бы меньше волноваться о своих деньгах, то посетители отделений охотно жертвовали бы своим временем. Некоторые банки уже делают шаги в данном направлении, давая потребителям возможность почувствовать себя в отделении, как дома, почитать специальную литературу, получить квалифицированные консультации по финансовым проблемам [4].

Неумение банком выстроить диалог с клиентом может дорого обойтись региональной кредитной организации. Если раньше довольный потребитель мог привести пять новых клиентов, то сейчас в век Интернета он приведет 5000. Столько же можно потерять из-за одного недовольного клиента. Ставить интересы клиента в центр своего видения – значит отдавать предпочтение долгосрочной стабильности, а не сиюминутной выгоде [5].

В условиях санкций у банков наступили не лучшие времена для повышения уровня лояльности или удовлетворенности клиентов, учитывая сложившееся экономическое состояние и раздраженность в отношении общественности к банкам, обвиняемых в кризисе финансовой отрасли.

Как указывает Х-У. Дериг, многие банки выказывают рвение в создании всяческих благ клиентам – истинных или мнимых, а также новых благ, за которые нужно платить. К тому же поставщики финансовых услуг участвуют в острой ценовой конкуренции. Банкиры, которые постоянно заняты расчетами, испытывают особое искушение повлиять на решение клиента при помощи абсолютных или относительных показателей, или цен, выдвигая эти данные в качестве решающего аргумента. Деньги, как абстрактное «сырье» банкиров, не могут обойтись без счета и установления цен [7].

Тем не менее, если в результате всех мероприятий банк не получает дополни-

тельной прибыли или конкурентного преимущества, то понесенные затраты неоправданны, более того, вредны для бизнеса, так как отвлекают ресурсы от других задач. Конечно, кредитная организация может поставить для себя цель удовлетворить все потребности своих клиентов, но для большинства руководителей она неактуальна [6].

Важнейшей проблемой малых региональных банков в работе с клиентами можно назвать распространение на рынке инновационных технологических решений, разработанных компаниями финансово-технического сектора. У региональных банков пока не получается эффективно сформировать партнерские отношения с наиболее перспективными компаниями финтех-сектора и компаниями, имеющими передовые компетенции в сфере анализа больших данных, которые позволили бы повысить конкурентоспособность банков.

Как отмечается в исследовании McKinsey, цифровая революция подрывает устои банковской системы и ставит традиционных игроков перед необходимостью радикальных реформ. Большинство российских банков в той или иной мере уже запустили процессы цифровых преобразований, однако у них разные шансы на успех: крупные банки используют преимущества своего масштаба и солидных бюджетов на ИТ; для небольших банков дорогостоящая цифровизация имеет далекий горизонт окупаемости и создает большую нагрузку на их финансовый результат в краткосрочной перспективе [8].

У региональных банков сейчас складываются благоприятные условия для цифровой трансформации финансовой отрасли. Массовый переход российских клиентов на использование дистанционных каналов обслуживания – отличный шанс для малых банков предложить им новые технологии и современные цифровые продукты. Успех здесь зависит в первую очередь от самих кредитных организаций –

амбициозности поставленных целей, наличия необходимых ресурсов для их достижения, эффективности усилий по формированию корпоративной культуры, способствующей быстрому проведению преобразований [8].

В практике существует множество подходов к внедрению клиентоориентированности в деятельность кредитной организации. Применяя подходы, предложенные Моториной С. [5] и McKinsey [8], выделим наиболее приемлемые из них:

– клиентоориентированность как бренд. Бренд кредитной организации – это то, как ее воспринимает внешний мир, в первую очередь клиенты. Необходимо, во-первых, иметь понимание, с чем ассоциируется кредитная организация на данный момент, как потребители оценивают степень клиентоориентированности. Нужно спроектировать целевое состояние бренда банка, как бы мы хотели, чтобы кредитную организацию воспринимали;

– клиентоориентированность как ценность. Чтобы клиентоориентированность закрепились в восприятии внешнего мира, она должна стать внутренней ценностью кредитной организации. Если рассматривать клиентоориентированность как ценность, то необходимо иметь критерии ее оценки. Важно при рассмотрении вопроса о новых потребностях современных клиентов учитывать, что успешными банками в нынешних реалиях могут стать только те из них, которые выведут потребности клиентов на первый план. Прибыль, получаемая благодаря реализации клиентоориентированного подхода, становится своего рода побочным продуктом качественного обслуживания потребителей, их удовлетворенности предоставляемым сервисом;

– сквозная цифровизация ключевых процессов в традиционном банке, будь то продажи новых продуктов или сервисное обслуживание в отделениях, позволяет сократить их стоимость на 40-60%. Клиент-

ский опыт также улучшается за счет сокращения времени, необходимого для получения продукта или услуги, количества документов и контактов клиента с банком. Цифровые технологии повышают скорость и удобство оказания финансовых услуг, что способствует укреплению отношений банков со своими клиентами и партнерами<sup>2</sup> [8].

Подытоживая вышесказанное, считаем, что в основу целеполагания клиентоориентированной стратегии регионального банка можно положить следующие подходы:

– выстраивание банковских бизнес-процессов и дистрибуции с учетом принципа понимания реальных клиентских запросов и приоритетов;

– разработка и внедрение стратегии максимизации прибыльности банка за счет создания условий, когда клиент желает приобрести банковский продукт, а также рекомендует своему кругу общения последовать его примеру;

– создание условий для удержания каждого клиента максимально долго на взаимовыгодных условиях;

– «предугадывание» желаний клиента и постоянная готовность сделать шаг на встречу;

– создание клиентской иерархии в системе ценностей банка. Клиент не должен стоять на самом вершине иерархии корпоративных ценностей, но он и не должен замыкать их список, его место в центре;

– внедрение не только в сознание сотрудников клиентоориентированной идеологии, но и создание реальной мотивации персонала, установления прозрачных и понятных материальных стимулов, направленных на создание условий, когда сотруднику быть клиентоориентированным выгодно;

– пойти на риск масштабных финансовых вложений в цифровые реформы или

бездействовать в ожидании вероятного поглощения или ухода с рынка;

– выстраивание партнерства с финтех-компаниями.

Региональными банками в основу клиентоориентированности, помимо увеличения количества продаж банковских продуктов и услуг на одного клиента и лучшего удержания более выгодных клиентов, должны закладываться цели достижения, как экономической эффективности, так и социальной составляющей, т. к. именно образ регионального банка, нацеленного на развитие региона, может оказывать значительное влияние на достижение кредитной организацией своих целей.

Региональным банкам необходимо успеть уцепиться за мейнстрим – клиентоориентированность, самообслуживание и сервисы каналов удаленного доступа, альтернативные дистрибуционные каналы, качество и нишевость банковских продуктов. Клиент должен стать «центром вселенной», только лояльный и удовлетворенный качеством обслуживания клиент может обеспечить «завтрашнюю» прибыль. Таким образом, только банк, ориентированный на постоянного клиента может обеспечить себе сильные позиции в конкурентной борьбе.

На наш взгляд, для банков, отправным пунктом разработки стандартизированных и комплексных, инновационных банковских продуктов и оптимизации процесса обслуживания должен стать клиентоориентированный подход. Важно отметить, что дополнительно к принципу «знай своего клиента», стратегия создания стандартизированных и комплексных продуктов должна быть направлена на разработку продуктов с учетом специфики потребностей конкретного клиента. Банки должны доско-

<sup>2</sup> Согласно исследованию McKinsey, проведенному во Франции, розничные банки, активно развивающие дистанционные каналы обслуживания, смогли опередить традиционные кредитные учреждения по индексу потребительской лояльности Net Promoter Score в среднем на 15-60 п.п.

нально знать специфику отрасли, масштабы бизнеса, период работы и стратегию развития клиента на рынке, его бизнес – потенциал, характер (источники, регулярность, величину) денежных потоков и пр.

Стандартизованность и комплексность продуктов банков должна базироваться на установлении устойчивых, стабильных доверительных отношений с клиентами, которым соответствуют комплексные возобновляемые продукты. Как мы отмечали выше, комплексные продукты должны удовлетворять общую потребность заемщика в привлечении ресурсов. Так, искусственная множественность объектов кредитования (до 100 программ) создает только искусственное дробление платежного оборота заемщиков и снижает гибкость кредитных продуктов.

Банки должны научиться активно взаи-

модействовать с технологическими компаниями в рамках совместной разработки и внедрения инновационных решений, аутсорсинга инноваций или других форм сотрудничества. Как отмечают специалисты McKinsey, банки, которые не могут позволить себе модернизацию собственной ИТ-системы, могут воспользоваться услугами компаний, предоставляющих технологические решения в формате аутсорсинга – от облачных услуг по хранению и обработке данных до применения передовых аналитических методов для анализа больших данных [8]. Стратегическими партнерами банков должны стать и агрегаторы пользовательской информации (например, социальные сети и операторы связи), предоставляющие доступ к внешним данным о клиентах с целью повышения клиентоориентированности.

### Литература

1. Ефремова М.В., Чкалова О.В. Обобщение и систематизация подходов к определению понятия «клиентоориентированность» // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2016. – №2(42). – С. 17-24 .
2. Мамонтов А. Прогресс против традиций // Банковская практика за рубежом. – 2011. – №8. – С. 18-23.
3. Алеева А. Развитие клиентоориентированности у сервисного персонала // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2011. – №14.
4. Мамонтов А. Банковский сервис. Простота, индивидуальность, ответственность // Банковская практика за рубежом. – 2011. – №8.
5. Моторина С. Клиентоориентированность должна стать ДНК, корпоративной религией компании // Управление персоналом. – 2012. – №11.
6. Мамонтов А. Пусть все уйдут счастливыми // Банковская практика за рубежом. – 2011. – №8. – С. 30-35.
7. Дёриг Ханс-Ульрих. Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века: Пер. с нем. – М.: МО, 1999. – 384 с.
8. Аптекман А., Калабин В., Клинцов В., Кузнецова Е., Кулагин В., Ясеновец И. Цифровая Россия: новая реальность. Исследование McKinsey. – Июль 2017 г.
9. Мамонтов А. Новые принципы сотрудничества // Банковская практика за рубежом. – 2011. – №5. – С. 28-33.
10. Тютюнник А.В., Ткаченко Л.В. Что нам стоит клиентоориентированный банк построить? // Банковский ритейл. – 2011. – №4.
11. Зайцев О. Основные тенденции развития розничного банкинга // Практика за рубежом. – 2011. – №12.

**Аңдатпа**

Қазіргі уақытта аймақтық банктер цифрлық технологияға көшудің қиын кезеңін өтуде. Аймақтық банктерде жоғары кәсіби мамандардың болмауы және заманауи IT-жүйелерін құру бойынша айтарлықтай тәжірибе банктерге өңдеуге, сақтауға және таратуға түбегейлі жаңа әдістерді ауыстыруға мүмкіндік бермейді, бұл түпкілікті тұтынушыларға қызмет көрсетуге әсер етеді. Банктер клиенттердің назарын жоғалтады. Сандық трансформация банк жүйесінің негіздерін бұзып, дәстүрлі ойыншыларға түбегейлі реформалар жүргізу қажет. Цифрлау банктерге бірнеше рет шығындарды азайтуға мүмкіндік береді және нарықта жаңа өнімдерді іске қосуды едәуір жеделдетеді, бұл клиенттердің адалдықты арттыруға және олармен өзара әрекеттесу жиілігін арттыруға, сондай-ақ клиенттер базасының кірістілігін арттыруға алып келеді.

Үлкен деректерді талдау саласындағы алдыңғы қатарлы құзыреттілікке ие қаржы компанияларымен және компаниялармен серіктестік қарым-қатынасты тиімді басқаруға қол жеткізген аймақтық банктер клиенттердің нарыққа деген көзқарасын қорғауға және тіпті жақсарта отырып, олардың назарын арттыра алады.

**Annotation**

Currently, regional banks are going through a difficult phase of transition to digital technology. The lack of highly professional specialists in regional banks and considerable experience in building modern internal IT systems does not allow banks to switch to fundamentally new methods of processing, storing and transmitting information, which ultimately affects customer service. Banks are losing their customer focus. Digital transformation is undermining the foundations of the banking system and confronting traditional players with the need for radical reforms. Digitalization allows banks to cut costs multiple times and significantly speeds up the launch of new products on the market, which leads to increased customer loyalty and increased frequency of interaction with them, as well as to an increase in customer base profitability.

Regional banks that have managed to effectively form partnerships with financial companies and companies with advanced competencies in the field of big data analysis will be able to increase their customer focus by protecting and even improving their market positions.



УДК 336.71 (574)  
ГРНТИ 067355

*С.Ж. Есенгельдинова, магистр, ст. преподаватель  
КазУЭФМТ*

**АНАЛИЗ РЫНКА ЭЛЕКТРОННЫХ УСЛУГ БВУ РК**

*В настоящее время предоставление электронных банковских услуг в Казахстане получило широкое распространение. Быстрое развитие глобальных компьютерных телекоммуникационных сетей и технологий совершения банковских операций определило стремительное расширение сектора электронного банковского обслуживания.*

*Ситуация на рынке электронных банковских услуг стала динамично изменяться еще и потому, что развитие технологии электронного банковского обслуживания позволило финансовым и торговым компаниям, а также фирмам-производителям информационных технологий включиться в конкурентную борьбу за предоставление таких услуг.*

## ***Қазіргі банк және банк операциялары /***

*Известно, что конкуренция на рынке банковских услуг влияет на количественные и качественные характеристики банковского обслуживания, которое обуславливает в необходимости повышения качества обслуживания клиентов, требующие от банка оперативной, удобной системы в возможности самообслуживания клиентов из дома, офиса или мультимедийного киоска, а также эффективного мониторинга в предоставлении банковских услуг. Поэтому, переход к электронным банковским услугам с использованием новейших информационных технологий – одна из современных тенденций развития банковского бизнеса и в целом прогресса человечества.*

*В данной статье рассмотрен рынок электронных услуг банков второго уровня РК, проведен анализ и дана оценка развития электронных денег, их использование, актуальные проблемы и пути их решения.*

**Ключевые слова:** электронные услуги, платежные системы, денежные переводы, оценка, банкомат, транзакция.

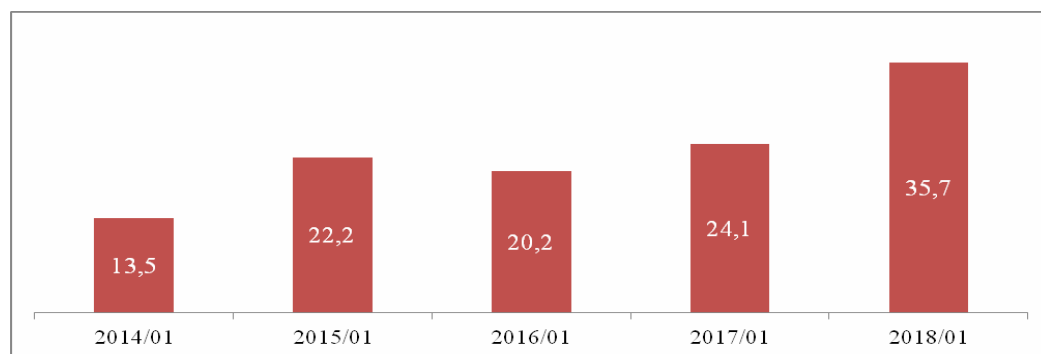
Переход к электронным банковским услугам с использованием новейших информационных технологий – одна из современных тенденций развития банковского бизнеса. Расширение бизнеса требует от банка организации оперативной, удобной системы обслуживания клиентов, создавая возможности самообслуживания клиентов из дома, офиса или мультимедийного киоска, а также эффективного мониторинга предоставления банковских услуг. Однако традиционные способы предоставления услуг клиентам не позволяют добиться этого.

Использование передовых технологий в банковском обслуживании позволяет банкам дифференцированно работать с клиентами в зависимости от их индивидуальных предпочтений, сделать доступной банковскую услугу в любое время посредством дистанционного обслуживания, минимизировать издержки, усовершенствовать об-

служивание, повысить качество предлагаемых банковских услуг, усилить конкуренцию в банковской сфере.

На настоящее время на территории Казахстана представлены 17 систем электронных денег: «E-KZT», «Woorpay», «VisaQiwiWallet», «Личная Касса», «Paypoint», «Dar», «Homepay», «Халык», «AllPay», «WalletOne», «KaspiBank», «AlemPAY», «Altynpay», «MultiB@nk», «MyBonus», «HomebankWallet», «TengriWallet». При этом пиком появления на казахстанском рынке систем электронных денег является 2016 г.

За указанный год начало функционировать 8 систем электронных денег. Рисунок 1, показывает, что объем денежных переводов, отправленных из Казахстана за рубеж, в январе 2018 г. составил 35,7 млрд тг, почти в 1,5 раза больше, чем за январь прошлого года, когда было отправлено 24,1 млрд тенге.



**Рис. 1. Денежные переводы из РК за рубеж (млрд тенге)**

## / Современные банки и банковские операции

В соответствии с рисунком 2, более 40% объема денежных отправок из РК ушли в Российскую Федерацию – 14,5 млрд тг, что на 29,6% больше чем в прошлом году. При этом доля России в январе 2017 г. составляла 46,6%. Следом идет Китай, куда отправили 5,3 млрд тг, что в 5,4 раза больше

чем в январе 2016 г. Доля страны выросла сразу с 4,1 до 14,8%.

Замыкает тройку стран, куда больше всего отправили денег, Кыргызстан – 3,9 млрд тг, рост за год в 2,3 раза. Доля выросла с 7,1 до 10,9%.

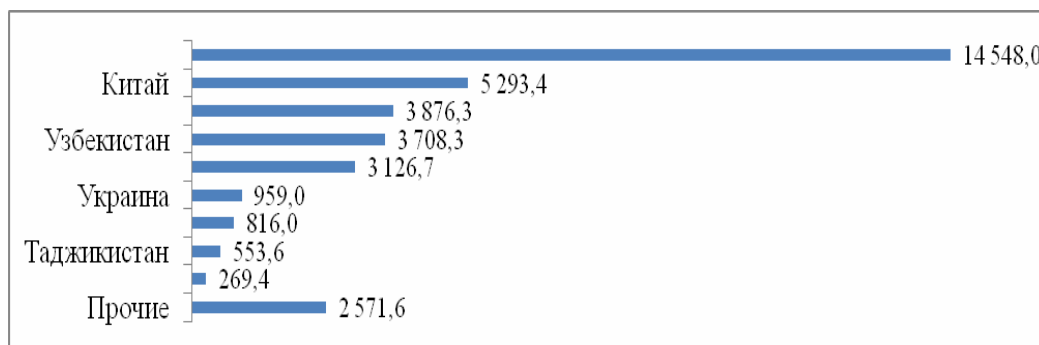


Рис. 2. Динамика денежных переводы из РК за рубеж (млрд тенге)\*

\*Рисунок составлен по данным Rankin.kz

В соответствии с таблицей 1, следует отметить, что среди систем переводов с большим отрывом лидирует «Золотая Корона», с объемом в 19,3 млрд тг, рост за год – на 91,3%. Доля от Казахстана выросла с 42 до 54,1%.

На втором месте Western Union – 7,6 млрд тг, рост за год – на 85,6%. Доля системы выросла с 17 до 21,3%. Замыкает ТОП-3 «Юнистрим» – 3,1 млрд тг, рост за год – на 9,5%. Доля от РК при этом уменьшилась год-к-году с 11,9 до 8,8%.

Таблица 1

Денежные переводы из РК за рубеж (млн тенге)\*

Перечень	Всего		Рост к итогу		Доля от РК	
	2018/01	2017/01	2017/01	2017/01	2018/01	2017/01
Казахстан	35722,2	24087,7	148,3%	11634,5	100,0%	100,0%
Золотая корона	19336,9	10107,2	191,3%	9229,7	54,1%	42,0%
Western Union	7597,3	4093,0	185,6%	3504,3	21,3%	17,0%
Юнистрим	3126,7	2854,4	109,5%	272,3	8,8%	11,9%
Contact	1721,4	2527,2	68,1%	-805,8	4,8%	10,5%
Faster	1663,9	1435,4	115,9%	228,5	4,7%	6,0%
MoneyGram	409,5	692,8	59,1%	-283,3	1,1%	2,9%
Лидер	2,6	156,0	1,7%	-153,4	0,0%	0,6%
Близко	0,1	16,1	0,6%	116,0	0,0%	0,1%
Иные системы переводов	1863,8	2205,6	84,5%	-341,8	5,2%	9,2%

\*Таблица составлена по данным Rankin.kz

Активно развиваются безналичные платежи, доля которых в общем обороте за

год увеличилась с 13,2% в 2016 г. до 19,5% по итогам 2017 г. Объем безнала в 2017 г.

## Қазіргі банк және банк операциялары /

составил 2,6 трлн тг, рост по сравнению с 2016 г. – почти двукратный (на 1,3 трлн тг).

Рисунок 3, показывает, что в ноябре 2017 г. из Казахстана за рубеж с помощью систем денежных переводов (СДП) было

отправлено 50,4 млрд тг, что на 2,9% (1,5 млрд тг) меньше, чем в прошлом месяце. Получено из-за рубежа 27,5 млрд тг, на 3,1% (868,1 млн тг) меньше, чем в октябре.

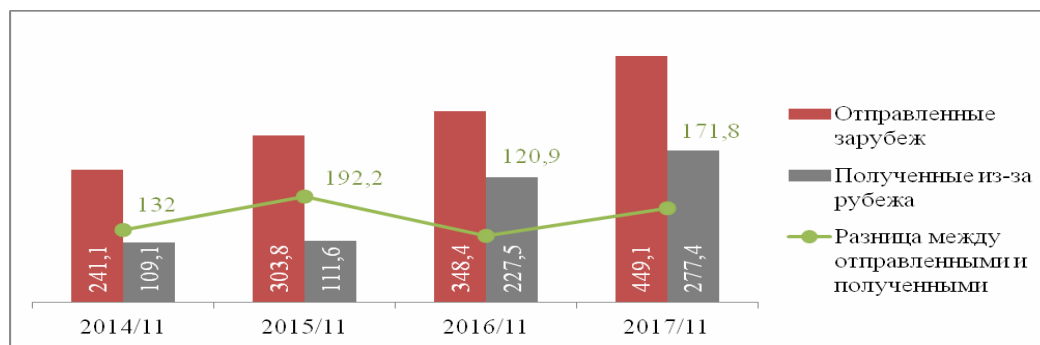


Рис. 3. **Международные денежные переводы (млрд тенге)\***

\*Рисунок составлен на основе данных НБ РК

В целом за неполный 2017 г. (январь-ноябрь) было отправлено за рубеж 449,1 млрд тг, рост по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. – 28,9% (100,8 млрд тг).

Получено из-за рубежа через СДП на 62% меньше, чем отправлено – 277,4 млрд тг. Рост за год – 21,9% (49,9 млрд тг). Годом ранее разница между отправленными и полученными объемами составляла 53,2%. Среди стран отправления денежных переводов из Казахстана традиционно лидируют Российская Федерация, Узбекистан и Кыргызстан, совокупная доля которых составляет 65,2% от всего объема отправленных денег.

Объем денежных переводов в РФ вырос на 17,3% (25,8 млрд тг), до 171,6 млрд тг. Доля при этом уменьшилась с 42 до 38,2%.

Денежные переводы в Узбекистан увеличились на 39,3% (23,5 млрд тг), до 83,5 млрд тг. Доля страны увеличилась с 17,2 до 18,6%.

В Кыргызстан было переведено 38 млрд тг, рост на 78,6% (16,7 млрд тг). Доля страны выросла с 6,1 до 8,5%.

В июле объем денежных переводов из Казахстана за рубеж составил 40,4 млрд тг,

рост по сравнению с июлем прошлого года на 14,5%, количество транзакций выросло на 16,3% и составило 214,6 тысяч. При этом средний чек одного перевода уменьшился на 1,6% – 188,5 тыс. тенге.

В целом с начала 2017 г. по конец июля 2017 г. сумма переводов из РК за границу составила 243,8 млрд тг, что на 23,8% больше, чем за январь-июль 2016 г.

В соответствии с рисунком 4, количество транзакций также выросло – на 20,2%, до 1,4 млн. Для сравнения, годом ранее объем переводов из РК за рубеж увеличился лишь на 7,0%, а количество переводов уменьшилось на 13,3%.

Средняя сумма перевода за январь-июль 2017 г. составила 177,5 тыс. тг, всего на 2,9% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Объем безналичных платежей за январь-август 2017 г. составил 1,4 трлн тг, что на 74,0% (589,2 млрд) больше, чем в прошлом году. Количество транзакций выросли на 74,8% (48,6 млн), до 113,6 млн.

Как показывает рисунок 5, системы переводов по транзакциям внутри страны теряют свою популярность второй год подряд.



Объем денежных переводов за январь-сентябрь 2017 г. составил 14,5 млрд тг, что на 13,5% (2,3 млрд тг) меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

Количество транзакций уменьшилось за год на 7,7% (13,1 тыс.), до 156,3 тыс. Средний чек одного перевода уменьшился с 99,3 до 93,1 тыс. тенге.



Рис. 4. Объем, количество и средняя сумма денежных переводов (млрд, млн транзакций, тыс. тенге)\*

\*Рисунок составлен на основе данных НБ РК



Рис. 5. Денежные переводы на территории РК (млрд тенге, тыс)\*

\*Рисунок составлен по данным Rankin.kz на основе корпоративных сайтов БВУ

В соответствии с таблицей 2, среди систем денежных переводов (СДП) население при переводах внутри страны отдает предпочтение системе «Золотая корона» – 3,6

млрд тг, рост за год – в 7,4 раза. Доля от РК выросла с 16,4 до 33,6%. Следом с большим отставанием идут Faster – 646,8 млн тг и WesternUnion – 635,2 млн тг.

Таблица 2

Денежные переводы через СДП (млн тенге, %)\*

Перечень	2018 г.	2017 г.	Прирост, %
1	2	3	4
Казахстан	10 700,7	2 964,1	261,0%
Золотая корона	3 593,0	486,1	639,1%
Faster	646,8	909,1	-28,9%
Western Union	635,2	576,1	10,3%
Юнистрим	227,1	257,5	-11,8%

1	2	3	4
Contact	162,9	127,1	28,2%
Лидер	22,4	65,2	-65,6%
MoneyGram	7,0	–	–
Иные системы переводов	5 406,2	543,1	895,4%

*\*Таблица составлена по данным Rankin.kz*

Ситуация на рынке электронных банковских услуг стала динамично изменяться еще и потому, что развитие технологии электронного банковского обслуживания позволило финансовым и торговым компаниям, а также фирмам-производителям информационных технологий включиться в конкурентную борьбу за предоставление таких услуг.

Для активизации процесса развития электронного банковского обслуживания в Казахстане предстоит сделать очень много.

1. В первую очередь, разработать:

- технические стандарты форматов электронных платежных документов, включая форматы транзакций для операций по карточкам;
- технические стандарты протоколов информационных обменов, позволяющих осуществлять непосредственный доступ к счету и пересылку электронных платежных документов, максимально используя глобальные телекоммуникационные сети;
- технические стандарты для терминального оборудования и микропроцессорных карточек;
- стандарты для электронной подписи и криптографической защиты каналов связи;
- законодательные акты, легализующие и регулирующие осуществление электронных банковских операций через телекомму-

никационные сети, использование электронных платежных документов и применение электронной подписи.

2. Повысить уровень лояльности клиентов к банку путем налаживания отношений с прессой, использования возможностей печати, устной пропаганды, рекомендаций, благотворительности, информирования общественности о вкладе банка в улучшение экономики страны.

3. Построить эффективную систему мотивации сотрудников, коррелирующую с коэффициентом удовлетворенности клиентов банка.

4. Проводить регулярные мониторинги качества обслуживания, уровня лояльности клиентов к банку, информированности клиентов о банковских продуктах и услугах, а также их вовлеченности.

5. Совершенствовать материально-техническое обеспечение офисов банка, внедрять надежную и модернизированную технику, а также оборудование, что позволит применять более эффективные методы коммуникаций, строить индивидуальные системы кросс-продаж и ускорять процесс обслуживания.

6. Дальнейшее внедрение инноваций, включая бесконтактные платежи с применением банковских карт и технологии NFC, а также развивать интернет-торговлю.

### Литература

1. Ильяс А.А., Саулембекова А.К. Платежная система Республики Казахстан: теория и практика. – Алматы: Экономика, 2009. – 208 с.
2. Селезнева И.В. Платежная система Республики Казахстан: теория, практика: Автореферат.
3. Расчеты Rankin.kz на основе корпоративных сайтов БВУ РК, март 2018 г. [www.kfn.kz/](http://www.kfn.kz/)

**Аңдатпа**

Қазіргі уақытта Қазақстанда электрондық банктік қызмет көрсету кең таралған. Ғаламдық компьютерлік телекоммуникация желілерінің және банктік технологиялардың қарқынды дамуы электрондық банк секторының жылдам кеңеюіне әкелді.

Электронды банк қызметтері нарығындағы ахуал динамикалық түрде өзгере бастады, өйткені электрондық банктік технологияларды дамыту қаржылық және сауда компанияларына, сондай-ақ ақпараттық технологияларды өндірушілерге мұндай қызметтерді ұсыну үшін бәсекелестікті жүзеге асыруға мүмкіндік берді.

Банк қызметтері нарығындағы бәсекелестік банктік қызметтердің сандық және сапалық сипаттамаларына әсер етеді, бұл клиенттерге қызмет көрсету сапасын жақсартуды талап етеді, бұл банктің операциялық, ыңғайлы жүйеге, өзін-өзі басқаратын клиенттерге үйден, кеңседен немесе мультимедиялық дүңгіршектерден, сондай-ақ тиімді мониторингтен өтуін талап етеді. Сондықтан соңғы ақпараттық технологияларды қолдана отырып, электрондық банктік қызметтерге көшу – банктік бизнестің дамуының қазіргі заманғы үрдістерінің бірі және тұтастай алғанда адамзаттың прогресі.

Осыған байланысты, мақалада ҚР екінші деңгейлі банктерінің электронды қызметтер нарығы талқыланып, электрондық ақшаның дамуын талдайды және бағалайды, оларды пайдалану, ағымдағы проблемалар және оларды шешу жолдары қарастырылады.

**Annotation**

Currently, the provision of electronic banking services in Kazakhstan is widespread. The rapid development of global computer telecommunications networks and banking technologies has led to the rapid expansion of the e-banking sector.

The situation in the market of electronic banking services began to change dynamically also because the development of e-banking technology allowed financial and trading companies, as well as information technology manufacturers to engage in the competition for the provision of such services.

It is known that the competition in the banking services market influences the quantitative and qualitative characteristics of banking services, which necessitate improving the quality of customer service, requiring the bank to have an operational, convenient system, the ability to self-service customers from home, office or multimedia kiosks, as well as effective monitoring. providing banking services. The refore, the transition to electronic banking services using the latest information technologies is one of the modern trends in the development of the banking business and in general the progress of mankind.

Consequently, this article discusses the market for electronic services of second-tier banks of RK, analyzes and evaluates the development of electronic money, their use, current problems and ways to solve them.



УДК: 33:339.138(574)

ГРНТИ 06.56.31

*Г.С. Сейткасимов, д.э.н., профессор, академик НАН РК*

*А.А. Мусина, д.э.н., и.о. профессора*

*КазУЭФМТ*

КАЗАҚ ЭКОНОМИКА, ҚАРЖЫ ЖӘНЕ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ САҒДА УНИВЕРСИТЕТІНІҢ ЖАРШЫСЫ, 2018. – №3.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАНОВОГО БРЕНДА КАЗАХСТАНА

*В современном глобализованном конкурентном мире успешное экономическое развитие страны во многом зависит от позиции, которую она занимает на международной арене. Данная позиция определяется статусом страны на политической арене, авторитетом ее лидеров, рейтингом по экономическим и финансовым показателям, а также спецификой и развитостью имиджа и бренда. Имидж и бренд страны являются ключевыми элементами стратегического капитала государства. В последние годы они превратились в не менее важный фактор международной политики и экономики, чем природные богатства, человеческий и научно-технический потенциал государства. На сегодня бренд – это эффективный инструмент, с помощью которого решаются не только проблемы развития туризма, инвестиций, международного разделения труда, экспорта, технологий, науки, финансов, бизнеса, национальной валюты, но и культуры, спорта, образования, миграции и другие социальные вопросы.*

*В данной статье попытаемся разобраться, какова ситуация с формированием и развитием бренда нашей страны, а именно ответить на вопрос: можно ли четко и ясно сформулировать позиционирование странового бренда Казахстана, его основы и специфики, учитывая понимание и трактовки данного понятия разными специалистами. Основной упор авторы делают на экономические аспекты, считая, что бренд страны, прежде всего, обусловлен и отражает ее экономическое состояние.*

**Ключевые слова:** *имидж, бренд, государство, экономика, товары, услуги, экспорт, импорт, национальные богатства.*

Как известно, термин бренд (от английского слова brand – «клеймо») трактуется в разных аспектах, отражающим различные акценты по содержанию. С одной стороны, бренд – это известная марка, идентифицирующая и положительно представляющая во внешней сфере тот или иной объект, который благодаря стимулированию его благожелательного восприятия становится авторитетным и популярным [1].

С другой стороны, бренд – как своеобразная карточка любой страны, проекция ее

образа в международном общественном мнении. А потому он должен передавать все качества, характер, и индивидуальность нашего государства и его населения [2].

По содержанию бренд представляют как совокупность сложившихся образов, эмоций, чувств, мнений, событий, товаров и услуг, имена, ассоциируемых целевыми аудиториями с конкретной страной. Образ бренда – это вся совокупность представлений и характеристик о стране, вызывающих положительные эмоции и лояльность к ней.

Понятный и привлекательный образ страны в будущем находит отклик на эмоциональном уровне в сердцах каждого человека, готового самоидентифицироваться с ним и приложить усилия для реализации стратегической цели государства.

Приведенные определения касаются так называемого внешнего бренда, позволяющего позиционировать страну на международном уровне. Брендинг страны – вполне конкретный инструмент в современной глобальной геополитике. И от того, как он используется, во многом зависят конкурентоспособность, перспективы, местоположение и роль страны в мире. Знаменитый английский ученый, который стоял у истоков разработки теории брендинга, Саймон Анхольт определяет брендинг страны как систематический процесс, согласования действий, поведения, инвестиций, инноваций и коммуникаций страны для реализации стратегии конкурентной идентичности [3].

Бренд формируется на основе ярко выраженного позитивного имиджа страны, в основе которого лежат уникальные возможности удовлетворения, тех или иных запросов ее потребителей: бренд страны является высшим проявлением эмоциональных потребительских предпочтений [4].

Основой для формирования бренда любого государства является страновая индивидуальность, которая включает в себя характеристику совокупности его особенностей и ресурсов. Она также отражает технологии и подходы к работе, доверие партнеров и экспортную информацию уровень и качество менеджмента, особенности общения и многое другое. Все эти факторы влияют на имидж и, в конце концов, на конкурентоспособность страны [2].

Бренд Казахстана создается сегодня. Особенности и специфика любой страны мира находит отражение в национальном бренде государства, который, в свою очередь, объединяет нацию общим чувством

осмысленности и национальной гордостью, стимулирует движение к общим идеалам и целям, а также способствует распространению информации о государстве. Доступность и распространенность информации о национальном бренде продвигает и улучшает общественное мнение о данной стране, и как следствие, способствует ее развитию.

Концепция национального бренда предполагает в своей основе идентичность, которая направлена на осознание человеком своей принадлежности и определенной нации. Источником такой идентичности является социокультурный комплекс, формирующий в общественном сознании систему представлений об определенном народе и, следовательно, о государстве. Таким образом, для формирования эффективного национального бренда, необходимо, во-первых, определить содержание социокультурного комплекса, который будет вызывать ассоциации с конструируемым брендом. Во-вторых, необходимо определить идентичность бренда и визуализировать его в практико-примененном формате. И наконец, в-третьих – нужно коммуницировать и проецировать идентичность соответствующим путем [5].

Проблема формирования и продвижения странового бренда исследуется в нашей стране с момента обретения независимости, поскольку самодостаточность государства требует наличия собственного национального позиционирования в мире со своим брендом.

В этой связи представляет определенный интерес статья А.А. Каировой «Этапы формирования бренда страны», напечатанная в 2012 г. в журнале «Вестник КазЭУ» в которой рассмотрены этапы процесса формирования бренда страны. На основе мировых исследований автором составлена модель процесса формирования странового бренда, которая подробно описывает 6 этапов [6].

Представляется интересным остано-

виться на некоторых ключевых позициях, представленных автором. Во-первых, по Анхольту, национальный бренд определяется восприятием страны по таким факторам, как туристическая привлекательность, человеческий капитал, качество экспортируемых товаров, справедливость правительства, привлекательность культуры и спорта, инвестиционная привлекательность и привлекательность страны как места проживания. Все эти факторы бренда без особого исключения, в конечном счете, необходимы для получения конкурентного преимущества страны по сравнению с другими государствами и получения экономической выгоды.

Во-вторых, в зависимости от цели и целевой аудитории необходимо различать бренд: страновой, территориальный (региональный), компаний, товара, туристический инвестиционный, инновационный, спортивный, социальный, персона и т. д. Каждый вид имеет разные составные и свои платформы. Несмотря на разные цели и целевые аудитории основная их задача придать стране, территории, товару конкурентные преимущества на внутреннем и международном рынке и получить, в конечном счете, экономическую выгоду, которую приведет государство к процветанию и повышению благосостояния его населения.

Последнее утверждение дает основание утверждать, что бренд это, прежде всего, экономическая категория, в нем больше экономических составляющих. Более того, рассматривая бренд не как материальное понятие, а как некую совокупность эмоций и чувств, информационный продукт для массового потребления, понимая, что он должен нести определенную ценность, следует, прежде всего, подумать, что он дает, какую пользу приносит и наконец, какую экономическую выгоду приносит стране, народу, каждому экономическому субъекту. Сформированный национальный бренд, в конечном счете, необходим для привле-

чения инвесторов, инноваций, новых технологий, туристов, повышения образа и имиджа страны. Все это приведет к достижению стратегической цели экономического развития страны, повышению благосостояния населения и созданию условий для комфортного проживания в стране. Знаменитый американский политолог и теоретик международных отношений Кеннет Уолтц считает, что государства должны осуществлять свою внешнюю политику исходя из позиции силы и собственных интересов, преследуя, таким образом, цель получения максимальной экономической выгоды [7].

Какова должна быть стратегия нашей страны для развития национального бренда Казахстана?

Стратегия развития бренда должна исходить из стратегических задач страны на современном этапе. Сегодня у Казахстана самая приоритетная задача – сохранение территориального, социокультурного и социально-политического единства, войти в число 30 самых развитых стран мира и построение социально-ориентированного государства, в котором было бы комфортно жить населению. А это предполагает адекватное отношение к нашей стране, чему и призван служить бренд страны.

Казахстан – уникальная страна с бескрайней территорией «великих степей», разнообразными природно-климатическими особенностями, богатыми природными ресурсами, историческими традициями и обычаями, толерантным и гостеприимным самобытным населением. У нас имеются свои страновые особенности, которые должны стать платформой своего бренда: культурно-историческая индивидуальность, территориально географические особенности и экономический потенциал страны.

Как известно, каждая страна уникальна своей историей, обычаями, традициями, характером и менталитетом населения, а

также самобытной культурой. Мы знаем, что главный капитал государства – это его народонаселение. Отдельные личности и народ в целом создают историю, развивают традиции и культуру государства, т.е. в данной платформе бренда главную ценность составляют граждане страны. Казахи признаны во всем мире широтой души, сердечностью, гостеприимностью и толерантностью. Эти качества присущи казахам исключительно как черты национального характера. Благодаря этому в Казахстане проживают представители более 100 национальностей. Важность межэтнического согласия в современных условиях очевидна, исходя из этого, в вопросе консолидации нации мира и согласия огромная роль принадлежит Ассамблеи Народа Казахстана (АНК). Данная модель межэтнического и межконфессионального согласия может стать примером для других государств в построении гармонического взаимодействия между государствами, народами, этносами в сохранении и уважении традиции, истории, культуры, обычай друг друга.

Такая уникальная модель существует только в Казахстане и работает очень успешно и может стать важным узнаваемым брендом Казахстана в мире. Уникальность АНК заключается единством политической и гражданской структуры в мире, является конституционным органом, возглавляемым ее председателем – Президентом страны. От АНК из представлений разных этносов избираются 9 депутатов в Парламент страны, и они представляют ее интересы как совокупность интересов всех этносов страны. Решения высшего органа АНК-сессии являются обязательным для рассмотрения как государственными органами, так и институтами гражданского общества [8].

Сегодня залогом благосостояния и конкурентоспособности страны является ее экспортный потенциал и способность присваивать своим товарам статус международных брендов. Существующая взаимо-

связь между брендом территории и продукции, производимой страной, показывает, что создание позитивного имиджа страны-экспортера выгодно как органам власти, населению, так и предприятиям и инвесторам. Чем сильнее национальный бренд страны, тем популярнее ее товары на внешних рынках и наоборот: успех отдельных торговых марок делает страну более узнаваемой и уважаемой на международном рынке.

Земля, которая кормит человечество миллионы лет и будет кормить его в будущем еще миллионы лет, является одним из основных природных богатств нашей страны. Казахстан богат земельными ресурсами, на одного жителя приходится 16 га земли, 1,4 га пашни. Перспективы и благополучие страны непосредственно связаны с этими огромными ресурсами. В связи с этим считаем, что в страновом бренде Казахстана должно находить отражение преимущества его среди конкурентов через отрасли, которые базируются на земле. Это отрасли сельского хозяйства и сельхозпереработки. Казахстан может получить в перспективе конкурентное преимущество по этим отраслям с производством экологически чистых здоровых продуктов питания. Для этого имеются все условия: огромные сельскохозяйственные угодья, пашня, пастбища, сенокосы, которые позволяют выращивать животных и производить растениеводческие продукты без химикатов, нитратов, минеральных удобрений и генно-модифицированных семян. Все признают, что конина в табуноводстве, баранина в отгонном пастбище – это здоровые, экологически чистые продукты, по вкусу, выгодно отличающиеся продукции от стойлового содержания и откорма. В настоящее время из Карагандинской области в ОАЭ поставляется несколько тысяч молодых овец в живом виде. Казахстан может поставлять на экспорт мясо – молочные продукты, пшеницу мягких, сильных и твердых сортов,

ячмень, овес, гречиху, масленичные продукты, кукурузу и др. На наш взгляд, официально приняв в качестве национального бренда лозунг: «Казахстан – страна экологической чистой и здоровой продукции питания», а также разработав специальную программу по развитию и реализации данного бренда страны с целью превращения сельского хозяйства в приоритетную отрасль экономики, можно рассчитывать на достойное место на мировом рынке.

Этот бренд сделает Казахстан узнаваемым на мировых рынках. Из страны, известной как производящей нефть, металл, уран и другие природные ресурсы, которые могут быть исчерпаны в недалеком будущем, Казахстан может занять позицию страны с научно обоснованным введением сельского хозяйства (севооборот, технология, внесение органических удобрений и т.д.). При этом важным обстоятельством является то, что гумусы, плодородный верхний слой земли восстанавливаются естественным путем и могут быть неисчерпаемым запасом и богатством для дальнейшего непрерывного развития.

Считаем правильным наряду с ныне проводимым направлением (племенное, ветеринарное) восстановления прежнего способа создавать условия для ведения животноводства, крупного хозяйства, табунного коневодства, верблюдоводства, отгонного овцеводства, которые дают высококачественную, экологически чистую продукцию. Для этого следует укреплять современные фермы, крестьянские хозяйства до уровня бывших колхозов и совхозов на сельхозкооперацию, сконцентрировать поголовья животных и, летом и осенью переводить их в табунное и отгонное содержание. Соответственно проводить работы по созданию нормальной инфраструктуры, улучшению травостоя пастбищ, обводнению, ветеринарной работы и условий жизни животноводов. Кормление животных естественной травой и сеном без использо-

вания химии и генно-модифицированных биологических добавок дает экологически чистую продукцию. Здесь речь не идет вообще о том, чтобы отказаться от достижений науки и современной технологии и вести хозяйство дедовским методом. Ради безопасности здоровья людей придется в некоторой степени их ограничивать. Безусловно, есть риск снижения продуктивности и урожайности, но, думается, они компенсируются более высокой ценой за качество и позитивным влиянием на уровень состояния здоровья населения страны.

Как известно, в разные годы по развитию сельского хозяйства были приняты специальные госпрограммы, постановления, разрабатывались и другие меры, но их действенность нельзя назвать эффективной. Оказываемые меры государственной помощи, осуществляемые через нацхолдинг «КазАгро»: кредитные послабления, субсидирование ставок вознаграждения, удешевление горюче-смазочных материалов в период посева и уборки – все это оказалось недостаточным. В результате не удалось восстановить развитие сельского хозяйства даже до уровня, достигнутого до перехода экономики на рыночные рельсы. Более того, можно констатировать, что основы сельского хозяйства были разрушены до основания в период краткосрочной приватизации и разгосударствления отрасли в 1993-1994 гг. Приводимые властными структурами официальные цифры и статистические данные по развитию сельского хозяйства за 25 лет не отражают истинное положение в отрасли. Вложенные в нее финансовые ресурсы оказываемой помощи приводятся в %-ах к базовому году, а на самом деле по объему они очень заниженные по сравнению с другими странами Запада. В настоящее время государственная помощь сельскому хозяйству в Казахстане в среднем на 1 га земли составляет 7 долл. США, в Канаде – 83 долл., в США – 107 долл., Финляндия – 500 долл. США, в Евро-



союзе – 855 долл. США. Поэтому центральным и местным властям необходимо по-настоящему обратить особое внимание на развитие сельского хозяйства, чтобы превратить его в длительной перспективе в флагман экономики Казахстана так, чтобы его интересам подчинить все другие отрасли и в целом экономическую политику. В настоящее время Казахстан не в состоянии обеспечить качественными продуктами питания свое население собственным производством, кроме зерна и зернопродуктов. Большая часть сельхозпродукции завозится по импорту с сомнительным качеством, причем зачастую имеет место завоз вредных для здоровья продуктов. Модифицированные мясомолочные продукты, в виде переработки поступают из дальнего зарубежья. Поставки в размере 30% молока, 50% мясопродукты, закупленные за твердую валюту, тормозят развитие собственного производства. Около 18% мяса и птицы, 11% крупы, риса, 60% сахара, поступают по импорту.

При таком состоянии дел эксперты могут сказать, что развивать бренд, основанный на производстве сельхозпродукции, – немыслимая утопия, практически неосуществимая. Однако нельзя забывать, что бренд, имидж страны формируется не в один момент, по сути, это долгий процесс и для его создания необходим не один десяток лет. Как выше отметили, стратегия брендинга должна быть увязана со стратегическим развитием страны, чтобы поставив перед собой цель, намечать смелые долгосрочные меры по ее реализации. Одной из таких мер, на наш взгляд, является развитие сельского хозяйства, как основа экономики нашего государства, на базе чего можно решить стратегические задачи развития Казахстана. В противном случае наша экономика будет топтаться на месте, как следствие по этой причине не наступит желаемый перелом, как в экономике в целом, так и в повышении благосостояния насе-

ления. Проблемы качественных продуктов питания в перспективе еще более обострятся во всем мире, и поэтому их решение должен стать приоритетной задачей для любого государства. Это означает необходимость поиска путей обеспечения населения продуктами питания, развития отрасли и экономики в целом, а также поддержания национальной продовольственной безопасности и здоровья людей.

Чтобы выправить существующее положение, необходимо сделать брендом страны сельскохозяйственную отрасль как поставщика на экспорт высококачественных экологических продуктов питания и коренным образом изменить направление ресурсов, инвестиций, настроения, замыслов, и, вообще экономической политики в целом. В настоящее время в сельское хозяйство направляются всего 4-5% объема внутренних и иностранных инвестиций. Чтобы обратить внимание иностранных инвесторов на повышение экспертного потенциала следует изменить инвестиционную политику. Целесообразно проводить работу по привлечению иностранных инвесторов в конкретные регионы, которые производят качественную продукцию и соответственно заключать контракты по поставке их именно в те страны, которые вкладывают инвестиции и технологии в этот регион. Но прежде всего нужно убедить потенциальных инвесторов в том, что данный регион производит именно необходимую высококачественную. Для этого требуется строго соблюдать технологию производства и переработки продукции. С целью контроля и мониторинга за качеством инвестор может в регионе построить свою лабораторию и сертифицировать продукцию. Мы думаем, что таким образом будет обоюдно выгодно стимулировать инвестора поставкой ему качественной продукции с одной стороны, а с другой стороны производить ее и развивать отрасль. Зачатки такой формой взаимосвязи между

инвестором и регионом имеются в Карагандинской области, где налаживаются связи между областью и ОАЭ по поставке живых ягнят.

Думается, что с этим предложением по формированию бренда страны созвучно предложение, озвученное на первом форуме товаропроизводителей Казахстана Президентом страны об использовании в качестве государственного бренда «Казахстан – Ұлы дала елі» (страна великой степи). Под ним подчеркиваются индивидуальность Казахстана, аналогично таким брендам, как «Китай – поднебесная страна», «Япония – страна восходящего солнца».

Бренд «Казахстан – Ұлы дала елі» может быть подкреплён эффективным использованием этой великой степи для производства качественной продукции, что, в свою очередь, поможет защитить рынок от иностранных некачественных продуктов питания и будет способствовать увеличению экспортного потенциала страны.

Таким образом, можно сделать вывод, что развитие экономической составляющей бренда страны с ориентиром на развитие сельского хозяйства – это один из актуальных проектов, требующих своей реализации в ближайшие годы.

### Литература

1. Рожков И.Я., Кисмерешкин В.Г. Бренд и имиджи. – М.: РИП – ХОЛДИНГ, 2006. – 216 с.
2. Жаркин Е. С чего начинается бренд? // Деловой журнал «Казахстан». – 2007. – №2.
3. Анхольт С. Создание брэнда страны // Брэнд – менеджмент. – 2007. – №1.
4. Адилов В. Казахстан: Подходы к формированию и разработке имиджа страны. <http://www.ia-centr.ru/expert/google> (06.2008).
5. Anhount S. Branding and Nations (Clifton R., Simmons, S. & Ahmad S. (eds), Brands and Branding, Princeton, Nj: Bloomberg Press. – London, 213-226).
6. Аакер Д., Йохимштайлер Э. Бренд. Лидерство: Новая концепция брендинга. – М.: Изд. дом Гребенникова, 2003. – 380 с.
7. Соломин Е. Бренд страны как двигатель экономического развития. <https://evgeny-solomin.livejournal.com>].
8. Ассамблея народа Казахстана // Литер. – 2018 г. 14 апреля. – №58.

### Аңдатпа

Қазіргі бәсекеге қабілетті глобалданған заманда мемлекеттің экономикалық даму көрсеткіші халықаралық аренадағы алатын орнына байланысты. Бұл ұстаным елдегі саяси аренада, оның көшбасшыларының беделіне, экономикалық және қаржылық көрсеткіштер бойынша рейтингіне, сондай-ақ имидж пен брендтің ерекшелігі мен дамуына байланысты. Елдің имиджі мен бренді мемлекеттің стратегиялық каптиалының негізгі элементтері болып табылады. Соңғы жылдары олар халықаралық саясат пен экономикада табиғи ресурстардан, мемлекеттің адами және ғылыми-техникалық әлеуетінен гөрі маңызды факторына айналып отыр. Бүгінгі күні бренд – бұл туризмді дамыту мәселелерін ғана емес, инвестициялау, еңбек, экспорт, технология, ғылым, қаржы, бизнес, ұлттық валюта, сонымен қатар мәдениет, спорт, білім беру, көші-қон және басқа да әлеуметтік мәселелерді шешеді.

Мақалада біздің еліміздің бренді қалыптасуы мен дамуы жағдайының қандай екендігін түсінуге тырысамыз, атап айтқанда: Қазақстандық брендтің қалыптасуы, оның негізі мен ерекшелігін, әртүрлі сарапшылардың көзқарастарын мен түсінігін ескере отырып. бұл сұраққа нақты

шешім табуға тырысамыз Авторлар негізгі бағытты экономикалық аспектілерге мән береді, себебі бренд біріншіден елдің экономикалық жағдайын көрсетеді деп есептейді.

### **Annotation**

In the modern globalized competitive world, the successful economic development of a country largely depends on its position on the international arena. This position is determined by the status of the country in the political arena, the authority of its leaders, the rating by economic and financial indicators, as well as the specificity and development of the image and brand. The country's image and brand are key elements of the state's strategic capital. In recent years, they have become no less important a factor in international politics and economics than the natural resources, the human and scientific and technical potential of the state. Today, a brand is an effective tool with the help of which not only problems of tourism development, investment, international division of labor, export, technology, science, finance, business, national currency, but also culture, sports, education, migration and other social issues are solved.

In this article we will try to understand what the situation is with the formation and development of the brand of our country, namely, to answer the question: can the positioning of the Kazakhstan country brand, its basis and specificity be clearly and clearly formulated, given the understanding and interpretation of this concept by different experts The main focus of the authors is on economic aspects, considering that a country's brand is primarily conditioned and reflects its economic condition.



УДК 33.338.43 (574)  
ГРНТИ 06.71.07

*Б.Т. Аймурзина, д.э.н., и.о. профессора  
КазУЭФМТ*

### **СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК**

*В данной статье отмечается, что в настоящая время роль государства заключается в определении общей стратегии развития отрасли, создании условий наибольшего благоприятствования, решении всеобщих инфраструктурных проблем, от решения которых зависит успешное развитие сельского хозяйства республики. Выделены ряд серьезных причин, вызывающих необходимость регулирования сельскохозяйственного производства. Приведены целевые показатели развития АПК до 2020 г. Отмечается, что одним из основных источников финансирования инвестиций должны стать амортизационные отчисления. Даны предложения по совершенствованию форм государственной поддержки аграрного производства.*

**Ключевые слова:** валовая добавленная стоимость, сельскохозяйственное производство, республиканский бюджет; экономика; субсидии.

В Послании Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана от 5 октября 2018 г. «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и ка-

чества жизни» отражено, что нужно в полной мере реализовать потенциал агропромышленного комплекса. Основная задача – увеличить в 2,5 раза производительность

труда и экспорт переработанной продукции сельского хозяйства к 2022 г. Все меры господдержки необходимо направить на масштабное привлечение современных агротехнологий в страну [1].

Рыночная экономика предполагает изменение роли государства в части снижения степени его вмешательства в хозяйственную деятельность субъектов аграрного рынка. Эффективность функционирования государственного аппарата как раз и определяется способностью предвидеть и прогнозировать, рассчитывать и планировать, формулировать и создавать организационно-экономические предпосылки реализации своей политики, в т. ч. и аграрной. Сельское хозяйство становится особой сферой экономики и предполагает особую государственную политику регулирования и поддержки государством, что сейчас и пытаются делать в нашей стране. Однако, исследования экономических процессов показали, что в республике нет четко выработанной стратегии развития агропромышленного производства, на его результатах сказывается недостаточность инвестиционных программ проведения в жизнь аграрных реформ, неотработанность механизма перехода от кризисного состояния к этапу стабилизации и устойчивого развития аграрного сектора. Все это требует обоснования приоритетов аграрной политики и дальнейших рыночных преобразований сельского хозяйства.

Методологической основой данного исследования явились фундаментальные работы в области экономического регулирования аграрного сектора экономики, а также научные статьи в ведущих экономических журналах отечественных и зарубежных ученых по изучаемой проблеме. Широко использованы работы, обобщающие достижения мировой экономической литературы в вопросах финансового обеспечения и развития государственной аграрной политики.

Ценную практическую помощь в изучении особенностей функционирования экономического механизма регулирования АПК и его совершенствования дало изучение трудов ведущих отечественных ученых В.В. Григорука, Г.А. Калиева, А.А. Сатыбалдина, Х. Ертазина и др. [2,3,4,5].

В сельскохозяйственном производстве существует ряд особенностей, которые не позволяют полагаться на стихийное действие рынка. Выделяются следующие «недостатки» в деятельности аграрного рынка. Во-первых, в силу роста производительности труда и при насыщении рынка, рост производства сельскохозяйственной продукции приводит к резкому падению цен, так как спрос на продукцию питания меняется мало. Во-вторых, отрицательная эластичность цен на продукты питания в зависимости от предложения велика, то есть цены при перепроизводстве падают резко, что может вызвать массовое разорение производителей. В-третьих, низкая эластичность спроса на продовольствие в зависимости от дохода потребителей слабо отражается на увеличении спроса, также как и снижение цен, вызывает относительно малый рост спроса на продукты питания. Наконец, в-четвертых, сравнительно высокая зависимость производства сельскохозяйственной продукции от природно-климатических факторов, вынуждает государство содействовать стабилизации цен на нее, т. к. в противном случае неизбежен высокий риск и неоптимальные решения производителей при планировании своего производства в последующие периоды организации [6].

Наряду с этими причинами, обычно называют и необходимость защиты внутреннего производства сельскохозяйственной продукции от проникновения продуктов из тех стран, где издержки производства существенно ниже. Или наоборот, поддержку экспорта собственной продукции на внешний рынок. В соответствии со

Стратегией-2020 особая роль в развитии экономики принадлежит АПК. В связи с этим, были разработаны Целевые индикаторы

Госпрограммы развития АПК в реализации стратегических целей, предусмотренных Стратегией-2020 (рис. 1).

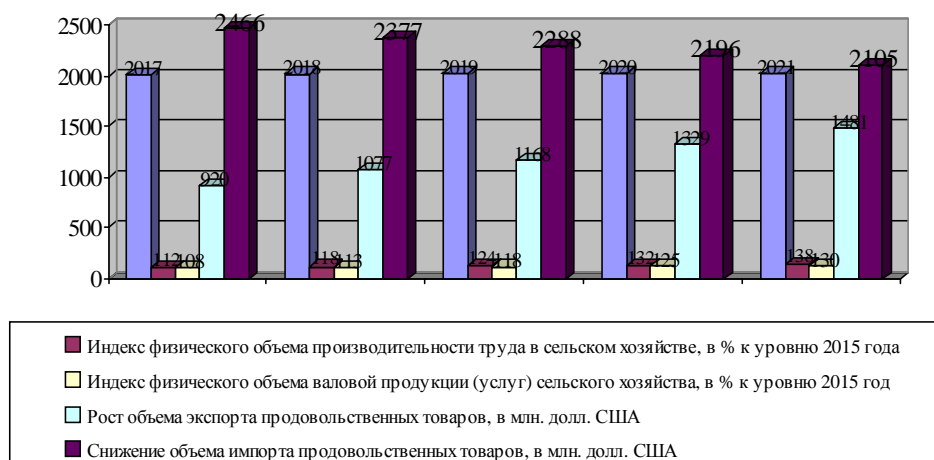


Рис. 1. Целевые индикаторы развития Государственной программы развития АПК РК

По оценке Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета достижение цели Стратегии-2020 по производительности труда полностью декомпозировано на уровень Госпрограммы развития АПК, что предполагает обеспечение его исполнения за счет достижения целевого индикатора Госпрограммы. При этом согласно Госпрограмме развития АПК производительность труда в АПК по итогам 2019 г. должна составить 219,4% (относительно уровня 2009 г.), что почти на 180,5% меньше от предусмотренного значения в Стратегии-2020 [7,8].

Существует ряд серьезных причин, вызывающих необходимость регулирования сельскохозяйственного производства. Так, это причины политического характера, обусловленные внутривнутриполитической и внешнеполитической значимостью самого аграрного сектора. Государство несет ответственность за продовольственное обеспечение населения. Серьезные нарушения могут выявить социальные конфликты, и даже крушение политического строя. То есть, правовыми, административными и

экономическими (финансовыми) рычагами государство воздействует на аграрный сектор для достижения политических целей. Само государственное регулирование и есть система мер воздействия государства на аграрный сектор.

Другая группа причин связана с влиянием природно-климатических факторов. Их действие диктует необходимость создания и развития страхования, регулируемого государством. Важным фактором, обуславливающим необходимость государственного вмешательства в регулирование сельскохозяйственного производства, является то, что аграрный сектор остро нуждается в поддержке и защите своих интересов от высокомонополизированных отраслей промышленности. Если к этому добавить потребность аграрного сектора в развитии социальной и производственной инфраструктуры, а также необходимость экологизации сельскохозяйственного производства, то необходимость государственной поддержки аграрного сектора становится еще очевиднее.

Из отраслевых особенностей в первую

очередь следует отметить тот факт, что основное средство производства отрасли – земля. Помимо физических, химических и биологических особенностей, обусловленных природой, она характеризуется недостаточностью плодородных участков, различием территориального местонахождения, разнообразием природно-климатических условий, а эффективность сельскохозяйственного производства, как известно, в значительной степени зависит от перечисленных факторов. Однако для поддержания на должном уровне плодородия земли и его улучшения необходимы значительные финансовые затраты. Необходимо отметить, что в развитых странах финансовые затраты на их сохранение и повышение выделяются из государственного бюджета. Земельные угодья и их плодородие рассматриваются здесь, независимо от форм собственности на землю, как общенациональное достояние [9].

Успех осуществляемой экономической реформы во многом зависел от изменений, происходящих в аграрном секторе экономики. Среди множества задач, которые предстояло решить в этой области, не последнее место занимала проблема создания оптимального механизма экономических взаимоотношений между субъектами сельскохозяйственного производства и государством.

Существовали как внешние, так и внутренние причины тяжелого состояния сельскохозяйственного производства. Внешние – инфляция, дефицит бюджета, резкое удорожание кредитных ресурсов, неплатежи, ослабление государственного управления аграрной экономикой, изменение правил экономического поведения и противоречивость земельного и аграрного законодательства, снижение уровня доходов большинства населения, что обусловило его низкую покупательную способность и сокращение платежеспособного спроса на продукты питания. Внутренние – несова-

дение между преобразованиями отношений собственности и изменениями общеэкономических условий хозяйствования АПК, включая развитие рыночной инфраструктуры.

Ослабление роли государства нашло отражение в резко увеличившемся диспаритете цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности, сокращение средств в государственном бюджете. Кроме того, государство не стало надежным субъектом рыночных отношений, как одно из крупных покупателей сельскохозяйственной продукции (вексельная система).

Множество нерешенных проблем накопилось в вопросах связанных с бюджетным финансированием сельскохозяйственного производства. Применяемые формы финансирования сельскохозяйственного производства, также как и система платежей в бюджет, не дали должного эффекта. Как правило, при рыночной экономике предприятия сами должны зарабатывать средства для финансирования расширенного воспроизводства, но для этого необходимо наличие определенных условий, и в первую очередь, достаточной платежеспособности населения. Однако низкий жизненный уровень основной части населения не позволял реализовать данный принцип.

Курс на всестороннее развитие рыночных отношений резко ограничивает прямое административное вмешательство государственных структур в хозяйственную деятельность предприятий. Однако государственное регулирование общественного производства, и особенно сельского хозяйства, в силу его специфики, при любых формах собственности на средства производства остается жизненно важной задачей. Так, объектом государственного регулирования в постсоциалистических странах, в т. ч. стран Восточной Европы, является финансово-экономическая сфера аграрного сектора. В этих странах финансово-экономическое регулирование с помощью дота-

ционных, кредитных налоговых и др. инструментов выступает главным, даже единственным средством помощи и решения проблем, с которыми аграрный сектор за счет лишь собственных средств справиться не в состоянии [9].

Практика показала, что потребление основного капитала (амортизационный фонд) и чистая прибыль – первичные доходы предприятий и организаций, которые создаются как добавленная стоимость, в процессе распределения и остается у субъектов экономической деятельности. Анализ

показал, что в структуре первичных доходов предприятий АПК наибольший удельный вес занимает чистая прибыль и чистые смешанные доходы. За анализируемый период она составила в среднем 64,8% от валовой добавленной стоимости. Чистый доход же сельскохозяйственных предприятий в 2016 г. составил 1419,2 млрд тенге, размер которого по сравнению с 2012 г. возрос почти на 60,5%. Затраты на оплату труда в 2016 г. составили 22,1%, что меньше предыдущего периода на 2,8%, размер которого составил 472,9 млрд тенге (рис. 2).

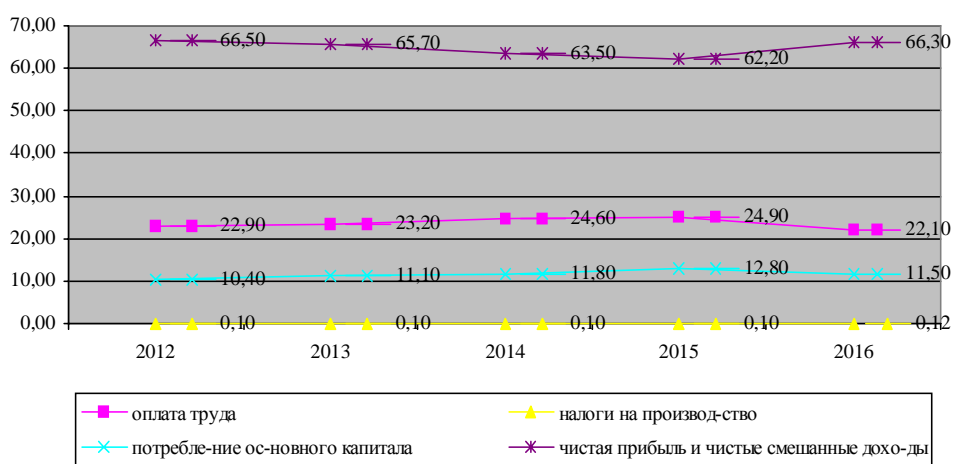


Рис. 2. Структура валовой добавленной стоимости продукции сельского хозяйства, %

Потребление основного капитала представляет собой сумму уменьшения стоимости основного капитала в результате его физического и морального износа, т. е. размер амортизационных отчислений от стоимости основных фондов предприятий также является источником финансовым ресурсом предприятий АПК. Однако, доля их в структуре доходов незначительна и в анализируемом периоде в среднем составляет 11,5% и имеет тенденцию к снижению от 12,8% в 2015 г. до 11,5% в 2016 г. что свидетельствует об отрицательных процессах, поскольку данный источник финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов экономики должен играть значимую роль в инвестиционных процессах. Это еще раз сви-

детельствует о том, что отечественные предприятия АПК недостаточно активно занимаются проблемами внедрения прогрессивной технологии, используют физически и морально устаревшую технику на производстве.

Низкий уровень технической оснащенности сельскохозяйственного производства является главным сдерживающим фактором эффективного его развития, причиной упрощения технологий возделывания сельскохозяйственных культур, распространения вредителей, болезней растений, потери гумуса почвы и в конечном итоге снижения качества продукции. Средний возраст нынешнего парка тракторов и комбайнов составляет 13-14 лет при нормативном сроке

эксплуатации 7-10 лет. Коэффициент технической готовности имеющейся техники не превышает 0,7, и нагрузка на единицу техники превышает норматив в 1,2-1,6 раза (рис. 3).

Одним из основных источников финансирования инвестиций должны стать амортизационные отчисления. Опыт развитых стран показывает, что амортизация рассматривается как основной источник внутренних инвестиционных средств компаний. Как было отмечено ранее, в странах с развитой, установившейся рыночной экономикой более половины всех инвестируемых средств в основной капитал обеспечивается за счет амортизации. Накапливаемый десятилетиями технический потенциал, и ориентирование на интенсивное обновление имущественного базиса позволили зарубежным компаниям сформировать на сегодня производственную мощьность, способную не только удовлетворять текущие потребности производства, но и развиваться соответственно научно-техни-

ческому прогрессу. Система амортизации должна учитывать реальное состояние основных доходов в различных секторах экономики, степени их использования в производственном процессе и финансовое положение хозяйствующих субъектов. Поэтому ее совершенствование не должно привести к увеличению затрат относительно объема выпускаемых товаров, выполненных работ и оказанных услуг и тем самым повлиять на истинное финансовое положение хозяйствующих субъектов, на уровень цен и инфляции в республике.

В связи с этим, в республике целесообразно разработать новую систему амортизации с учетом опыта зарубежных стран на основе всестороннего анализа основных фондов и переоценки их стоимости. При этом порядок учета начислений амортизационных отчислений необходимо полностью увязать с системой бухгалтерского учета в республике, которая внедряется на основе использования международных стандартов.

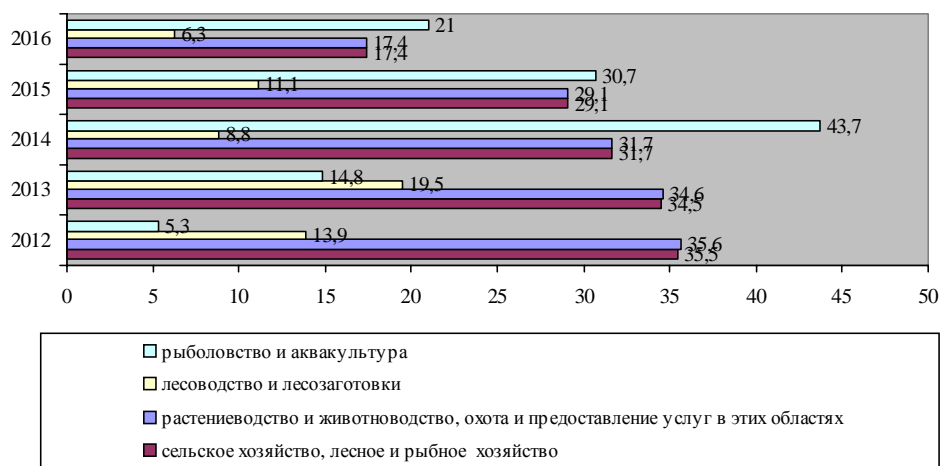


Рис. 3. Коэффициент обновления основных средств за 2012-2016 гг., (%)

В Налоговом кодексе РК была предусмотрена новая система амортизации, которая включает метод ускоренной амортизации. В соответствии с новой системой срок полезного функционирования актива определяется через нормы амортизации, связанные с категориями, на которые раз-

биваются активы и стоимость их приобретения. Данный срок полезного функционирования не всегда может соответствовать истинному экономическому и производственному сроку службы актива. Поэтому соответствие выручки и затрат может оказаться неточными, прибыль хозяйствую-



щего субъекта не будет отражать истинное его финансовое положение. Система амортизационных отчислений в республике не стала одним из инструментов обновления основных фондов и других активов хозяйствующих субъектов, а является механизмом увеличения их затрат.

Международные стандарты бухгалтерского учета требуют разграничения между выручкой и прибылью в финансовых отчетах. Выручка представляет собой доход хозяйствующего субъекта от основной и производственной деятельности, а прибыль происходит и от случайной или неосновной деятельности. Это различие используется при подготовке и представлении финансовых отчетов во всех странах, которые приняли концептуальный план международных стандартов бухгалтерского учета. Такое требование существует потому, что инвесторам, другим пользователям финансовых отчетов необходимо знать, получен доход (прибыль) хозяйствующего субъекта в результате основной и производственной деятельности или других событий. Следовательно, совершенствование системы амортизации требует существенного пересмотра бухгалтерского учета основных доходов в республике.

Специфика формирования основных фондов в основном за счет собственных ресурсов вследствие их ограниченности снижает возможности расширенного воспроизводства в системе сельскохозяйственного производства. При разработке концепции финансовой устойчивости сельхозтоваропроизводителей и формировании их финансовой стратегии необходима разработка системы формирования требуемой величины финансовых ресурсов для стратеги-

ческого развития. Основными этапами разработки предлагаемой методики с учетом специфики деятельности отрасли являются:

- определение необходимой потребности в финансовых ресурсах с учетом собственных и привлеченных средств;
- определение величины собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников (чистой прибыли, амортизационных отчислений);
- обоснование объема привлеченных собственных финансовых ресурсов за счет внешних источников [10].

Опыт развитых стран показывает, что настал период совершенствования форм и методов государственной поддержки, формирования новых механизмов ее реализации. Самым главным моментом является увеличение субсидирования аграрного сектора. В связи с чем, проблема рационализации и совершенствования государственного регулирования сельскохозяйственного производства посредством бюджетных инструментов воздействия, по нашему мнению, остается и на сегодняшний день.

Для обеспечения необходимого прироста собственных финансовых ресурсов за счет внутренних и внешних источников следует изыскивать возможности увеличения объемов продаж и снижения издержек, применять ускоренные методы начисления амортизации, направлять до 60% чистой прибыли на воспроизводственные цели. Для учета средств, предназначенных на покрытие инвестиционных затрат, необходимо внести поправку в бухгалтерское законодательство, разрешающую открывать специальный «инвестиционный» счет финансирования строго целевого назначения.

### **Литература**

1. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана от 5 октября 2018 г. «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни» // [www.esep.kz](http://www.esep.kz)

## *Экономика және экономикалық саясат /*

2. Григорук В.В. Экономические и социальные проблемы производителей и потребителей органического продовольствия // Проблемы агрорынка. – 2017. – №3. – С. 7-13.
3. Калиев Г.А. Сельскохозяйственная кооперация РК: проблемы и пути решения // Проблемы агрорынка. – 2018. – №1. – С. 7-16.
4. Калиев Г.А., Сатыбалдин А.А., Турсунов С.Т. Казахстан: рынок в АПК. – Алматы: Кайнар, 2007. – 320 с.
5. Ертазин Х. Теория и практика агробизнеса. – Алматы: СП Франклин, 2007. – 360 с.
6. Грей К. Государственное регулирование сельскохозяйственного производства СССР и США: сравнительный анализ // Вестник сельскохозяйственной науки. – 1991. – №1.
7. Стратегический план Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан на 2017-2021 гг.
8. Заключение к отчету Правительства Республики Казахстан об исполнении республиканского бюджета за 2017 г. – Астана, 2018. [www.esep.kz](http://www.esep.kz)
9. Крылов В.С. Государственное регулирование агропромышленного производства – объективное требование рыночной экономики // Достижения науки и техники АПК. – 2002. – №4. – С. 3.
10. Аймурзина Б.Т., Каменова М.Ж. The Main Directions of Sustainable Development of Agricultural Production. Journal of Environmental Management and Tourism. Volume IX Issue 1(25) Spring, 2018. – P. 67-74.

### **Аңдатпа**

Мақалада көрсетілгендей, ауыл шаруашылығын экономикалық мемлекеттік реттеудің тиімді жүйесін іске асыруды қолдау ұлттық басымдылық болып танылады. Соңғы жылдары дамыған елдердің өз азық-түлік қауіпсіздігінде басты проблемаларының күшейтілгені байқалады. Жыл сайын ауыл шаруашылығын қаржылық қолдауда бөлінетін қаражат артуда. Осыған байланысты, ұлттық экономиканы қамтамасыз ету мәселелері және бәсекеге қабілетті жаңа салалар, соның ішінде АӨК-не үлкен назар аударылуда.

### **Annotation**

In this article it is shown that support of agriculture is recognized as a national priority, in them the effective systems of economic state regulation are implemented. The enhanced attention of the developed countries to problems of own food security is in recent years traced. Annually the funds allocated for financial support of agriculture increase. In this regard, questions of providing national economy and questions of creation of new competitive branches including the agrarian and industrial complex, deserves great attention.



*Ә.С. Бақтымбет, к.э.н., и.о. профессора*  
*А.С. Бақтымбет, докторант*  
*КазУЭФМТ*

## ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАЗАХСТАНА И СТРАН ЕАЭС

*Евразийский экономический союз (ЕАЭС) – международное интеграционное экономическое объединение (союз), договор о создании которого был подписан 29 мая 2014 года и вступил в силу с 1 января 2015 года. Как заявляют лидеры государств-учредителей, основной идеей создания союза является экономическая интеграция стран. Конечная цель интеграционного объединения – кооперация, обновление и повышение конкурентоспособности национальных экономик стран. Основой объединения является свобода движения капитала, товаров и услуг, а также рабочей силы. Страны договорились проводить единую политику в ключевых отраслях экономики, в частности в области человеческих ресурсов.*

*В данной статье авторами рассмотрены вопросы развития человеческого потенциала в Казахстане и странах Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В статье проведен анализ различий в достижениях между странами ЕАЭС по Индексу человеческого развития.*

**Ключевые слова:** *человеческое развитие, человеческие ресурсы, человеческий потенциал, индекс развития человеческого потенциала, ЕАЭС.*

Традиционно экономическая интеграция определяется как процесс взаимного переплетения национальных экономик и создания качественно нового хозяйственного пространства. Региональная интеграция в более широком смысле, включающая также политическую, социальную, научно-техническую, культурную интеграцию, трактуется как процесс создания общих норм, правил и политики региона [1].

При этом интеграция подразумевает масштабную территориальную дифференциацию, включающую поступательное снижение внутренних барьеров и возможное создание новых барьеров по отношению к внешним игрокам [2].

Такая дифференциация, как правило, ведет к существенному развитию имеющейся или к созданию новой региональной идентичности, которая позволяет участникам объединения отождествлять себя с ним или, наоборот, проводить разграничительные линии с остальным миром.

Интеграция только в экономической об-

ласти, не подкрепленная интеграцией политической, культурной и социальной, представляет собой довольно рискованный, уязвимый в долгосрочном плане проект. Ведь позитивное влияние региональной интеграции на уровень жизни населения проявляется довольно медленно и неравномерно. В периоды неблагоприятной хозяйственной конъюнктуры самые слабые страны и регионы больше других испытывают тяготы и лишения. Если консолидирующая идея отсутствует, это неизбежно ведет к нарастанию центробежных тенденций; недовольство интеграцией распространяется как среди элит, так и среди широких слоев населения [3]. Некоторые эксперты видят в современной евразийской идее средство самоидентификации и сплочения нации, необходимое для сохранения и преумножения человеческого капитала [3].

Основу экономики ЕАЭС составляет человеческий капитал, являющийся главной движущей силой социально-экономического развития общества.

Решение поставленных ЕАЭС задач во многом связано с развитием человеческих ресурсов в этих странах, их социальной защищенностью, с использованием новых возможностей в рамках Союза в сфере охраны здоровья, развития образования, регулирования вопросов миграции населения. «Одним из важных направлений современной экономической системы Казахстана и стран ЕАЭС становится развитие человеческого капитала. Создание ЕАЭС позволяет беспрепятственно получать качественные образования и профессиональных навыков, трудоустройства». В условиях ЕАЭС в целом политика повышения качества жизни населения в экономике страны, а также проекты по повышению качества жизни населения и сокращения бедности становятся более значимыми для инвестиционной привлекательности, что так-

же будет способствовать росту и развитию экономики [5].

*ЕАЭС: создание и краткая характеристика.* С 1 января 2015 г. стартовала новая международная организация региональной экономической интеграции – Евразийский экономический союз (ЕАЭС), объединивший Республику Казахстан, Российскую Федерацию, Республику Беларусь, Республику Армению, Киргизскую Республику. Основная цель формирования ЕАЭС – формирование единого рынка товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, проведение единой, согласованной политики в отраслях экономики.

В таблице 1 представлены основные макроэкономические показатели развития трех стран. По данным на 2017 г., население стран ЕАЭС составляло около 2,5% мирового; ВВП – 3%, а территория – 13% [6].

*Таблица 1*

**Характеристика стран ЕАЭС, (2017 г.)\***

Страны	Население, млн чел.	Размер реального ВВП, млрд долл. США	Размер ВВП на душу населения, тыс. долл. США	Инфляция, %	Уровень безработицы, %
Россия	146,3	1 880,6	12,8	11,4	5,2
Белоруссия	9,4	75,9	8,0	16,2	–
Казахстан	17,4	227,4	13,1	7,4	5,0
Армения	3,0	11,6	3,8	4,6	17,6
Киргизия	5,8	7,4	1,3	10,5	8,0
ЕАЭС	182,0	2 202,9	12,1	11,1	5,4

*\*Расчеты авторов по данным [7]*

Сравнивая ЕАЭС с ЕС в стадии его зарождения, мы обнаруживаем, что все шесть стран-учредителей ЕС, находились на примерно одинаковом уровне экономического развития и имели сходную структуру хозяйства, основанную на высокоразвитой промышленности и открывающую возможность для производственной, межотраслевой и внутриотраслевой, кооперации, что является главной предпосылкой успешной экономической интеграции [8].

В ЕАЭС наблюдается полярный разброс экономических параметров по странам (табл. 1). Причем, существуют объективные причины, тормозящие региональную евразийскую интеграцию, среди которых важнейшими являются особенности структур национальных экономик, снижение уровня торгово-экономического сотрудничества, различие реализуемых в них экономических стратегий и национальных моделей экономического развития, существенные разли-

чия во внутренней и внешней политике стран-участниц.

*Человеческое развитие в странах ЕАЭС.*

Динамика развития человеческого потенциала по странам с разными экономическими потенциалами в начале текущего столетия показывает значительный рост доли стран с высоким уровнем человеческого развития. В эту группу, по методике оценки ИЧР ООН, входят и все страны – члены ЕАЭС, кроме Киргизии (Киргизия относится к группе стран со средним ИЧР). В зависимости от значения ИЧР выделяются 4 группы стран: с очень высоким уровнем РЧП (0,808 и выше), с высоким (от 0,700 до 0,808), со средним (0,556-0,699) и с низким уровнем ИЧР (менее 0,556) [8].

За последнее десятилетие все страны-члены ЕАЭС показали позитивные резуль-

таты в динамике Индекса человеческого развития (ИЧР), рассчитываемого на основе достижений в сферах образования, продолжительности жизни, дохода [9].

При средних значениях этого индикатора для стран с очень высоким уровнем человеческого развития – 0,890, а с высоким уровнем человеческого развития – 0,735; в России этот показатель составляет – 0,798, в Армении – 0,733, в Беларуси – 0,798, в Казахстане – 0,788, в Киргизии – 0,655. Динамика ИЧР за последнее десятилетие показывает, что даже в годы глобального кризиса 2008-2009 гг. наблюдалось увеличение его значения во всех странах – членах ЕАЭС, за исключением Армении и Киргизии, где было отмечено снижение этого показателя в 2015 г., но с 2016 г. и в этих странах его рост восстановился [9].

*Таблица 2*

**Сравнительный анализ показателей и положение Республики Казахстан по ряду индикаторов ИЧР, (2017 г.)\***

№	Индикатор	Показатели первой тройки лидирующих стран мира	Показатели стран-членов ЕАЭС
1	2	3	4
1.	Индекс человеческого развития (ИЧР)	1. Норвегия – 0,944 2. Австралия – 0,935 3. Швейцария – 0,930	50. Беларусь – 0,798 50. Россия – 0,798 56. Казахстан – 0,788 85. Армения – 0,733 120. Кыргызстан – 0,655
2.	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, года	1. Гонконг (Китай) – 84,0 2. Япония – 83,5 3. Италия – 83,1	Армения – 74,7 Беларусь – 71,3 Россия – 70,1 Кыргызстан – 70,6 Казахстан – 69,4
3.	Ожидаемая продолжительность обучения, года	1. Австралия – 20,2 2. Новая Зеландия – 19,2 3. Исландия – 19,0	Беларусь – 15,7 Казахстан – 15,0 Россия – 14,7 Кыргызстан – 12,5 Армения – 12,3
4.	Средняя продолжительность обучения, года	1. Германия, Великобритания – 13,1 2. Австралия, Канада – 13,0 3. США – 12,9	Беларусь – 12,0 Россия – 12,0 Казахстан – 11,4 Армения – 10,9 Кыргызстан – 10,6

КАЗАК ЭКОНОМИКА, ҚАРЖЫ ЖӘНЕ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ САУДА УНИВЕРСИТЕТІНІҢ ЖАРШЫСЫ, 2018. – №3.

1	2	3	4
5.	Валовой национальный доход (ВНД) на душу населения, долл. США	1. Катар – 123,124 2. Кувейт – 83,961 3. Лихтенштейн – 79,851	Россия – 22,352 Казахстан – 20,867 Беларусь – 16,676 Армения – 8,124 Кыргызстан – 3,044
6.	Государственные расходы на здравоохранение (% от ВВП), 2013	1. США – 17,1 2. Микронезия – 12,6 3. Франция – 11,7	Кыргызстан – 6,7 Россия – 6,5 Беларусь – 6,1 Армения – 4,5 Казахстан – 4,3

\*Расчеты авторов по данным [9]

В результате отмеченной динамики в середине текущего десятилетия в рейтинге ИЧР (2017 г.) страны ЕАЭС занимали следующие позиции: Россия и Беларусь – 50-е место, Казахстан – 56-ое, Армения – 85-е, Киргизия – 120-ое.

По показателю продолжительности обучения все страны ЕАЭС занимают высокую позицию. У всех стран-членов, кроме Киргизии, этот показатель приближается к уровню группы стран с очень высоким уровнем человеческого развития, а у Киргизии – выше, чем в среднем в группе стран с высоким уровнем человеческого развития.

Однако относительно более низкие, в сравнении с развитыми странами, показатели ожидаемой продолжительности жизни и ВВП на душу населения снижают значение ИЧР этих стран.

По показателю продолжительности жизни при рождении (количество лет, которое, как ожидается, проживет новорожденный, при условии, что его и здоровье и условия жизни не изменятся в течение все жизни), отражающем состояние здоровья населения той или иной страны, качество здравоохранения, Россия, Армения, Беларусь находятся на уровне стран с высоким развитием человеческого потенциала, а Казахстан и Киргизия – ниже уровня стран со средним развитием человеческого потенциала.

При рассмотрении отдельных групп населения выясняется, например, что для

лиц в возрасте 60 лет и старше ожидаемая продолжительность жизни во всех странах ЕАЭС в 2018-2025 гг., за исключением Армении (20 лет) была ниже, чем по странам со средним уровнем человеческого развития (18,5 лет). В Беларуси этот показатель составляет 17,1, в Казахстане 16,5 лет, Киргизии – 16,8 лет, в России – 17,5 лет.

Одним из факторов такого положения дел является состояние расходов на здравоохранение относительно ВВП. При том, что в странах с очень высоким уровнем развития человеческого развития расходы на здравоохранение составляют в среднем 12,2% ВВП, в странах с высоким уровнем развития человеческого развития – 6,0%; только в России, Беларуси и Киргизии расходы на здравоохранение выше 6% ВВП, соответственно, 6,5, 6,1 и 6,7%. В Армении – 4,5%, в Казахстане – 4,3% [9].

*Уровень жизни и благосостояние граждан ЕАЭС.* Уровень ВВП на душу населения, показатели образования, продолжительности жизни являются базовыми, но для оценки состояния человеческих ресурсов необходимо использовать и другие сопоставимые индикаторы, характеризующие уровень доходов граждан, их структуру, такие, например, как средние размеры заработной платы, пенсий; величина прожиточного минимума; коэффициент Джини, другие показатели, характеризующие уровень и распределение доходов.

По данным Евразийской экономической

комиссии, самая высокая средняя заработная плата – в долларах США по средневзвешенному курсу Национальных банков стран в 2017 г. – была в России (856 долл.), в Казахстане (675 долл.), в Беларуси этот показатель составлял 590 долл., в Армении – 381 долл., в Кыргызстане – 229 долл. [7].

По официальным данным [7], из всех стран ЕАЭС меньше всего безработных в Казахстане – 56,1 тыс. человек, или 0,6% от экономически активного населения. Следом идет Беларусь – 39 тыс. безработных, или 0,9%, 1,3% экономически активного населения в России – безработные, что составляет 1 млн человек.

В Кыргызстане официально зарегистрировано 59,3 тыс. безработных, уровень безработицы составляет 2,4%, и 73 тыс. неработающих зарегистрировано в Армении.

Необходимо отметить, что за исключением России, где вакантных рабочих мест больше, чем безработных – 1,2 млн., в остальных странах интеграционного объединения обратная ситуация.

Во всех странах ЕАЭС коэффициент Джини (0 означает полное равенство, 100 абсолютное неравенство), по данным ООН, имел высокие значения в течение всего периода 2010-2017 гг, особенно в России и

Киргизии, составляя в среднем в эти годы 41,6 (Россия), 42,9 (Киргизия). Коэффициент Джини в Казахстане составляет – 27,8, в Беларуси – 26,5, и в этом смысле данные государства в разной степени являются социально-ориентированными странами.

Что касается человеческого капитала, значительное сокращение населения ждет три страны ЕАЭС: Беларусь – до 8,98 млн человек в 2030 г. и до 8,1 млн в 2050 г., Россию – до 138,6 млн человек в 2030 г. и 128,6 млн в 2050 г. Армению – до 2,9 млн человек в 2030 г. и 2,7 млн в 2050 г. В Казахстане и Кыргызстане ООН прогнозирует рост населения: в Казахстане – до 20,7 млн человек в 2030 г. и 22,5 млн в 2050 г., в Кыргызстане – до 6,6 млн человек в 2030 г. и 7,3 млн в 2050 г. [10]. Для экономического роста более важен темп роста (снижения) экономически активного населения. На рисунке показано, что потери в этом факторе роста Беларусь, Россия и Армения могут компенсировать только за счет мигрантов и использования труда пенсионеров (например, из партнера по союзу – Кыргызстана, где ожидается значительный рост (на 52%) экономически активного населения), а также за счет роста его качества [11].

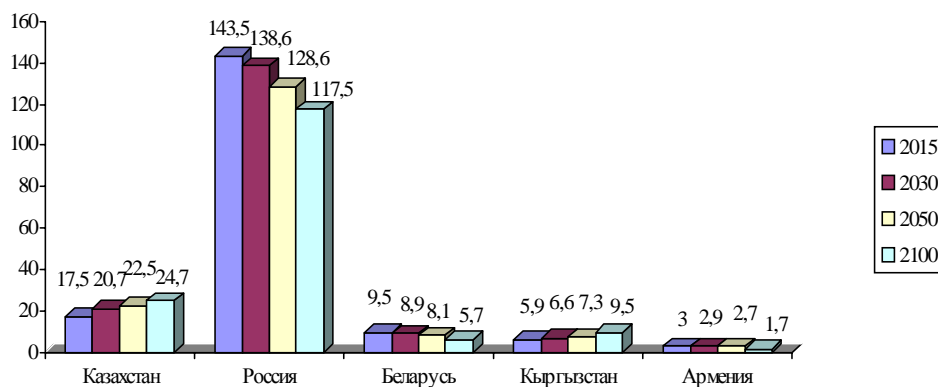


Рис. Население в странах ЕАЭС в 2015, 2030, 2050 и 2100 гг., (млн чел.)\*  
\*По данным [10], www.un.org

Сокращение рабочей силы в России, Беларуси и Армении более чем на 20% и рост продолжительности жизни даже при

повышении пенсионного возраста до европейского уровня создадут проблему уменьшения доли трудового населения с 62% в

2010 г. до 52% в 2050 г., что приведет страны к сложностям с пенсионным обеспечением стареющего населения. В Казахстане будет наблюдаться прирост трудовых ресурсов на 24% [12,13].

Таким образом, низкий уровень трудовых доходов населения относительно ВВП, высокая степень неравенства распределения доходов населения стран ЕАЭС представляется не только фактором социального размежевания в каждой из этих стран, но и тормозом повышения эффективности их экономического развития [14], а различия между странами – членами Союза по этим показателям ставят задачу гармонизации мер социальной политики.

#### *Выводы*

В ЕАЭС наблюдается полярный разброс экономических параметров по странам. Причем, существуют объективные причины, тормозящие региональную евразийскую интеграцию, среди которых важнейшими являются особенности структур национальных экономик, снижение уровня торгово-экономического сотрудничества, различие реализуемых в них экономических стратегий и национальных моделей эконо-

мического развития, существенные различия во внутренней и внешней политике стран-участниц.

Развитие человеческого потенциала должно стать приоритетной задачей экономической политики стран-членов ЕАЭС. В контексте современной социально-экономической ситуации и стоящих перед ЕАЭС задач экономического роста и повышения благосостояния населения актуализируется разработка мер по оптимизации социальной политики и на уровне Союза, и на уровне каждой страны-члена.

Решение проблем обеспечения развития человеческого потенциала потребует комплексного подхода в выработке единой концепции в отношении пожилого населения, развития системы гарантий социального обеспечения старости, поддержки материнства и детства, повышения уровня образования.

ЕАЭС предстоит сформировать свою социальную модель с учетом особенностей стран-членов, их экономической, социальной, демографической неоднородности; давления глобальной конкуренции в условиях нарастания геополитических рисков.

### **Литература**

1. Mattli W. (1999) The Logic of Regional Integration, Cambridge.
2. De Lombaerde, Ph., Van Langenhove, L. Indicators of Regional Integration: Conceptual and Methodological Aspects. De Lombaerde Ph. (Ed.) Assessment and Measurement of Regional Integration. Routledge, 2016. – 350 p.
3. Буторина О.В. О научной основе Евразийского экономического союза / О.В. Буторина, А.В. Захаров // Евразийская экономическая интеграция. – 2017. – №2(27). – С. 52-68.
4. Подберезкин А., Подберезкина О. Роль России в развитии евразийской интеграции. Евразийская экономическая интеграция. – 2015. – №2(19). – С. 88-98.
5. Бактымбет С.С., Бактымбет Ә.С. Основные показатели системы оценки интеллектуального потенциала // Вестник КазУЭФМТ. – 2017. – №3. – С. 24-30.
6. <http://www.eurasiancommission.org/ru/Pages/default.aspx>.
7. Государства – члены Евразийского экономического союза в цифрах. Статистический ежегодник. Евразийская экономическая комиссия. – М., 2017. – 382 с.
8. Чеботарева Е.Д. Опыт создания и основные слагаемые успешной деятельности Таможенного союза ЕС // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – №7. – С. 61-63.



9. Human Development Report. UN. NY. 2017. Mr. Richard Smith.
10. Ковалев М.М., Господарик Е.Г. Прогнозирование экономического роста ЕАЭС / М.М. Ковалев, Е.Г. Господарик // Актуальные проблемы науки XXI века. – 2015. – №4. – С. 26-35.
11. Иришев Б., Ковалев М. ЕАЭС на старте // Беларуская думка. – 2016. – №1. – С. 6-65.
12. Baktymbet S., Sandybayeva B.A. The prospects of Social and Economic Development of Kazakhstan in the Context of the Eurasian Integration. – 2017. – №4. – С. 53-60.
13. Ковалев М.М., Иришев Б.К. Будущее ЕАЭС. Сложный поиск равновесия и роста // Вестник ассоциации белорусских банков. – 2017. – №31-32. – С. 9-20.

#### **Аңдатпа**

Еуропалық экономикалық одағы – халықаралық интеграциялық экономикалық одақ, 29 мамыр 2014 ж. құрылуы туралы келісімге қол қойылды және 2015 жылдың 1 қаңтарында күшіне енді. Елдердің құрылтайшы көшбасшыларының айтуы бойынша елдердің экономикалық интеграциясын құру негізгі идеяны мәлімдейді деген. Кооперация, жаңартудың және интеграциялық бірлестіктің түпкі мақсаты – елдің ұлттық экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттыру. Капитал қозғалысының еркіндігі тауарлар мен қызметтерді, сондай-ақ жұмыс күшін біріктіру негізі болып табылады. Елдің негізгі экономика салаларына, атап айтқанда адам ресурстары саласындағы бірыңғай саясатты жүргізу жөнінде уағдаласты.

Мақалада Еуразиялық экономикалық одақ (ЕАЭО) мемлекеттерінің дамуының маңызды құрамдас бөлігі ретінде адам әлеуетінің даму сұрақтары қарастырылған. ЕАЭО мемлекеттері арасында Адам әлеуетінің дамуы индексінің қол жеткізген деңгейі мен оның құрамдас бөліктері қарастырылған.

#### **Annotation**

The Eurasian Economic Union (EEU) is the international integration economic association (union), the contract on which creation was signed on May 29, 2014 and came into force since January 1, 2015. As leaders of the founder states say that the main idea of creation of the union is economic integration of the countries. An ultimate goal of integration association are cooperation, updating and improving competitiveness of national economies of the countries. A basis of association is freedom of capital flow, goods and services and also labor. The countries agreed to pursue uniform policy in key industries of economy, in particular in the field of human resources.

In this paper the authors consider issues of human development in Kazakhstan and in the countries of the Eurasian Economic Union (EAEC). The article analyzes the differences in achievements between countries EAEC on the human development index.



УДК 341.321.1+311.16(64.036.9)  
ГРНТИ 83.33.25

*Н.В. Шереметова, магистр, ст. преподаватель  
КазУЭФМТ*

## СТАТИСТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

*В статье автор отражает основные направления статистического изучения уровня жизни населения. На протяжении всей человеческой истории от древних империй и зарождения экономических и политических институтов до новейшего времени данные о положении населения носили исключительно важную роль, являясь своеобразным «зеркалом» развития государства. В статье речь идет об оценке динамики уровня жизни населения, которая позволяет проследить и сделать соответствующие выводы как в изменениях в экономике и социальной сфере, так и в последствиях этих изменений для разных групп населения. Автор раскрывает методику вычисления показателя скорректированного располагаемого дохода домашних хозяйств.*

**Ключевые слова:** *уровень жизни, система национальных счетов, потребности людей, национальный доход, располагаемый доход, конечное потребление, домашние хозяйства.*

Уровень жизни населения как социально-экономическая категория представляет собой уровень и степень удовлетворения потребностей людей в материальных благах, бытовых и культурных услугах.

Основные задачи и направления статистического изучения уровня жизни населения следующие:

– общая и всесторонняя характеристика социально-экономического благосостояния населения;

– оценка степени социально-экономической дифференциации общества, степени различий по уровню благосостояния между отдельными социальными, демографическими и иными группами населения;

– анализ характера степени влияния различных социально-экономических факторов на уровень жизни, изучение их состава и динамики;

– выделение и характеристика малообеспеченных слоев населения, нуждающихся в социально-экономической поддержке.

Уровень жизни, его динамика и дифференциация в значительной степени определяются уровнем развития производительных сил, объемом и структурой нацио-

нального богатства, производством и использованием валового национального продукта, характером распределения и перераспределением доходов.

Уровень жизни включает: данные об основных показателях денежных доходов, характеризующих объем, состав и основные направления их использования; показатели, отражающие дифференциацию распределения денежных доходов населения (в том числе сферу распространения низких доходов); основные показатели социального обеспечения и социальной помощи; жилищный фонд и жилищные условия населения.

Анализ тенденций в изменениях уровня жизни населения позволяет судить, насколько эффективна социально-экономическая политика государства и в какой степени общество справляется с поставленными задачами.

Различают понятие уровня жизни в широком и узком смысле слова. В широком смысле слова уровень жизни – это взаимосвязанный комплекс экономических, социальных, культурных, природных, экономических и других условий жизни людей.

Он характеризуется всей системой социально-экономической статистики. В качестве наиболее общего показателя, синтезирующего все условия в одном результате, часто применяется продолжительность жизни населения.

В узком смысле слова уровень жизни – это степень удовлетворения личных потребностей людей в условиях существования. Он характеризуется обширной системой показателей, охватывающих ряд разделов: обобщающие показатели; доходы населения; расходы и потребление; сбережения, накопленное имущество и жилье; социальная дифференциация населения; положение малообеспеченных слоев населения.

На протяжении всей человеческой истории от древних империй и зарождения экономических и политических институтов до новейшего времени данные о положении населения носили исключительно важную роль, являясь своеобразным «зеркалом» развития государства. На ранних стадиях развития качество жизни во многом являлось отражением культурного, но не технологического превосходства, однако с развитием производительных сил картина всё больше видоизменялась. С развитием общества и возникновением современных социально-экономических институтов эволюционировала и система статистических оценок уровня жизни, все дальше уходя от чисто физиологических нужд в область удовлетворения широкого спектра новых потребностей населения. Качественный скачок в повышении численности населения, изменение социально-демографического профиля планеты в купе с резким увеличением производительности труда и образованностью людей привело к возникновению в конце XIX начале XX совершенно новых потребностей в оценке социально-бытовых условий жизни. Наступало другое время – время технологического прорыва и чудовищных войн, где оценка социального положения в государстве играла все

большую политическую и экономическую роль. Появление новых методов в математике, социологии, статистике, экономике позволили вывести термин «уровень жизни» на новую ступень.

Потребности людей многообразны. Наряду с материальными существуют (и не менее важны) потребности духовные и социальные. Потребность – это необходимость, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида. В связи с этим различен набор потребностей каждого человека: один занимается спортом, другой – нет, один посвящает свой досуг чтению или посещению театров, другой проводит свое свободное время у телевизора или на дискотеках, и т.д. Одни имеют возможность покупать лишь отечественные автомашины, другие приобретать иномарки. Для определения степени удовлетворения потребностей фактическое потребление товаров и услуг соотносят с минимальными и рациональными стандартами их потребления. Таким образом, под уровнем жизни понимают обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения разумных (рациональных) потребностей.

Большинство определений уровня жизни акцентирует внимание на отдельных сторонах этого понятия, однако особый интерес представляют определения, дающие комплексную оценку этой категории. В работе Гурьева В.И. «Основы социальной статистики» дается такое определение: «Уровень жизни – это сложная комплексная социально-экономическая категория, выражающая степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей. Он складывается из многих компонентов. Это и размер реальных доходов трудящихся, и уровень потребления населением материальных благ и услуг, и обеспеченность населения благоустроенным жильем,

и, наконец, рост образованности, степень развития медицинского и культурно-бытового обслуживания граждан, состояние природной среды» [1, с. 126].

Уровень жизни населения по экономическому словарю под редакцией Куракова: «совокупность условий жизни и труда людей, соответствующих достигнутому уровню общественного производства и обусловленных господствующим строем» [2, с. 312]. Уровень жизни отражает объем и структуру потребления социальные и производственные условия труда развитость сферы услуг структуру внерабочего и свободного времени размеры личной собственности. В таком широком понимании эта категория характеризует экономическое положение населения. В более узком смысле под уровнем жизни понимается уровень удовлетворения потребностей и соответствующий ему уровень доходов.

Таким образом, уровень жизни является одной из важнейших интегральных характеристик социально-экономической системы. Оценка динамики уровня жизни населения позволяет проследить и сделать соответствующие выводы как в изменениях в экономике и социальной сфере, так и в последствиях этих изменений для разных групп населения.

Можно выделить четыре уровня жизни населения: достаток (пользование благами, обеспечивающими всестороннее развитие человека); нормальный уровень (рациональное потребление по научно обоснованным нормам, обеспечивающее человеку восстановление его физических и интеллектуальных сил); бедность (потребление благ на уровне сохранения работоспособности как низшей границы воспроизводства рабочей силы); нищета (минимально допустимый по биологическим критериям набор благ и услуг, потребление которых лишь позволяет поддерживать жизнеспособность человека).

Определение уровня жизни – сложный

и неоднозначный процесс. Так как он, с одной стороны, зависит от состава и величины потребностей общества, а с другой, ограничивается возможностями по их удовлетворению, опять же исходя из различных факторов, обуславливающих экономическое, политическое и социальное положение в стране.

Рост уровня жизни создаст возможности, материальную базу для улучшения качества жизни. Последнее не ограничивается уровнем потреблением товаров и услуг, а выступает обобщающей характеристикой социально-экономических результатов развития общества и включает среднюю продолжительность жизни, уровень заболеваемости, условия и охрану труда, доступность информации, обеспечение прав человека. В рыночной экономике важнейшими составляющими уровня жизни становятся также степень социальной защищенности населения, свобода выбора человека, улучшение социальной среды, культурные национальные и религиозные отношения.

В настоящее время при оценке уровня жизни основным объектом исследования является семья и домашнее хозяйство, а не среднестатистический человек. Это дает возможность интегрировать изучение уровня жизни с основными блоками Системы Национальных Счетов (СНС), где население представлено как полноправный субъект.

Зависимость между уровнем жизни и развитием производительных сил страны проявляется через показатели доходов, потребления и стоимости жизни, поэтому материальные составляющие занимают центральное место в определении уровня жизни.

Уровень жизни – это, прежде всего, совокупность товаров и услуг, которыми располагает отдельный человек, семья или социальная группа населения. При этом одним из наиболее важных индикаторов уровня жизни, как правило, считается показатель доходов домашних хозяйств, определяющий их возможность приобретать

товары, услуги и различные активы.

Ввиду отсутствия единого обобщающего показателя, характеризующего уровень жизни населения, для его анализа рассчитывается целый ряд статистических показателей, отражающих различные стороны данной категории и сгруппированных в следующие основные блоки: показатели доходов населения; показатели расходов и потребления населением материальных благ и услуг; сбережение; показатели накопленного имущества и обеспеченности населения жильем; показатели дифференциации доходов населения, уровня и границ бедности; социально-демографические характеристики; обобщающие оценки уровня жизни населения.

Выбор индикаторов уровня жизни в Казахстане определялся с учетом международной практики и рекомендаций Межгосударственного Статистического Комитета СНГ.

Система социальных показателей изменяется вместе с преобразованием социальных отношений. В настоящее время в набор социально-экономических показателей для характеристики уровня жизни включены несколько основных блоков, которые приведены ниже.

*Макроэкономические показатели:* ВВП на душу населения, доля в ВВП государственных расходов на образование, здравоохранение, социальные услуги, расходы на конечное потребление домашних хозяйств, фактическое конечное потребление товаров и услуг домашними хозяйствами, индекс потребительских цен, среднемесячная номинальная заработная плата одного работника, индекс реальной заработной платы, номинальные денежные доходы, социальные трансферты.

*Демографические показатели:* постоянное население, ожидаемая продолжительность жизни при рождении, общие коэффициенты рождаемости и смертности, коэффициент младенческой смертности, показа-

тель детской смертности, материнская смертность, коэффициент смертности по причинам смерти.

*Показатели экономической активности населения:* экономически активное население, уровень экономической активности населения, экономически неактивное население, занятое население, наемные работники, самостоятельная занятость, численность безработных и уровень безработицы.

*Показатели пенсионного обеспечения населения и социальные выплаты:* пенсия, численность получателей пенсии, численность получателей государственных социальных пособий по инвалидности, по случаю потери кормильца и по возрасту, средний размер назначенных месячных пенсий, средний размер назначенных месячных государственных социальных пособий и специальных государственных пособий, минимальной размер пенсии по возрасту, базовый уровень социального обеспечения, государственная адресная социальная помощь.

*Показатели здравоохранения и образования.* Эта группа показателей отражает важнейшие количественные характеристики состояния здоровья населения и изменения его образовательного потенциала. Наиболее показательными для оценки уровня жизни являются уровень заболеваемости, причины смерти, перинатальная смертность, возрастные коэффициенты смертности, показатели обеспеченности населения врачебной помощью, показатели охвата образованием в учебных заведениях и дошкольных образовательных организациях, уровень образования. Описание этих показателей дано в соответствующем разделе Методических положений.

*Показатели экологической безопасности* характеризуют состояние окружающей среды и степень ее безопасности для человека. Наиболее насущные сведения для характеристики уровня жизни населения республики и ее регионов можно получить,

используя следующие показатели: забор воды из природных источников, сброс сточных вод в поверхностные водоемы, загрязненные сточные воды, выбросы загрязняющих атмосферу веществ, инвестиции, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов.

*Жилищные условия населения.* Потребность в жилище относится к числу первичных жизненных потребностей человека. Жилище представляет среду обитания человека и определяет качество его жизни. Жилье формирует широкий дополнительный спрос на товары длительного пользования. Статистические показатели жилищных условий населения представлены следующими показателями: обеспеченность населения жильем, доля расходов на оплату жилья в потребительских расходах населения, благоустройство жилищного фонда (по отдельным видам благоустройства); наличие (или обеспеченность) у населения предметов длительного пользования.

*Показатели социальной напряженности.* Проявления социальной патологии оказывают большое влияние на социально-экономические процессы. Изменившиеся условия жизни могут резко изменить поведение людей. Наиболее значимы для оценки уровня жизни следующие показатели: число зарегистрированных преступлений, численность осужденных, уровень преступности.

*Показатели доходов, расходов, уровня и структуры личного потребления.* В данную группу включены показатели, определяющие практически все стороны материальной обеспеченности и качества жизни населения. Это: доходы домохозяйств, прожиточный минимум, показатели бедности населения; неравенство в распределении доходов между отдельными группами населения; динамика и структура потребительских расходов домашних хозяйств, доля расходов на питание в денежных доходах и

потребительских расходах домохозяйств, среднедушевое потребление основных продуктов питания [3].

В СНС ООН в качестве теоретической основы для исчисления данного блока показателей принято определение дохода: *доход* – это максимальная сумма, которая может быть израсходована в течение определенного периода на потребление при условии, что собственный капитал хозяйствующего субъекта за этот период не уменьшится. Согласно концепции Дж. Хикса в СНС исчисляются показатели доходов домашних хозяйств, отражающие различные этапы процесса распределения доходов: первичные доходы; располагаемые доходы; скорректированные располагаемые доходы.

*Первичные доходы (ПД)* домашних хозяйств – это доходы, полученные данным сектором экономики в результате первичного распределения добавленной стоимости: оплата труда, смешанные доходы, чистые доходы от собственности, а также прибыль и приравненные к ней доходы от жилищных услуг, оказываемых для собственного потребления владельцем занимаемого им жилья.

При изучении уровня жизни населения страны необходимо учитывать только первичные доходы, полученные ее резидентами, сумма которых за определенный период в рыночных ценах представляет собой *национальный доход*.

Не все первичные доходы могут быть непосредственно использованы домашними хозяйствами на потребление или сбережение. Часть из них передается в виде текущих налогов на доходы и собственность, обязательных отчислений на социальное страхование, пожертвований, штрафов, добровольных взносов и т. п. в другие сектора экономики. С другой стороны, имеет место и встречный поток текущих трансфертов из других секторов домашним хозяйствам: выплаты социального характера (пенсии, стипендии, посо-

бия и др.), страховые премии и возмещения.

Первичные доходы, скорректированные на сальдо текущих трансфертов, образуют располагаемые доходы домашних хозяйств:

$$РД = ПД + \Delta ТТ,$$

где ПД – первичные доходы;

ТТ – сальдо текущих трансфертов, определяемое как разница между текущими трансфертами, полученными и уплаченными другим секторам экономики.

Национальный доход, исчисленный с учетом сальдо текущих трансфертов, полученных и переданных за границу, представляет собой *располагаемый национальный доход* – макроэкономический показатель, который наряду с показателем национального дохода может использоваться при проведении комплексного анализа уровня жизни населения и состояния экономики страны.

За счет располагаемого дохода осуществляются расходы домашних хозяйств на конечное потребление, а разница между ними образует сумму сбережения данного сектора.

Однако трансферты могут предоставляться домашним хозяйствам не только в денежной, но и в натуральной форме (бесплатные услуги учреждений здравоохранения, образования, культуры). Если сумму таких поступлений, именуемых социальными трансфертами, прибавить к располагаемому доходу, получим *скорректированный располагаемый доход* домашних хозяйств:

$$СРД = РД + СТ,$$

где СТ – социальные трансферты в натуральной форме, получаемые домашними хозяйствами от органов государственного управления и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

Скорректированный располагаемый доход домашних хозяйств позволяет более точно определить объем их конечного потребления с учетом получаемых социальных трансфертов. Такой уточненный показатель потребления называется *фактическим конечным потреблением*. Определение его величины особенно актуально в условиях реформирования экономики. При переходе к рынку многие услуги социального характера, которые раньше предоставлялись населению бесплатно, приобретают рыночный характер. В связи с этим увеличение расходов на конечное потребление, даже опережающее рост потребительских цен, может не сопровождаться фактическим увеличением потребления из-за резкого сокращения объема социальных услуг, получаемых бесплатно.

Таким образом, для оценки уровня жизни населения и анализа его динамики из всех перечисленных выше показателей доходов в настоящее время наиболее предпочтительным представляется показатель скорректированного располагаемого дохода домашних хозяйств.

### Литература

1. Гурьев В.И. Основы социальной статистики. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 126 с.
2. Кураков Л.П. Экономика и право: словарь-справочник. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 312 с.
3. Уровень и качество жизни населения в Казахстане. <https://www.kazportal.kz/uroven-i-kachestvo-zhizni-naseleniya-kazahstane/>

**Аңдатпа**

Ежелден бастап адамзат тарихында, әсіресе ежелгі империялардың және экономикалық, саяси институттардың пайда болуынан бастап бүгінгі күнге дейін халықтың жағдайы туралы деректер маңызды рөл атқара отырып, мемлекет дамуының өзіндік айнасы ретінде қарастырылды. Осы мақалада халықтың өмір сүру деңгейінің динамикасын бағалауы туралы айтылады және оны қадағалауға, тиісті қорытындыларды есептеп шығаруға мүмкіндік беретін тәсілдері жайлы мәлімет беріледі. Экономикалық, сондай-ақ әлеуметтік салалардағы және салдардағы өзгерістерді қадағалау туралы жазылады.

**Annotation**

Throughout human history from the ancient empires and the birth of economic and political institutions to modern times, data on the situation of the population had an extremely important role, being a kind of «mirror» of the state's development. The article deals with the assessment of the dynamics of the standard of living of the population, which allows us to trace and draw appropriate conclusions both in changes in the economy and the social sphere, and in the consequences of these changes.



УДК 342.6  
ГРНТИ 10.01.33

*Д. Досмырза, к.ю.н., ст. преподаватель*

*Р.Д. Берназарова, магистр, ст. преподаватель*

*КазУЭФМТ*

**ТАМОЖЕННОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ В РАМКАХ  
ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА**

*В статье рассматриваются правовые аспекты таможенного администрирования в системе государственного управления, сущность и содержание таможенного администрирования и как его необходимо понимать в таможенной сфере. Показана роль таможенного администрирования в развитии внешнеторговой и внешнеэкономической деятельности. Автором затрагиваются актуальные проблемы теоретико-доктринальной основы таможенного законодательства Республики Казахстан и Евразийского экономического союза. Также автор с теоретической точки зрения рассматривает систему средств реализации таможенной политики как основного инструмента таможенного администрирования. Обосновывается идея о том, что важнейшим инструментом совершенствования таможенного администрирования является создание эффективной нормативной правовой базы и качественных инструментов реализации таможенной политики. В качестве исследовательской задачи сформулированы выводы о необходимости совершенствования понятийного аппарата таможенного законодательства как основы направления по правильному пониманию и толкованию таможенных терминов.*

**Ключевые слова:** *таможенное администрирование, таможенная политика, государственное управление, внешнеторговая деятельность, таможенные процедуры, декларирование товаров, Таможенный союз, Евразийский экономический союз.*



В определении государственного управления представляется целесообразным ориентироваться прежде всего на системно-субъектную характеристику процесса. К управляющей системе (субъекту управления) следует отнести все элементы системы государственной власти, которая имеет исключительную возможность оказывать реальное, вплоть до принуждения, воздействие на общественное развитие во всех его формах через воздействие на членов общества, их группы и осуществляемые ими процессы. Эти элементы – органы государственной власти в составе трех ее ветвей – законодательной, исполнительной и судебной – целенаправленно воздействуют от лица государства на индивидуумов в их группы (объекты управления), осуществляя таким образом процесс государственного управления.

Из вышеизложенного следует заключить, что субъект государственного управления в общем случае один – это государство, которое проявляет свое управленческое воздействие в виде деятельности (в т. ч. и посредством издания регламентирующих документов) органов законодательной, исполнительной и судебной властей, направленной на реализацию общих функций управления со стороны государства. Подсистемами управляемой системой (объектом управления) являются индивидуумы и организации, действующие в различных сферах деятельности общества и обеспечивающие процесс общественного воспроизводства и производства.

В теории государственного управления одной из основополагающих категорий является понятие «государственное администрирование», «администрация». По мнению многих исследователей, в идеале государственная администрация это рациональная система или организованная структура, предназначенная для квалифицированного эффективного исполнения государственной политики [1, с. 29].

Государственное управление представляет собой управленческое воздействие государства как субъекта управления на процессы, протекающие во всех сферах общественной жизнедеятельности. Содержательно государственное управление представляет собой совокупность двух процессов: формирование государственной политики в той или иной области общественной жизни и последующей реализации данной политики легитимными средствами.

Второй компонент государственного управления – процесс реализации государственной политики – можно определить как государственное администрирование (регулирование). Помочь убедиться в этом может также анализ термина «администрирование» [2, с. 340], в результате которого становится очевидным, что администрирование непосредственным образом связано с воздействием государства в лице его органов власти на ту или иную сферу деятельности с целью обеспечения своих (государства) интересов. Поскольку администрирование является термином, родственным «администрации» (т. е. аппарат управления), очевидно, что речь идет об управленческой деятельности государственных служащих, реализующих политику государства в той или иной сфере общественной жизни.

Таким образом, из вышесказанного следует вывод о том, что государственное администрирование – это профессиональная управленческая деятельность государственных служащих по осуществлению государственной политики через данные им в распоряжения средства путем управления этими средствами. В результате проведенного анализа систему государственного управления в содержательном аспекте можно представить как совокупность двух элементов: государственной политики и государственного администрирования как процесса реализации государственной политики.

Следует отметить, что государственное администрирование является неотъемлемой частью государственного управления в любой из отраслей общественной жизнедеятельности. Таких областей множества, между ними существуют определенные связи, равно как и между государственным управлением в них, которое, является целостным, единым, в то же время дифференцируется по обособленным направлениям. В этой связи представляется целесообразным говорить о системе государственного управления, состоящей из подсистемы государственного управления в каждой конкретной области жизнедеятельности общества.

Соответственно, и государственное администрирование, осуществляемое в каждой конкретной сфере деятельности государства и общества, является как в своем роде уникальным и обособленным процессом, так одновременно представляет собой (из-за наличия структурных, функциональных, организационных и иных связей) элемент единой системы государственного администрирования, которой присущи общие методы, подходы, механизмы. Вследствие этого следует рассматривать систему государственного администрирования как состоящую из подсистем государственного администрирования в различных областях общественной жизнедеятельности:

- государственное администрирование в области налогообложения;
- государственное администрирование в области внешней торговли;
- государственное администрирование в области таможенного дела (таможенное администрирование);
- государственное администрирование в области общественной безопасности.

Государственное администрирование как процесс реализации государственной политики имеет огромное значение. По признанию многих специалистов, хорошо продуманная и разработанная политика часто не приносит ожидаемых результатов

по причине ее плохого исполнения. Реализация государственной политики представляет собой постоянный, динамичный процесс достижения поставленных целей, в котором принимают участие различные органы государственной власти и институты гражданского общества. Реализация государственной политики является основным видом деятельности государственного аппарата, ее механизм имеет комплексный характер и представляет собой совокупность средств, методов и ресурсов, призванных обеспечить выполнение планируемых мероприятий.

Процесс реализации государственной политики начинается с принятия соответствующих законодательных документов и представляет собой конкретные действия и мероприятия государственных органов исполнительной власти, осуществляемых при помощи определенных механизмов, институтов, процедур, предоставленных им в распоряжение в соответствии с действующим законодательством, или иначе – при помощи средств реализации государственной политики.

Профессор, доктор юридических наук, автор первого учебника «Таможенное право в Республике Казахстан» С.Т. Алибеков считает, что «отдельные области государственного регулирования в Республики Казахстан, в т. ч. таможенное администрирование достались от бывшего СССР и их трансформация занимает определенную роль в регулировании внешнеэкономической деятельности» [3, с. 3].

Таким образом, таможенное администрирование является видом государственного администрирования в области таможенного дела. Сам этот термин в последнее время широко используется для обозначения круга вопросов, связанных с деятельностью таможенной системы государства. Впервые он появился в 2000-2002 гг. в связи с попытками Правительства Республики Казахстан в рамках вырабатываемой новой

экономической стратегии обеспечить эффективную защиту экономических интересов государства в сфере внешнеэкономической деятельности. В последующем эти стратегические направления четко выразились в процессе формирования Таможенного союза, а позже и в создании Единого экономического пространства и последующего Евразийского экономического союза.

Сегодня термин «таможенное администрирование» часто используется в документах казахстанской таможенной службы, в материалах, посвященных вхождению Казахстана во Всемирную торговую организацию, в публикациях СМИ и т. д. – одним словом, он прочно вошел в обиход общественности и правоприменения. До принятия Кодекса Республики Казахстан «О таможенном деле в Республике Казахстан» в июне 2010 г. термин «таможенное администрирование» законодательно был закреплен в статье 7 Таможенного кодекса Республики Казахстан от 2003 г.

При разработке норм Кодекса Республики Казахстан «О таможенном деле в Республике Казахстан» в 2010 г., а позже Кодекса Республики Казахстан «О таможенном регулировании в Республике Казахстан» в 2017 г. разработчики не посчитали необходимым транспортировать определение «таможенного администрирования», ограничившись лишь тем, что в некоторых статьях предусмотрели деятельность таможенных органов в области таможенного администрирования [4; 5].

Поскольку действующее таможенное законодательство основывается на нормах Кодекса Республики Казахстан «О таможенном регулировании в Республике Казахстан» (далее – Кодекс), принятого 26 декабря 2017 г., мы попытались проанализировать его содержание на предмет наличия и существования определяющих норм толкования термина таможенного администрирования.

Так в понятийном аппарате Кодекса

(статья 3) отсутствует данное понятие, однако в практике самих таможенных органов и околотаможенных структур это понятие широко используется.

Согласно подпункту 7) пункту 2 статьи 2 Кодекса *уполномоченный орган в сфере таможенного дела в соответствии с таможенным законодательством Евразийского экономического союза и (или) законодательством Республики Казахстан осуществляет таможенное администрирование* [5].

Также в статье 14 Кодекса определены обязанности таможенных органов:

«...»

*19) взаимодействовать в целях совершенствования таможенного дела и внедрения эффективных методов таможенного администрирования с участниками внешнеэкономической и иной деятельности, их ассоциациями (союзами), Национальной палатой предпринимателей Республики Казахстан, а также некоммерческими организациями;*

*22) осуществлять таможенное администрирование в соответствии с таможенным законодательством Евразийского экономического союза и (или) Республики Казахстан;*

...» [5].

Указанные нормы Кодекса охватывают деятельность таможенных органов в области таможенного администрирования, но не в полной мере раскрывают сущность самого понятия и толкования термина «таможенное администрирование». Более того, в законодательном акте отсутствуют пояснения, что подразумевается под внедрением эффективных методов и осуществлением таможенного администрирования. Полагаем, что разработчикам необходимо было на подзаконном уровне детализировать, какие предполагаемые эффективные методы таможенного администрирования необходимо внедрять в практику.

На сегодняшний день и в действующем

таможенном законодательстве Казахстана данная проблема остается нерешенной. Хотя в статье 7 Таможенного кодекса Республики Казахстан от 2003 г. *под таможенным администрированием понималось совокупность организационно-правовых и иных действий и мер, осуществляемых таможенными органами Республики Казахстан в соответствии с таможенным законодательством Республики Казахстан* [6].

Аналогичная ситуация складывается и в таможенном законодательстве Российской Федерации. Так, в понятийном аппарате Федеральном Законе «О таможенном регулировании в Российской Федерации» [7] от 3 августа 2018 г. отсутствует понятие «таможенное администрирование», однако по тексту нормативного акта данное словосочетание встречается несколько раз. Несмотря на существующую проблему в таможенной терминологии Союзных стран на протяжении нескольких лет, в отличие от Казахстана Правительство Российской Федерации приняло распоряжение №1125-р от 29 июня 2012 г. «Об утверждении Плана мероприятий по совершенствованию таможенного администрирования (дорожная карта)» [8], в котором предусмотрено упростить порядок перемещения товаров и транспортных средств через границу Таможенного союза при их ввозе на территорию Российской Федерации и вывозе с этой территории.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что однозначное толкование понятия «таможенное администрирование» имеет важное теоретическое и практическое значение в таможенном законодательстве Евразийского экономического союза.

Очевидно, что таможенное администрирование является элементом таможенной деятельности, которая включает в себя:

- 1) разработку государственной таможенной политики;
- 2) формирование таможенно-тарифного-нетарифного механизма реализации

государственной таможенной политики;

3) практическую деятельность таможенной службы, нацеленную на реализацию утвержденного таможенно-тарифного механизма.

Третьим этапом таможенной деятельности – практической реализацией комплекса мер тарифно-нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности (ТНР ВЭД), посредством специально разработанных операций и процедур, – определяется смысл и целесообразность двух предыдущих этапов таможенной деятельности. Главное место здесь занимает таможенная служба как субъект, наделенный определенными полномочиями и необходимым набором инструментов для реализации утвержденных мер регулирования внешнеэкономической деятельности, и, соответственно, реализации таможенной политики государства.

Выше было определено, что администрирование представляет собой профессиональную деятельность государственных служащих по управлению средствами реализации государственной политики. В случае с таможенным администрированием речь идет о деятельности государственных служащих отдельной категории – должностных лиц таможенных органов. Деятельность таможенных органов как самостоятельного субъекта управления в соответствии с существующей нормативно-правовой базой осуществляется именно на этапе практической реализации комплекса организационно-правовых и иных действий и мер тарифно-нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности.

«Функционирование таможенной сферы нельзя обособлять от других сфер (областей) государственной деятельности, их взаимосвязь имеет объективную основу и должна получить законодательное отражение» считает профессор С.Т. Алибеков [9, с. 9]. Он утверждает, что таможенную деятельность необходимо рассматривать в

комплексе государственных подходов, «проблем монопольного государственного регулирования касающихся определения места и роли таможенной сферы, таможенной политики, таможенного дела, таможенного администрирования, приведения норм таможенного законодательства в соответствие с другими нормами казахстанского законодательства (гармонизация внутреннего действующего права), правоприменительной практики, профессиональной подготовки соответствующих специалистов, устранение элементов правового нигилизма в обществе» [9, с. 10].

С.Т. Алибеков констатирует, что «содержание таможенного дела до принятия кодифицированного нормативного правового акта было размытым, и хотя основные разделы в той или иной мере были в нем представлены, но полное законодательное развитие таможенное дело получило лишь с принятием кодифицированного нормативного акта» [9, с. 11].

Следует отметить, что, рассматривая таможенную политику как часть государственного управления внешнеэкономической деятельности, осуществляемого путем создания единой, целенаправленной системы таможенных платежей и применения их к товарам, которые перемещаются через таможенную границу, можно представить важность общих задач таможенной сферы, целей таможенной политики и должной постановки таможенного дела [9, с. 12].

Наименование статьи 1 действующего Кодекса («Таможенное регулирование в Республике Казахстан») подверглась изменениям, направленным на имплементацию положений Таможенного кодекса Евразийского экономического союза. Таким образом, в наименовании статьи исключено слово «дело».

В Кодексе «О таможенном регулировании в Республике Казахстан» разработчик исключил существовавшую в прежнем таможенном законодательстве коллизию по

определению понятий «таможенное дело» и «таможенное регулирование». То есть, ранее в законодательстве «таможенное дело» понималось как и «таможенное регулирование».

Однако, под таможенным делом не может признаваться регулирование отношений, связанных с перемещением товаров через таможенную территорию Евразийского экономического союза и Республики Казахстан, порядком совершения таможенных операций, временным хранением, таможенным декларированием и выпуском товаров, проведением таможенного контроля и таможенной очистки, уплатой таможенных платежей, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин и др. Так как «таможенное дело» является общим понятием и включает лишь процедурные операции, перечисленные выше.

Регулирование, в большей степени понимается как управляющие, контрольные, правовые и властные меры, т. е. государственное управление тех или иных действий таможенных органов и других лиц, являющихся субъектами таможенных правоотношений.

Существенным примером в разграничении вышеуказанных понятий можно привести статью 2 Федерального Закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации», согласно которой *«Таможенное регулирование в Российской Федерации заключается в установлении порядка и правил регулирования таможенного дела в Российской Федерации. Таможенное дело в Российской Федерации представляет собой совокупность методов и средств обеспечения соблюдения порядка и условий ввоза товаров в Российскую Федерацию, вывоза товаров из Российской Федерации, их нахождения и использования в Российской Федерации или за ее пределами, порядка совершения таможенных операций, порядка исчисления, уплаты, взыскания и обеспечения таможенных платежей, специаль-*

ных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, порядка проведения таможенного контроля, порядка соблюдения запретов и ограничений, установленных в соответствии с правом Союза и законодательством Российской Федерации, а также обеспечения реализации властных отношений между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и (или) распоряжения товарами» [7].

Таким образом, важно отметить, что в казахстанской законодательной практике вышеуказанные пробелы появились с принятием Кодекса Республики Казахстан «О таможенном деле в Республике Казахстан» в 2010 г., рассматриваемый Кодекс «О таможенном регулировании в Республике Казахстан» также оставляет эти вопросы нерешенными.

Данную проблему можно решить только путем конкретного разграничения понятий «таможенное дело», «таможенное регулирование», «таможенная политика» и «та-

моженное администрирование».

Ранее было определено, что таможенное администрирование представляет собой профессиональную деятельность по управлению средствами реализации таможенной политики государства. Теперь, учитывая указанную структуру системы средств реализации таможенной политики, можно уточнить содержание таможенного администрирования, как особый вид государственного администрирования, являющегося элементом государственного управления, который заключается в управлении средствами реализации таможенной политики государства через управление таможенными операциями и процедурами. Такое управление осуществляется посредством реализации общих функций управления по отношению к таможенным операциям, таможенным процедурам, средствам реализации таможенной политики в целом к системе средств реализации таможенной политики государства.

### Литература

1. Василенко И.А. Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия. – М.: Изд. корпорация «Лотос», 1998. – 200 с.
2. Парфенов Р.Н. К вопросу о совершенствовании таможенного администрирования/ Исследование проблем таможенного дела: Сборник научных трудов адъюнктов и соискателей РТА. – РИО РТА, 2003.
3. Алибеков С.Т. Таможенная сфера Казахстана (системный подход). – Алматы, 2003.
4. Кодекс РК от 30 июня 2010 г. №298-IV «О таможенном деле в Республике Казахстан».
5. Кодекс РК от 26 декабря 2017 г. №123-VI «О таможенном регулировании в Республике Казахстан».
6. Таможенный кодекс РК от 5 апреля 2003 г. №401.
7. Федеральный Закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 3 августа 2018 г. №289-ФЗ.
8. Распоряжение Правительства РФ от 29 июня 2012 г. №1125-р «Об утверждении Плана мероприятий по совершенствованию таможенного администрирования (дорожная карта)».
9. Алибеков С.Т. Таможенное право Республики Казахстан. – Алматы, 2006. – 352 с.
10. Досмырза Д. Система таможенного администрирования в государственном управленческом процессе / Научно-правовой журнал «Вестник Института законодательства Республики Казахстан». – 2013. – №1-2 (29-30). – С. 45-50.

**Аңдатпа**

Мақалада мемлекеттік басқару жүйесіндегі кедендік әкімшілік жүргізудің құқықтық аспектілері, сонымен қатар кедендік әкімшілік жүргізудің маңызы мен мазмұны және оны кеден саласында түсіну қажеттілігі қарастырылады. Сыртқы сауда және сыртқы экономикалық қызметіндегі кедендік әкімшілік жүргізудің рөлі көрсетілген. Автормен Қазақстан Республикасының және Еуразиялық экономикалық одағының кедендік заңнамасының теориялық-доктриналды негіздерінің өзекті мәселелері қозғалады. Сонымен бірге автор теориялық тұрғыдан кедендік әкімшілік жүргізудің негізгі құралы ретіндегі кедендік саясатты жүзеге асыру құралдар жүйесін қарастырады. Кедендік әкімшілік жүргізудің маңызды құралы болып тиімді нормативтік құқықтық базасын және кедендік саясатты жүзеге асырудың сапалы құралдарын құру табылатыны туралы идея дәлелденеді. Зерттеудің маңызды міндеті ретінде кедендік терминдерді дұрыс ұғыну және талқылау бағыты бойынша кеден заңнамасының ұғымдық аппаратын жетілдіру қажеттілігі туралы шешім шығарылды.

**Annotation**

The article considers the legal aspects of customs administration in the system of state administration, the nature and content of customs administration and how it should be understood in the customs field. The role of customs administration in the development of foreign trade and foreign economic activity is shown. The author touches upon actual problems of the theoretical and doctrinal basis of the customs legislation of the Republic of Kazakhstan and the Eurasian Economic Union. From the theoretical point of view, the author also considers the system of means for the implementation of customs policy as the main tool of customs administration. The idea is substantiated that the most important tool for improving customs administration is the creation of the effective regulatory framework and quality instruments for the implementation of customs policy. As a research task, conclusions on the need to improve the conceptual framework of customs legislation as the basis for the direction of correct understanding and interpretation of customs terms are drawn up.



ӘОЖ 338.2  
ГТАМР 06.75.13

**Ж.Е. Нурғалиева**, э.ғ.к., аға оқытушы

ҚазЭҚХСУ

**А.Н. Турекулова**, PhD

Қазақ технология және бизнес университеті

### ІРІ КӘСІПОРЫННЫҢ ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ПРОЦЕСІН МОДЕЛЬДЕУ

*Ірі кәсіпорынның мақсаттарын анықтау үдерісінде оның қызметінің күшті және әлсіз тұстарын анықтау, нақты мақсаттар мен міндеттерге жетуді түсінуге көмектесетін бәсекелестік артықшылықтарды бағалау үшін егжей-тегжейлі талдау жүргізіледі. Әдетте, біз кәсіпорынның жетістігі үшін басымдықтар ретінде белгіленген негізгі салалардағы екі-үш көрсеткіштер туралы айтып отырмыз. Сонымен бірге, мақсаттар әр қызмет түріне бөлек қойылған, ол ірі кәсіпорын өзін маңызды деп анықтайтын және оны мұқият бақылайтын.*

*Ірі кәсіпорынның мақсаттарын белгілеу процесі сыртқы ортаның жай-күйіне және шаруашылық жүргізу субъектісінің ішкі мүмкіндіктеріне кешенді талдау жүргізу нәтижесінде түзетілуі мүмкін екенін атап өту қажет. Қазіргі заманғы жағдайларда ірі кәсіпорынның даму стратегиясын қалыптастыру процесін модельдеуді ол жұмыс істейтін саланың дамуымен, сондай-ақ осы сала мен нақты өткізу нарығының ішінде кәсіпорынның ұстанымымен байланыстырған жөн.*

**Негізгі ұғымдар:** стратегиясы, инновациялық дамуы, ірі кәсіпорындар, стратегиялық жоспарлау, модельдеу кезеңдері.

Бәсекеге қабілетті ортада ірі кәсіпорындарды басқару үдерісі және оның экономикалық дамуына қатысты стратегиялық шешімдер қабылдау кәсіпкерлік субъектісінің нарықтық саясатын қалыптастыру болып табылады.

Кәсіпкерлік субъектісінің нарықтық саясатына сәйкес, ірі кәсіпкерлікке қол жеткізген коммерциялық қатынастардың даму деңгейін зерттеуге негізделген саясатты түсіну керек, оның нарық жағдайында орны – жақын болашақта үлкен кәсіпорынның дамуын жетілдіру және жақсарту.

Кәсіпкерлік субъектісінің нарықтық саясатының негізгі элементі кәсіпорынның әлеуетін осы ірі кәсіпорын жұмыс істейтін

сыртқы ортадағы қатерлер мен мүмкіндіктермен салыстыруға негізделген даму стратегиясын таңдау болып табылады. Сонымен бірге стратегияны ірі кәсіпорын жетістіктері мен мақсаттарына қол жеткізу үшін әзірленген мінез-құлық жолын біріктіретін құрылымдық байланыс ретінде орналас-тыру ұсынылады [1].

Жалпы шолуда, осы зерттеу шеңберінде, стратегия осы бизнестің тұжырымдамасын ұзақ уақыт бойы үлкен кәсіпорында қалатын нақты бәсекелестік артықшылық түрінде жүзеге асыруға ықпал ететін іс-әрекеттердің белгілі бір жиынтығымен толықтырылған оңтайлы бизнес тұжырымдамасы (бизнес тұжырымдамасы) ретінде анықталады.



Даму стратегиясын қалыптастыру процесі нарықтағы ірі кәсіпорынның қазіргі ұстанымдарын бағалауға, өзінің бәсекелік артықшылықтарын терең және егжей-тегжейлі түсінуге негізделуі керек.

Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік субъектілерінің қазіргі заманғы практикасында жалпы стратегиялық басқару тетіктері және даму стратегиясын қалыптастыру үдерісін модельдеу, атап айтқанда, қалыптасу сатысында тұр. Сонымен бірге, қазақстандық нарыққа отандық және шетелдік сарапшылардың пікірінше, ірі кәсіпорындардың қызметін айтарлықтай қиындататын дамып келе жатқан даму стратегиясының жоқтығымен және кірісімен сипатталады [2].

Командалық экономикада, өздерінің жоспарларын жасау барысында, ірі кәсіпорын осы процесті өндіріске шығарылатын өнімдердің ауқымы туралы, тұтынушылар мен жеткізушілер туралы ақпарат, өз өнімдеріне арналған бағалар және басқа да индикаторлар мен стандарттар негізінде автоматты түрде қолданылатын ақпарат негізінде жүзеге асырды. жоспарлау процесі. Сонымен қатар, жоспарлау процесінің мәні қоршаған ортаның параметрлерін ықтимал болжау жағдайында проблемаларды шешудің оңтайлы жолдарын таңдау болды. Даму стратегиясын қалыптастыру үдерісін модельдеудің заманауи шарттарында осындай міндет ірі кәсіпорынның бүкіл жоспарлау үдерісінің ажырамас элементі болып табылады.

Ірі кәсіпорындардың стратегиялық басқарылуын дамытудың қазіргі кезеңінде кәсіпорын өзін сыртқы орта, өнімнің ықтимал ауқымы мен қызметтердің түрлері, баға белгілеу, әлеуетті өнім берушілер, ықтимал өткізу нарығы және, ең бастысы, олардың мақсаттары мен ұзақ мерзімді перспективада қол жеткізу стратегияларын модельдейді. Бұл міндет жоспарлау жүйесінің маңызды бөлігі болып табылады және стратегиялық жоспарлау процесін білдіреді.

Ірі кәсіпорын үшін даму стратегиясын

қалыптастыру үдерісінің мәні мына негізгі сұрақтарға жауап іздеуге тікелей байланысты екені атап көрсетілуге тиіс, атап айтқанда [3]:

1) ірі кәсіпорынның қазіргі жағдайы қандай?

2) компания белгілі бір уақыттан кейін қандай жағдайға ұмтылады?

3) компания қалаған позицияға жету үшін қандай жолды таңдады?

Бірінші сұраққа жауап табу процесінде қазіргі кездегі жағдайды түсіну керек, онда ірі кәсіпорын қазір қайда баруға болатындығы туралы шешім қабылдау үшін орналасқан. Сондықтан кәсіпорынды басқару кәсіпорынды дамыту стратегиясын қалыптастыру туралы басқарушылық шешім қабылдау үдерісін қолдайтын ақпараттық базаға мұқтаж.

Екінші негізгі сұраққа жауап табу үшін тағы бір ерекшелікті назарға алу керек, атап айтқанда, болашаққа бағыт беру.

Мұны орындау үшін қандай жағдайға ұмтылу керектігін және оны қандай негізгі мақсаттар қою керектігін анықтау керек. Мақсатты қою процесі көбінесе жасанды және негізсіз болғандықтан, бұл өз кезегінде үлкен кәсіпорын үшін даму стратегиясын қалыптастыру процесін қиындатады.

Үшінші сұраққа жауапты іздестіру туралы айтатын болсақ, бұл процесс дамыған кәсіпкерлікті дамыту стратегиясын жүзеге асырумен тікелей байланысты екенін ескере отырып, екі алдыңғы саты қарастырылған болуы мүмкін. Сонымен қатар, осы кезеңде құрылтайшы элементтер немесе елеулі шектеулер кәсіпорын иелігінде болатын немесе оған қол жетімді болуы мүмкін ресурстар, басқару жүйесі, қызметкерлер мен ұйымдастырылған құрылымдар болуы мүмкін, олар әзірленген стратегияны іске асыру процесіне белсене қатысады.

Ірі кәсіпорын үшін даму стратегиясын қалыптастыру үдерісін моделдеу үшін стратегиялық басқарудың негізгі кезеңдерін белгілеу ұсынылады. Кез келген басқа бас-

кару процесі сияқты, стратегиялық менеджмент дәйекті кезеңдердің болуымен сипатталады, атап айтқанда, талдау кезеңі, жоспарлау дамуы және стратегиялық шешімдерді жүзеге асыру кезеңі. Стратегиялық талдау кезеңін жүзеге асыру барысында жоғарғы басшылық жақын арада стратегиялық факторлар деп аталатын ірі кәсіпорын параметрлерін қарайды [4].

Кәсіпорынның даму стратегиясын қалыптастыру үрдісін модельдеуде стратегиялық факторларды талдау кезеңінің басты мақсаты сыртқы ортадағы әлеуетті қатерлер мен мүмкіндіктерді анықтау, сондай-ақ ірі кәсіпорынның күшті және әлсіз жақтарын анықтау, немесе басқаша айтқанда, SWOT талдауын жүргізу болып табылады.

Жоғары сапалы менеджменттің талдауы кәсіпорынның іс-әрекетін нақты бағалауға мүмкіндік береді және ірі кәсіпорынның даму стратегиясын қалыптастыру үшін бастапқы нүкте болып табылады.

Сонымен бірге, кәсіпорын үшін даму стратегиясын қалыптастыру процесін модельдеу кәсіпорынның жұмыс істейтін бәсекелестік ортасын терең талдаусыз және нақтылаусыз мүмкін емес, бұл, өз кезегінде маркетингтік зерттеуді білдіреді. Кәсіпорынның күшті және әлсіз жақтарын есепке ала отырып, сыртқы ортадан қатерлер мен мүмкіндіктерді мұқият бақылау мен бағалауды нақты жүргізгендіктен, ірі кәсіпорынның қалыптасқан нарықтық саясатының нақты белгісі болып табылады.

Кәсіпорынның ірі даму стратегиясын қалыптастыру үрдісін модельдеудегі келесі маңызды параметр – оның болашаққа бағдарлануы, сондықтан компанияның дамуының бағыты, болашақта қандай позицияға ұмтылуға және қандай мақсаттарға жетуге болатындығын анықтау орынды. Бұл кезеңді жүзеге асыру үшін стратегиялық факторларды бағалауды ескере отырып, кәсіпорынның миссиясын және мақсаттарын ұзақ мерзімді сипаттағы анықтау қажет [5].

Осылайша, ірі кәсіпорын үшін даму

стратегиясын қалыптастыру үдерісін тиімді модельдеу стратегиялық талдаудың нәтижесі болып табылатын келесі үш құрамдасқа негізделуі керек:

- ұзақ мерзімді мақсатты таңдау;
- бәсекелестік ортаны құрамы мен мүмкіндіктерін толық түсіну;
- кәсіпорынның иелігінде ресурстарды, мүмкіндіктерді нақты талдау мен бағалау.

Даму стратегиясын модельдеудің екінші кезеңінің мазмұнына келетін болсақ, оның мазмұны ірі кәсіпорынның даму векторларына, оларды бағалауға және даму стратегиясын іске асыру үшін онтайлы стратегиялық балама таңдауға қатысты ғылыми негізделген бағыттарды қалыптастырумен тікелей байланысты екенін атап өткен жөн. Сондай-ақ осы кезеңді жүзеге асыру барысында мұндай процестер менеджерлердің әлеуетті даму бағыттарын түсінуге және сәйкестендіруге ықпал ететін баламалы табиғаттың ірі кәсіпорындарын дамытудың нұсқаларын қалыптастыру және бағалау ретінде жүзеге асырылады. Бұл кезең оның мазмұнын сыртқы ортадағы үрдістерді түсінуді және кәсіпорынның болашақ қызметінің ықтимал салдарын талдауды көтермелеуге тиіс.

Осыған байланысты осы қызметті жүзеге асыру үшін ірі кәсіпорынның икемділігін арттыратын өзгерістерді болжау әдістерін қолдану ұсынылады, атап айтқанда сценарийлік тәсіл, портфолио талдау және т.б. [6].

Стратегияны қалыптастырудан кейінгі келесі кадам – даму стратегиясын қалыптастыру процесін модельдеу барысында оны іске асыру кезеңі. Даму стратегиясын жүзеге асыру арнайы бағдарламаларды әзірлеу, даму стратегиясын жүзеге асырудың қысқа мерзімді және орта мерзімді жоспарлары ретінде белгіленген рәсімдер мен бюджеттерді құру арқылы жүзеге асырылады.

Осы кезеңді жүзеге асырудағы құрылтайшы элементтер – ірі кәсіпорынға және оның иелігінде болатын басқару жүйесі, таңдалған стратегияны іске асыру процесіне тікелей қатысатын басқару жүйесі, ұйым-

дық құрылым және персонал. Бұдан басқа, ірі кәсіпорынның даму стратегиясын жүзеге асыру нәтижелерін кәсіпорынның қызметін басқару жүйесін қолдану арқылы бағалау қажет, бұл ірі кәсіпорынның қалыптастыру стратегиясын қалыптастырудың алдыңғы кезеңдерінің мазмұнын түзетуді көздейді.

Осылайша, оның ұзақтығы бойынша үлкен кәсіпорынға арналған даму стратегиясын қалыптастыру процесін модельдеу табиғатта итеративті (циклдік) болып табылады деп қорытынды жасауға болады. Мысалы, даму стратегиясын анықтау және таңдау сыртқы ортаны талдау сатысында жүзеге асырылуы мүмкін [7].

Сонымен қатар, даму стратегиясын бағалау барысында ірі кәсіпорынның сыртқы ортасын қосымша талдау қажет болуы мүмкін. Бұдан басқа, уақыт өте келе, табиғи дамудың өзі даму стратегиясында орын алады, сондықтан үлкен кәсіпорынның қызметіне стратегиялық маңызы бар шешімдер мен жоспарларды жыл сайын бақылауға және жыл сайын оңтайландыруға болады. Модельдеу сатыларының мазмұнын жоғарыда келтірілген сипаттама негізінде, ірі кәсіпорынға арналған даму стратегиясын қалыптастыру үдерісі итеративті үдеріс ретінде келесі негізгі кезеңдер түрінде ұсынуға болады (1-кесте).

*1-кесте*

**Үлкен кәсіпкерлікті дамыту стратегиясын қалыптастыру процесін модельдеу кезеңдері**

1 кезең Негізгі мақсатты анықтау	Кәсіпорынның міндеттерін анық баяндау Құрылымдық мақсаттар
2 кезең Мүмкін болатын кемшіліктерді талдау	Ағымдағы даму стратегиясына негізделген болашақ іс-әрекеттерді болжау Сыртқы ортаның параметрлерін бағалау Ішкі бағалау Бәсекелестік артықшылығын анықтау
3 кезең Кәсіпкерлікті дамыту стратегиясын қалыптастыру	Даму стратегиясының нұсқаларын әзірлеу Опцияларды мақсаттарға жету және олардың ықтимал салдарлары бойынша бағалау Даму стратегиясының мазмұны туралы шешім қабылдау
4 кезең Кәсіпорынның даму стратегиясын жүзеге асыру	Жоспарлар мен бюджеттер құру Байқау және бақылау

Ірі кәсіпорын үшін даму стратегиясын қалыптастыру үдерісін үлгілеудің негізін қалайтын негізгі элементтер кәсіпорынның миссиясы мен мақсаттары болып табылады. Стратегиялық басқару теориясында кәсіпорынның мақсаттарын қалыптастыру мен қалыптастыру үдерісіне екі тәсіл жасалды. Бірінші тәсілдің мәнін ескере отырып, оның мазмұны қол жеткізілген нәтижелерді жоспарлау әдісіне негізделгенін атап өтуге болады.

Кәсіпорынның мақсаттарына қол жеткізудің екінші тәсілінің мазмұны күрделі болып табылады және мақсатты кезеңдер қатарына айқындау процесін бөлуді қамтиды:

- 1) кәсіпорынның миссиясын (философиясын) анықтау;
- 2) жоспарлы кезеңде ұзақ мерзімді іске асырылатын жалпы мақсаттардың мақсаттарын қалыптастыру;

3) кәсіпорын қызметіне ерекше маңызы бар мақсаттар мен міндеттерді тұжырымдау.

Екінші кезеңді қадамды қолданған кезде мамандар мен менеджерлер негізгі артықшылығын, атап айтқанда, кәсіпорынның ұмтылысын және оларды жетудің мүмкін жолдарын толығымен түсіну мүмкіндігін пайдалануға мүмкіндік алады. Бұл кәсіпорынның миссиясын анықтауға мүмкіндік береді.

Бірқатар авторлардың пікірі бойынша [8], миссия мақсаты – кәсіпорын қызметінің басты мақсаты, оның философиясы (нақты айтқанда, бұл категория «жауапты тапсырма, рөл» ретінде түсіндіріледі) дәл көрсететін бизнес тұжырымдамасы.

Кәсіпорынның миссиясының көмегімен кәсіпорын қызметінің нақты түрлерін: кәсіпорын қызметінің сипаты, ауқымы, әлеуетті перспективалары және даму векторлары, бәсекелестердің қызметінен құралған айырмашылықтар анықталуы мүмкін. Сонымен бірге, кәсіпорынның миссиясы нарыққа шығарылатын өнімге емес, әлеуетті тұтынушыларға назар аударуға мүмкіндік береді, себебі кәсіпорынның миссиясы көбінесе ірі кәсіпорынның қанағаттандыратын тұтынушылардың мүдделерін, олардың қажеттіліктері мен өтініштерін ескере отырып анықталады. Осылайша, кәсіпорынның миссиясын анықтау процесі маркетингпен тығыз байланысты және үлкен кәсіпорын өз тұтынушыларына бере алатын артықшылықтар туралы сұраққа жауап беруді талап етеді, ал нарықта ең жоғары деңгейде табысқа жетеді.

Кәсіпорынның миссиясының тұжырымдамасы қысқа және түсінікті (көбінесе бұл белгілі бір ұран немесе апелляция) серпінді дизайны бар және белгілі бір аспектілерді қамтитын белгілі факт:

1) кәсіпорынның процесінде қанағаттандыруға болатын қажеттіліктердің нақты саласы;

2) кәсіпорын шығаратын өнімнің сипаттамалары және оның бәсекелестік артықшылықтары;

3) кәсіпорынның өсуі мен даму перспективаларын бағалау.

Кәсіпорынның даму перспективалары мен бағыттары туралы егжей-тегжейлі талдау мен талқылау жүргізу барысында ірі кәсіпорынның миссиясын талқылау маңызды рөл атқарады, себебі ол компанияның қызметіне түрлі көзқарастармен қарауға мүмкіндік беретін менеджерлер мен басқа да қызметкерлердің компания қызметінің кең ауқымды көрінісін алуға үлес қосады, бұл ретте ұзақ мерзімді бәсекелестік негізі мүмкін емес.

Кәсіпорынның миссиясы кәсіпорынның байланыс процестеріне үлкен әсерін тигізетінін атап өту керек, себебі ол қызметкерлердің компанияның қызметін жақсы түсінуіне және басшылардың ұзақ мерзімді нұсқауларын көрсетуге, сондай-ақ кәсіпорынның қызмет саласынан тыс жерлерге назар аударуына ықпал ететінін атап өту керек, оның миссиясы жеткізушілерге, тұтынушыларға және акционерлерге ақпараттық ағындарды жеткізуге ықпал етеді [9]. Яғни, кәсіпорынның миссиясы табиғатта екі есе көп екендігін атап өтуге болады – ірі кәсіпорынның детерминистік және түсінікті өсу векторы қызметкерлерге, акционерлерге және тұтынушыларға нұсқайды. Сондай-ақ, өнімдерді өндіру мен маркетингтің перспективаларын ескеретін тар миссияны таңдаған кезде, болашақ іс-қимыл мүмкіндіктерін жоғалтуға ықпал ететін кәсіпорынның көкжиектерінде шектеу бар.

Ірі кәсіпорын үшін даму стратегиясын қалыптастыру процесін модельдеудің келесі кезеңінің мазмұны ұзақ мерзімді сипаттағы кәсіпорынның жалпы мақсаттарын анықтауға байланысты. Сонымен бірге «жалпыға» санаты сандық тұрғыда нақты сипаттамалары жоқ кең ауқымның және уақыттың мақсаттарына қатысты екенін атап өту керек. Стратегиялық менеджмент теориясы мен тәжірибесінде ірі кәсіпорынның ірі кәсіпорынның нарықтық саясатының негізгі элементтеріне сәйкес келетін өз мақсат-

тарын айқындауға қабілетті сегіз негізгі кеңістікті бөліп алу дәстүрге айналды [10].

1. Нарықтағы жағдай. Нарықтың мақсаттары детерминистік нарық сегментінде жетекші позицияны иеленуді, нарықтағы компанияның үлесін қажетті көлемге көтеруді, басқаша айтқанда, ірі кәсіпорынның маркетингтік саясатын жүргізуді қамтуы мүмкін.

2. Инновация. Осы саладағы мақсаттарды қою процесі бизнесті жүргізудің жаңа жолдарын айқындаумен байланысты: жаңа өнімдер өндірісін ұйымдастыру, жаңа нарықты дамыту, өндірістің және технологияның ұйымдастырылуының жаңа жолдарын пайдалану, яғни кәсіпорынның ғылыми-техникалық саясаты.

3. Өнімділік. Белгілі бір факт, кәсіпорын белгілі бір өнім көлемінде өндірістік процесте аз қаржы жұмса, тиімдірек жұмыс істейді. Сондықтан еңбек өнімділігі мен ресурс үнемдеу көрсеткіштері кез келген кәсіпорынның қызметі үшін өте маңызды.

4. Ресурстар. Мақсатты белгілеу процесінде кәсіпорынның түрлі ресурстарға қажеттіліктерін анықтау да орын алады. Компанияның ресурстық базаны қысқарту немесе кеңейту және оның тұрақтылығын қамтамасыз ету немесе басқа сөзбен айтқанда, ірі кәсіпорынның материалдық-техникалық саясатын іске асыру үшін мақсаттар қойылған қажетті мөлшерде компанияға қол жетімді ресурстардың салыстырмалы талдауы жүргізіледі.

5. Табыстылық. Бұл санаттағы мақсаттар сандық: кірістілік пен табыстылықтың детерминистік деңгейіне жету.

6. Басқару аспектілері. Кәсіпорынның қысқа мерзімді табыстары көбінесе кәсіпкерлік талантты ғана емес, сонымен бірге сәттілік де сөзсіз. Сондықтан, ұзақ мерзімді негізде пайда алуды басшылықты тиімді ұйымдастыру үдерісі арқылы ғана жүзеге асыруға болады, алайда осы саладағы көптеген сарапшылардың пікірінше, ірі қазақстандық кәсіпорындардың дамуына елеулі тежеу бар [11].

7. Қызметкерлер. Қызметкерлерге қатысты мақсаттарды қою процесінде олардың мазмұны жұмыс орындарының сақталуы, ең төменгі қолайлы деңгейде жалақы қауіпсіздігін қамтамасыз ету, еңбек процесінің жағдайын жақсарту және жағдайды жақсарту.

8. Әлеуметтік жауапкершілік. Заманауи экономикалық жағдайларда көптеген Батыс ғалымдары мен экономистерінің пікірінше, жеке ірі кәсіпорындар әлеуметтік пайданың жалпыға бірдей қабылданған мақсаттарының дамуымен қатар пайда көбейтеді. Осыған байланысты кәсіпорынның «мүдделі тұлғалары» деген ұғым, ірі кәсіпорынның жағымды имиджін құру жөніндегі шараларды әзірлеу үдерісі және табиғи ортаға зиян келтірмеу туралы қамқорлық пайда болды.

Мақсатты қоюдың жан-жақты сипаты, көп мақсатты ұйым кез келген кәсіпорынның немесе экономикалық жүйенің тән екендігіне байланысты. Сонымен қатар, басты қиындық – мақсаттардың басымдықтарын айқындау. Ірі кәсіпорынның мақсаты үшін стратегиялық басқару теориясында қойылған мақсаттардың сапа критерийлері деп аталатын бірқатар ерекше сипаттамаларға ие болу ерекше.

Оларды толығырақ қарастырайық [12].

1. Кәсіпорынның мақсаттары нақты және өлшенетін болуы керек, себебі мақсаттарды айқын және өлшенетін нысандарда көрсету процесінде кәсіпорын басшылығы стратегиялық шешімдер қабылдау үшін негіз қалыптастыруға және жұмыстың барысын үнемі бағалауға және бақылауға шаралар қабылдауға мүмкіндік береді.

2. Детерминистикалық жоспарлаушы көкжиек – тиімді мақсаттардың тағы бір маңызды параметрі. Мақсатты белгілеу процесінде кәсіпорынның ниетін көрсету ғана емес, сонымен қатар компания нақты нәтижеге қол жеткізгісі келетін уақыт. Осылайша, ұзақ мерзімді жоспарлау кезеңдері (жоспарлау мерзімі 5 жылдан астам уақытты қамтиды), орташа мерзімді (жоспарлау мер-

зімі 1 жылдан 5 жылға дейін), қысқа мерзімді (1 жылға дейін). Сонымен бірге, ұзақ мерзімді сипатта болу үшін кең ауқым типтік болып табылады, бірақ сол уақытта, жоспарлаудың горизонты тар мақсатты көрсеткіштегі қатаң сипаттамаға ықпал етеді.

3. Кәсіпорынның мақсаты қол жеткізуге тиіс. Кәсіпорынның мүмкіндіктерін қайта бағалауға әкеліп соқтыратын мақсаттарын анықтау процесінде кәсіпорын үшін апатты салдар ықтималдығы бар.

Сондықтан, қолайсыз табиғаттың мақсаттарына қол жеткізу кезінде, қызметкерлердің өз қызметінің жетістіктері үшін ұмтылысын болдырмау және еңбек мотивациясы айтарлықтай төмендейді.

4. Мақсатты қою процесі икемді болып табылады және сыртқы ортада және кәсіпорынның ішкі мүмкіндіктерінің өзгеруіне байланысты мүмкін болатын түзетулер үшін бос орын қажет, бұл болжау қиын. Икемділік компанияның мақсаттарының орындылығына ықпал етеді.

5. Кәсіпорынның мақсаттарының жиынтығы үшін бір-бірімен салыстыруға және өзара қолдау көрсетуге өте маңызды, өйткені белгілі бір мақсатқа жетуге бағытталған шешімдер мен іс-әрекеттер басқа мақсатқа жету процесіне қайшы келмеуі керек. Бұл фактіні теңестіру ірі кәсіпорынның құрылымдық бөлімшелері арасындағы күрделі қақтығыстардың туындауына ықпал етеді.

6. Ірі кәсіпорынның мақсаттарын белгілеу үдерісіне назар аудармау немесе оның мақсаттарына жетудің қарсы үдерісі кәсіпорынға елеулі залал әкеледі. Мысалы, көптеген ресейлік кәсіпорындардың еңбек ұжымдарын қайта құрылымдау үдерісінде жариялаған мақсаты еңбек мотивациясының айтарлықтай төмендеуіне әкелді [13].

Ірі кәсіпкерлікті дамыту стратегиясын

қалыптастырудың маңызды қадамы нақты мүмкіндіктері мен мақсаттары арасындағы кемшіліктерді талдау, сондай-ақ оларды жоюдың жолдарын анықтау болып табылады.

Үзіліс талдауларындағы негізгі қадамдар:

– ірі кәсіпорынның ұзақ мерзімді мақсаттарына қол жеткізу тұрғысынан басымдықты мүдделерін анықтау, мысалы, нарықтық үлесті әртарапандыру;

– әр түрлі жоспарлау кезеңдерінде ірі кәсіпорынның нақты мүмкіндіктерін талдау: ағымдағы, орта мерзімді және ұзақ мерзімді;

– кәсіпорынның негізгі қызығушылығын көрсететін стратегиялық жоспарлау үдерісін көрсететін индикаторларды анықтау, мұндай көрсеткіштер нарықтағы кәсіпорынның жыл сайынғы үлесін 1%-ға арттыруы мүмкін;

– кәсіпорынның нақты жағдайының әсерінен қалыптасқан және стратегиялық жоспарлау жағдайын көрсететін көрсеткіштер арасындағы кәсіпорынның мүмкіндіктері арасындағы айырмашылықты белгілеу; – осы процеске әсер ететін нақты индикаторларды талдау немесе азайту процесінде анықталған кемшіліктерді жою әдістерін әзірлеу.

Сондықтан ірі кәсіпорынның мақсаттарын қою процесі сыртқы орта ахуалын және кәсіпкерлік субъектісінің ішкі мүмкіндіктерін жан-жақты талдаудың нәтижесі ретінде түзетілуі мүмкін.

Қазіргі жағдайда ірі кәсіпорынның даму стратегиясын оның жұмыс істеп тұрған саласын дамытуымен, сондай-ақ осы саладағы кәсіпорынның орналасуымен және нақты сату нарығымен байланысын модельдеу қажет. Осылайша, кәсіпорынның даму стратегиясын қалыптастыру процесін модельдеу кезінде саланың ерекшелігін және олардың осы процеске әсерін ескеру қажет.

## Литература

1. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2002. – 749 с.
2. «Акционерлік қоғамдар туралы» Қазақстан Республикасының 2013 жылғы 13

мамырдағы №415-ІІ Заңы (2016 жылғы 29 наурыздағы өзгерістер мен толықтырулармен).

3. Махотаева М.Ю. Методологические аспекты формирования стратегии инновационного развития: Монография / М.Ю. Махотаева, М.А. Николаев, Д.П. Малышев. – Псков: Псковский гос. ун-т, 2013. – 290 с.

4. Загидуллина Г.М. Стратегический менеджмент: Учебн. пособие / Г.М. Загидуллина, Э.И. Шагиахметова. – Казань: Изд-во Казанского гос. архитектурно-строит. ун-та, 2013. – 127 с.

5. Жукова И.А. Современные подходы формирования стратегии развития малого бизнеса в инновационной сфере: Монография / Под общ.ред. И. А. Жуковой. – Шахты: ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2012. – 186 с.

6. Кузьменко В.В. Методология формирования финансовой стратегии устойчивого развития субъекта хозяйствования: Монография / В.В. Кузьменко, А.А. Пешкова. – Рн-Д.: Ростиздат, 2010. – 187 с.

7. Пешкова А.А. Методологические основы формирования механизма финансовой стратегии устойчивого развития предприятия: Монография / А.А. Пешкова. – Рн-Д.: Ростиздат, 2011. – 236 с.

8. Замков О.О. Математические методы в экономике: Учебник / О.О. Замков, А.В. Толстопятенко, Ю.Н. Черемных / Под общ. ред. А. В. Сидоровича. – 5-е изд., испр. – М.: Дело и Сервис, 2009 (Н. Новгород: Нижполиграф). – 383 с.

9. Маргания О.Л. Стратегия экономического развития предприятия: инвестиции, инновации, интеграция: Монография / О.Л. Маргания. – СПб: РОСТ, 2011. – 127 с.

10. Отварухина Н.С. Стратегическое планирование развития промышленных предприятий: модели и методы / Н.С. Отварухина, Ю.Ю. Отварухина, С.Г. Шишов. Современная гуманитарная акад. – М.: Изд-во СГУ, 2012. – 102 с.

11. Максименко Л.С. Стратегическое планирование хозяйственной деятельности предприятия: Учебн. пособие для студентов экономических вузов / Л.С. Максименко, О.В. Говядовская, О.В. Падалка. – Сочи: Ритм, 2010. – 159 с.

12. Санталова М.С. Совершенствование системы стратегического планирования персонала на предприятии: Монография / М.С. Санталова, О.А. Некрылова, Е.В. Родионов. – Воронеж: Кварта, 2011. – 171 с.

13. Рощина И.В. Стратегическое планирование развития предприятия: Учебн. пособие / И.В. Рощина, Р.А. Эльмурзаева; М-во образования и науки Российской Федерации, Томский гос. ун-т. – Томск : ТГУ, 2011.

#### **Аннотация**

В процессе установления целей крупного предприятия проводится детальный анализ выявления сильных и слабых сторон его деятельности, оценка конкурентных преимуществ, которые способствуют получению представления о достижении установленных конкретных целей и задач. Как правило, речь идет о двух-трех показателях по ключевым сферам, которые позиционируются как приоритетные для успеха деятельности предприятия. Но одновременно с этим выработалась точка зрения о том, что цели устанавливаются для каждого вида деятельности отдельно, которые крупное предприятие детерминирует для себя как важные и за выполнением которых тщательно следит. Необходимо подчеркнуть, что процесс установления целей крупного предприятия может быть скорректирован в результате проведения комплексного анализа состояния внешней среды и внутренних возможностей субъекта хозяйствования. В современных условиях моделирование процесса формирования стратегии развития крупного предприятия целесообразно связывать с

развитием отрасли, в рамках которой оно функционирует, а также с позиционированием предприятия внутри данной отрасли и конкретного рынка сбыта.

#### **Annotation**

In the process of establishing the goals of a large enterprise, a detailed analysis is carried out to identify the strengths and weaknesses of its activities, the evaluation of competitive advantages that contribute to gaining an understanding of the achievement of established specific goals and objectives. As a rule, we are talking about two or three indicators in key areas that are positioned as priorities for the success of the enterprise. But at the same time, a point of view was developed that the goals are set for each type of activity separately, which a large enterprise determines for itself as important and which it carefully monitors. It should be emphasized that the process of setting goals for a large enterprise can be adjusted as a result of a comprehensive analysis of the state of the environment and internal capabilities of the business entity. In modern conditions, modeling the process of forming a strategy for the development of a large enterprise should be associated with the development of the industry in which it operates, as well as with the positioning of the enterprise within the industry and a specific market.



УДК 65:519.213(005)  
ГРНТИ 20.53.19:82.15.13

*Т.З. Абиқенова, магистр, ст. преподаватель*

*Г.И. Серікбаева, магистр, ст. преподаватель*

*ҚазУЭФМТ*

#### **АЛГОРИТМ СИСТЕМЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

*Предложенные в статье модели выбора тактических и стратегических состояний при управлении сложных объектов позволяют организовать целенаправленный поиск управляющих решений в базах знаний. Изложены алгоритмы выбора управляющих решений, на основе ситуационной сети, позволяют осуществлять поиск как тактических, так и стратегических решений. В общем случае принятие решения заключается в генерации возможных альтернатив решений, их оценке и выборе лучшей альтернативы. Перечисленные задачи непосредственно зависят от циркуляции управленческой информации по коммуникационным каналам предприятия.*

**Ключевые слова:** *предприятие, структуры информационных моделей, модуль, АО «СК-Сервис», структура управления.*

Алгоритмы выбора управляющих решений, на основе ситуационной сети, позволяют осуществлять поиск как тактических, так и стратегических решений. В первом случае выбор решения определяется этапом решаемой задачи и текущим состоянием системы гибридного интеллекта, во

втором оценкой недоминируемости имеющихся альтернатив.

В качестве примера можно привести материалы обследования ОА «СК-Сервис» – одного из предприятий, на данных которых проводилась апробация и верификация положений настоящей работы. Предприятие



можно охарактеризовать как субъект экономической деятельности, содержание информации, циркулирующей на котором, является весьма разнообразным.

Предприятие специализируется по добыче и переработке железной руды, имеет развитую структуру карьеров, заводов, фабрик и объектов социальной сферы с численностью персонала свыше 18 тыс. человек.

Основная продукция – офлюсованные железорудные окатыши и железорудный концентрат. Это высококачественное сырье для доменного производства, соответствующее мировым стандартам, пользуется высоким спросом у металлургов.

Переработка сырой руды с получением товарного железорудного концентрата и окатышей производится в рудоподготовительном комплексе объединения. Проектная мощность дробильно-обогащительной фабрики – 31 млн т руды в год. В ее составе находятся корпуса крупного и средне-мелкого дробления, сухой магнитной сепарации.

Проектная мощность фабрики мокрой магнитной сепарации по производству про-

дукта – 25,5 млн т в год, сырой руды – 31 млн т в год. В ее составе – корпуса мокрой магнитной сепарации с 16 технологическими секциями, сушилки с сушильными барабанами 3,5\*27 м, хвостового хозяйства.

В 2017 г. на предприятии была запущена программа «Стрела», целью которой является организация процесса внедрения SAP на данном предприятии. В рамках программы «Стрела» был организован департамент «Управление новых технологий». Основной целью департамента является внедрение системы управления предприятием SAP в АО «СК-Сервис» и ее дальнейшая поддержка. Численность департамента на момент внедрения SAP насчитывает 298 человек – сотрудников от разных процессных направлений объединения, в состав которых входят специалисты по производству, ремонтам, закупкам, сбыту, логистике, инвестициям, персоналу, материальной бухгалтерии и бухгалтерии основных средств. Структура департамента «Управление новых технологий» изображена на рисунке 1.

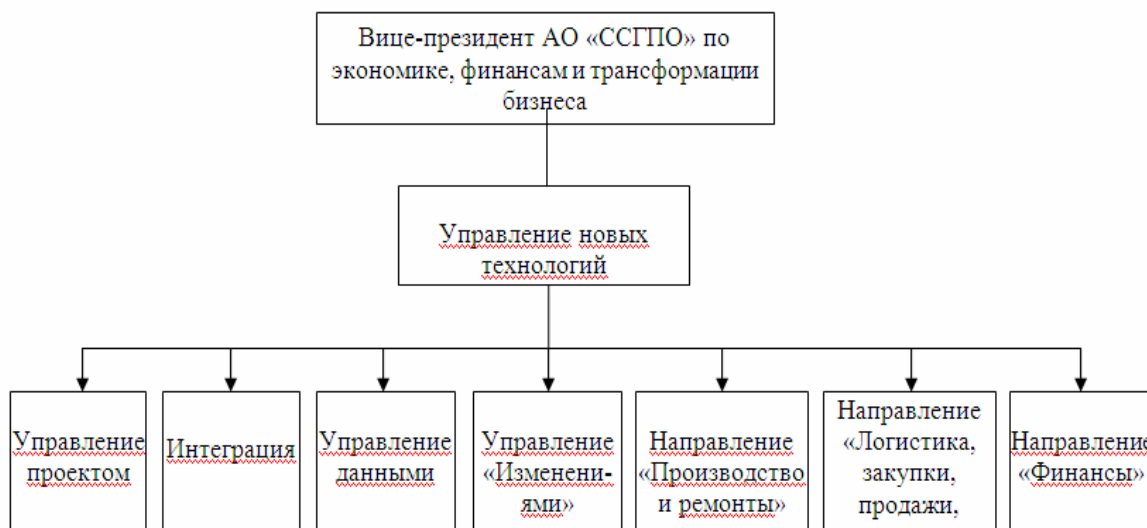


Рис. 1. Структура департамента «Управление новых технологий»

Структура управления предприятием может быть отнесена к линейно-функциональному типу. Прослеживается традиционная иерархия управленческого воздей-

ствия. В условиях слабо меняющегося технологического уклада, массового крупносерийного производства структура такого типа в достаточной степени удовлетворяет

целям, стоящим перед предприятием в целом. Это обусловлено двумя факторами.

К основным задачам данного отдела относятся в соответствии с положением:

– сбор и анализ информации о рынке, структуре и динамике спроса, вкусах и желаниях потребителей, отношении торговых организаций к товару и продукции конкурентов на внешнем и внутреннем рынках, прогнозирование объемов продаж по каждому виду продукции;

– работа по совершенствованию своей продукции и разработке новых моделей для удовлетворения меняющихся потребностей потребителей на внутреннем и внешнем рынках;

– формирование спроса, стимулирование сбыта и продвижение товаров, а также борьба за повышение престижа предприятия;

– изучение методов и способов сбыта;

– разработка текущих, среднесрочных и долгосрочных планов маркетинга.

Разумеется, как это и случается в любой практической ситуации, приведенный выше перечень задач не исчерпывает всех вариантов использования потенциала подразделения. Возможны периодически возникающие задачи, которые обусловлены случайным стечением обстоятельств, то, что возможно назвать организационным шумом. Подобного рода стечения обстоятельств, оказывающие влияние на формирование информационных массивов, используемых при подготовке и принятии решений можно уподобить случайным возмущениям, искажающим объективно существующие закономерности, определяющие динамику изменения тех или иных экономических показателей, как это имеет место при построении статистических моделей субъектов экономической деятельности [1].

Для компенсации искажений статистической информации разработаны известные методы, позволяющие компенсировать количественную неопределенность. Выяв-

ление инвариантов организационного поведения и связанных с ним процессов принятия решений, структуры информационных моделей, к сожалению, не может сопровождаться подобными процедурами, поскольку в данном случае имеет место неопределенность структурная. Ее компенсация возможна только с использованием слабоформализованных процедур наподобие экспертиз и определенного производства субъекта исследования.

При проведении обследования выявление инвариантов сопровождалось значительными затруднениями, связанными с нерациональными стереотипами, сформировавшимися у персонала. Поскольку экспертизы подобной целевой направленности представляют собой качественные экспертизы, формирование инвариантов проводилось с предварительным собеседованием с исполнителями. Затем полученная организационная и административная информация корректировалась с учетом данных, содержащихся в нормативных внутрифирменных документах и мнением менеджмента.

С учетом вышесказанного перед предприятием стоят следующие задачи решения проблем стратегического характера:

– построение оптимальной структуры управления предприятием;

– решение вопросов кадрового обеспечения и системы стимулирования работников;

– применение новых форм организации и управления трудом;

– установление четких взаимосвязей между внутренними элементами организации;

– определение функций каждого подразделения, которое исключало бы их дублирование;

– постановка целей и задач краткосрочного и долгосрочного характера, разработка глобальной стратегии развития предприятия, в т. ч. конкурентной стратегии.

Перечисленные задачи непосредственно зависят от циркуляции управленческой информации по коммуникационным каналам предприятия.

По результатам анализа движения информации согласно положениям, сформулированным в первых разделах настоящей работы, были разработаны предложения по совершенствованию системы поддержки управленческих решений, которые оформ-

лены в виде контуров циркуляции управленческой информации, разделенных в зависимости от содержания информации и принимаемых решений. Схемы циркуляции информации представлены в Приложении к настоящей работе. Общий алгоритм обработки информации в процессе принятия решения, который складывается в результате формирования информационных контуров, приведен на рисунке 2.



Рис. 2. Алгоритм подготовки управленческого решения

В АО «СК-Сервис» использовались следующие модули ПК «Галактика»: «Складской учет», «Управление снабжением», «Управление сбытом», «Производство», «Финансово-расчетные операции», «Хозоперации», «Сервисное обслуживание», «Управление персоналом».

*Модуль «Складской учет».* Данный модуль позволяет вести учет по нескольким типам складов:

- транзитный склад – возможность отслеживания перемещения грузов и их состояния по маршруту следования;
- склад товаров – используется в розничной сети реализации, управляет движением товаров в розничной сети;

– склад общего назначения – управляет движением готовой продукции, сырьем, оптовыми товарами и т.д. [2].

*Модуль «Управление снабжением».* Модуль обеспечивает работу с документами на приобретение товарно-материальных ценностей и услуг: документами-основаниями, накладными, доверенностями. Функциональность модуля включает:

- возможность ввода в документах на закупку как товарных, так и нематериальных позиций (услуг);
- учет партий закупаемых товаров, отслеживание сроков хранения, сроков действия лицензий и сертификатов;
- наличие средств поддержки раз-

личных валют и международных закупок;  
– регистрация грузовых таможенных деклараций и сведение баланса расчетов с таможенными органами;

– учет таможенных пошлин, транспортных и прочих затрат при вычислении учетной цены закупаемых материальных ценностей;

– учет возвратов по рекламации;

– автоматизированное распределение материальных ценностей по складам;

– автоматическое формирование приходных складских ордеров по группе накладных;

– формирование платежных документов на оплату по документам-основаниям и авизо по сопроводительным документам;

– формирование доверенностей на получение материальных ценностей;

– формирование документов-оснований по сопроводительным документам;

– отражение в бухгалтерском учете системы всех операций по закупкам материальных ценностей и услуг с помощью механизма типовых хозяйственных операций;

– автоматизированное создание финансовых обязательств по документам-основаниям на закупку, используемых при формировании и ведении Платежного календаря предприятия.

*Модуль «Управление сбытом».* В модуле реализован ряд универсальных решений, обеспечивающих автоматизацию бизнес-процессов:

– система ценообразования посредством формирования прайс-листов, возможность оперативной корректировки прайс-листов;

– расчет отпускных цен с учетом качественных параметров материальных ценностей;

– возможность применения системы скидок;

– возможность резервирования материальных ценностей;

– гибкое управление резервами;

– автоматизированная идентификация материальных ценностей по штрих-кодам;

– учет возвратной тары по стоимости и количеству;

– оперативный учет показателей качества отгружаемых материальных ценностей;

– сопряжение с автоматическими весами и перенос результатов взвешивания в накладные на отпуск при отгрузке материальных ценностей автотранспортом.

*Модуль «Производство».* Модуль обеспечивают реализацию стандарта MRP-II, который дает возможность эффективно планировать производственную деятельность, контролировать издержки, управлять себестоимостью, получать своевременную и достоверную оценку планируемого и фактического производственного результата.

В едином информационном пространстве поддерживаются задачи, управления производством, управления данными о продукции, управления заказами клиентов, планирования и управленческого учета затрат, расчета себестоимости, управления материально-техническим обеспечением.

*Модуль «ХозОперации».* Модуль обеспечивает автоматизированное отражение проведенных хозяйственных операций в бухгалтерском и управленческом учете. Эта задача решается с помощью механизмов типовых хозяйственных и финансовых операций (ТХО и ТФО). Результатом отражения хозяйственных операций с помощью этих механизмов являются:

– для бухгалтерского учета – бухгалтерские проводки;

– для управленческого учета – финансовые операции.

Типовая хозяйственная операция – настраиваемая пользователем процедура разности суммы хозяйственного документа по регистрам учета с учетом заданной аналитики.

*Модуль «Сервисное обслуживание».*

Модуль предназначен для учета услуг по ремонту либо усовершенствованию изделий заказчика, например, на станциях техобслуживания автомобилей, в мастерских по ремонту бытовой техники и т. д.

В этом модуле отрабатывается следующий цикл операций:

- ввод заявки на обслуживание;
- формирование по заявке накладной на отпуск материальных ценностей в производство и расходного складского ордера;
- формирование по заявке накладной на возврат не использованных при ремонте материальных ценностей на склад и их оприходование;
- формирование акта на выполненные работы;
- учет платежных документов на оплату выполненных работ и израсходованных материалов (модуль Финансово-расчетные операции или Касса).

Эффективное управление качеством образования является сложной задачей, возникающей при формировании единой информационной образовательной среды [3].

Модуль «Управление персоналом» реализует следующий функционал:

- трудоустройство с оформлением приказов или распоряжений – прием на работу, оформление трудового договора или контракта, перемещение по службе, включая переводы, выдвижение и т.п., увольнение;

– учет, планирование и контроль рабочего времени – учет заполнения штата и перерасчет вакансий, табельный учет, планирование и предоставление различных типов отпусков, составление план-графика отпусков на календарный год, отзыв из отпуска, регистрация больничных листов, контроль присутствия на работе;

– контроль тарифов и временных назначений, присвоение званий, аттестация сотрудников, повышение квалификации, кадровый резерв, резерв на выдвижение, подбор персонала, ведение картотеки кандидатов в сотрудники и их отбор на основе анкет;

– ведение документации по кадровым вопросам – все виды приказов по любым распорядительным действиям, принимаемым в отношении личного состава, картотека сотрудников (личные дела), журналы регистрации по трудоустройству и отпускам, сведения о трудовой деятельности и продолжительности стажей, в т. ч. и для назначения пенсии, всевозможные анкеты, приложения и фотографические документы и т.д.;

– формирование статистики, унифицированных форм и разнообразных отчетов для внешних и внутренних нужд [4].

В общем случае принятие решения заключается в генерации возможных альтернатив решений, их оценке и выборе лучшей альтернативы.

### Литература

1. Мордвинцева А.Д. Современные методы планирования и управления на предприятиях. Конспект лекций / А.Д. Мордвинцева. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2012.
2. Алдохина О.И., Басалова О.Г. Информационно-аналитические системы и сети: Учебн. пособие. – Кемерово: КемГУКИ, 2010. – 148 с.
3. Серикбаева Г.И., Абикенова Т.З. Управление качеством образования с использованием облачных технологий // Вестник КазУЭФМТ. – 2017. – №4. – 96 с.
4. Кириллов В.В. Введение в реляционные базы данных. Введение в реляционные базы данных / В.В. Кириллов, Г.Ю. Громов. – СПб.: БХВ-Петербург, 2012. – 464 с.

**Аңдатпа**

Кешенді объектілерді басқаруға арналған тактикалық және стратегиялық жағдайларды таңдаудың ұсынылған үлгісі білім базасында басқару шешімдерін мақсатты іздестіруді ұйымдас-тыруға мүмкіндік береді. Ситуациялық желіге негізделген басқару шешімдерін таңдау алгоритм-дері тактикалық және стратегиялық шешімдерді іздеуге мүмкіндік береді. Тұтастай алғанда, шешім шешімдерге ықтимал баламаларды құру, оларды бағалау және ең жақсы баламаны таңдау болып табылады. Бұл міндеттер кәсіпорынның байланыс арналары арқылы басқару ақпаратының айналымына тікелей байланысты.

**Annotation**

The proposed model of the choice of tactical and strategic states in the management of complex objects allow you to organize a targeted search for control decisions in knowledge bases. The algorithms for the selection of control decisions, based on the situational network, are set forth to allow the search for both tactical and strategic decisions. In general, a decision is to generate possible alternatives to decisions, evaluate them, and select the best alternative. The listed tasks are directly dependent on the circulation of management information through the communication channels of the enterprise.



УДК 303.822.4:3367.012.24 (625)  
ГРНТИ 06.71.05

*А.Е. Айтхожина, магистр, ст. преподаватель*  
КазУЭФМТ

**ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ И ДОХОДОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

*В статье автор отражает основные направления строительного производства где значительную роль имеет незавершенное производство.*

*К незавершенному строительному производству относятся выполненные подрядной организацией строительно-монтажные работы, не сданные заказчику к концу отчетного периода. В строительстве цены на строительную продукцию устанавливаются сметой, составленной и утвержденной на каждый объект строительства.*

*При определении сметной стоимости объекта в строительстве применяются не нормы затрат трудовых и материально-технических ресурсов, учитывающих специфические местные условия сооружение конкретного объекта строительства. Усредненные и укрепленные сметные нормы на конструкции и виды работ, установленные для строительства в целом для отдельных территориальных районов, нормы накладных расходов и плановых накоплений. Указанные нормы и цены используются для разработки единых районных расценок и ценников на монтаж оборудования, преysкурантов на здания и сооружения.*

*В отличие от цен на другие средства производства и предметы потребления в состав цены строительной продукции не входят транспортные издержки по доставке продукции от производителя к потребителю.*

*В статье речь идет об строительной организации, учитывающий незавершенное производство по фактическим затратам. Автор раскрывает все эти особенности, который подтверждают актуальность избранной статьи.*

*Ключевые слова:* строительство, затраты, заказчик, подрядчик, договор, производство, аналитический учет, строительные машины, аренда, субподряд.

Специфика осуществления строительных работ заключается в разнообразии предметов труда, используемых при ведении и сооружении, реконструкции и расширении основных производственных фондов и природно-климатических условий, в которых возводят здания и сооружения, производят капитальный ремонт, реконструкцию или расширение действующих объектов.

Кроме этого следует отметить, что территориальная обособленность объектов строительства привела к подвижности строительных организаций, мобильности их подразделений, основных производственных фондов и других материально-имущественных, а также трудовых ресурсов, эксплуатация и потребление которых осуществляется на различных, территориально разобщенных строительных площадках. Это приводит с одной стороны, к систематическому возникновению дополнительных затрат на перемещение строительных машин и оборудования, материалов, рабочей силы к месту возведения нового объекта, а, с другой стороны, возникают дополнительные издержки, связанные с прерыванием процесса строительного производства при смене строительных объектов [1].

Отдаленность строительных площадок друг от друга, основного место расположения строительной организации, ее центральных складов, а часто и от крупных населенных пунктов обуславливает высокую значимость транспортных связей между ними и резкое возрастание затрат на текущую транспортировку рабочей силы и строительных материалов к месту проведения строительного-монтажных работ. При невозможности подключения к центральным линиям электропередачи и теплопередачи, газоснабжения и водоснабжения возникает необходимость организации на строи-

тельных площадках собственных вспомогательных и обслуживающих производств.

Кроме того, достаточно часто возникает необходимость возведения на строительной площадке, по мимо основного объекта строительства, объектов жилищного и социально бытового обслуживания рабочих: спальных помещений, столовых, прачечных, душевых и так далее, которые после завершения производственного процесса подлежат разборке и демонтажу. На время строительства, как правило возводят временные складские помещения, специальные производственные приспособления и устройства. Многочисленность временных объектов, их большая роль в организации нормальных условия труда, значительные суммы затрат на их создание, содержание и демонтаж приводят к характерному только для строительства обособлению учета временных зданий и сооружений в составе расходов основного производства [2].

Широкое распространение в строительном производстве получила практика привлечения на условиях текущей аренды строительных машин и оборудования, находящихся в распоряжении управлений механизации. Порядок взаиморасчетов и включения в стоимость строительства расходов на содержание и эксплуатацию этих машин зависит от условий, на которых их предоставляют строительной организации: в порядке субподряда на выполнение законченного цикла строительных работ, в форме услуг по выполнению отдельных видов механизированных работ, в форме обычной аренды строительной техники без обслуживающего персонала.

При составлении сметных расчетов выделяют следующие статьи затрат: «Материалы», «Основная заработная плата», «Затраты по эксплуатации строительных машин и механизмов», «Прочие (прямые)

расходы», «Накладные расходы». При этом первые четыре статьи считаются прямыми затратами на осуществление строительномонтажных работ [3].

Такая разница между составом прямых и накладных расходов строительства и других отраслей экономики вызвана исторически сложившимися различиями в отражении отдельных статей затрат в классификационных группировках. Расходы по эксплуатации машин и механизмов в строительстве относят к прямым затратам, а в других отраслях экономики расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией оборудования, относят к косвенным. Дополнительную заработную плату основных производственных рабочих, занятых на строительномонтажных работах, относят к накладным расходам, а в других отраслях ее включают в состав прямых затрат на оплату труда. Кроме этого ранее рассмотренные особенности строительного производства привели к наличию в составе накладных расходов строительных организаций специфических статей затрат, отсутствующих в составе накладных расходов предприятий других отраслей экономики.

По договору подрядчик обязуется лично выполнить все предусмотренные работы, он несет ответственность за качество выполненных работ и сроки выполнения. За невыполнение принятых обязательств заказчик, как и подрядная организация несут взаимную материальную ответственность.

Особенности строительного производства порождают формирование отдельных видов хозяйственных операций и производственных затрат, отражение которых имеет свои отличия.

Материальные затраты. Синтетический учет наличия запасов строительных материалов предприятие ведет на инвентарных счетах 20 подраздела Типового плана счетов. При поступлении материалов от заказчика отдельный договор не заключается, все взаимоотношения строятся на

основе договора подряда, т. е. должны быть оговорены виды, количество и стоимость передаваемых материалов, а также сроки их передачи. Если передачу материалов осуществляют в порядке купли-продажи, то документальное оформление поступления материалов такое же как и приобретение их у поставщика. При этом при выставлении счета за выполненный объем работ подрядчик в обязательном порядке прикладывает копии счетов по приобретенным материалам [4].

Кроме стоимости самих материалов в состав материальных затрат также относятся транспортно-заготовительные расходы и недостача строительных материалов в пределах норм естественной убыли.

Для основных строительных материалов нормы естественной убыли разработаны применительно к операциям, в процессе которых возникают эти неизбежные потери. Выявленные недостачи оформляют «Актом о потерях материалов в пределах норм естественной убыли».

Величина естественной убыли материалов, возникающая в процессе их использования, должна закладываться в нормы расхода материалов, и обособлено не отражаются или списываются в составе накладных расходов.

Аналитический учет материалов на складах ведется в количественном измерении по каждому виду материалов в карточках складского учета материалов. Основанием для записей в них служат типовые приходные и расходные документы. Материально ответственное лицо ежемесячно составляет материальный отчет о поступлении, расходе и остатках материалов, которые с приложенными оправдательными документами передаются в бухгалтерию для таксировки.

Предприятие заранее закуп материалов не производит, приобретаются только те материалы, которые необходимы для текущих работ и только в необходимом для



производства количестве. Поэтому как правило больших остатков материалов предприятие не имеет. Закуп материалов осуществляют материально ответственные лица. Если материалы необходимы в малых количествах, то закуп производится путем приобретения за наличный расчет через подотчетных лиц, крупные партии материалов приобретают за безналичный расчет.

Списание материалов производится на основании акта выполненных работ и норм расхода материалов. Учет использования материала в производстве ведут прорабы. Они же составляют материальный отчет, в котором отражается информация о нормативной потребности в материалах и объемах выполненных работ и сопоставлении фактического расхода материалов с нормативными значениями. Данные в части нормативной потребности в материалах заполняет производственный отдел, в части фактического использования заполняется прорабом. Отчет составляется на основании следующих данных: производственные нормы расхода материалов на единицу работ; количественные показатели «Журнала учета выполненных работ» и «Акта инвентаризации незавершенного производства»; первичные документы по учету расхода материалов. Материальный отчет служит основанием для списания основных и вспомогательных материалов на производство строительно-монтажных работ.

Отклонение фактической себестоимости материалов от учетных цен определяется по данным ведомости №10 «Движение материалов в денежном выражении» в общеустановленном порядке. При этом фактическую себестоимость материалов, израсходованных на производство, определяют ме-

тодом средневзвешенной стоимости.

Расходы по оплате труда. Предприятие при начислении заработной платы основным работникам применяет бригадную сдельную форму оплаты труда. Данная система предполагает использование нарядов на бригаду. По их данным исчисляют общую сумму заработной платы в целом по бригаде, исходя из условий трудового договора. Распределяют полученную сумму между отдельными членами бригады пропорционально отработанному ими времени с учетом их квалификации, при этом используется метод распределения по коэффициенту трудового участия. Данный метод предполагает определение степени участия каждого работника бригады в ее совокупной деятельности в виде коэффициента трудового участия, который может колебаться от 0,5 до 1,5. Сначала определяют сумму заработной платы по тарифным ставкам, которая составляет основную часть фактической заработной платы, затем ее пересчитывают с учетом коэффициента трудового участия, пропорционально пересчитанной заработной плате распределяют только сумму приработка [5]. Коэффициент трудового участия по каждому работнику бригады устанавливает прораб.

Учет затрат на содержание строительных машин и механизмов. Предприятие большую часть строительных машин и механизмов имеет, недостающие оно арендует на условиях субподряда. Данные затраты предприятие отражает как накладные расходы с открытием отдельного субсчета к нему.

Таким образом, затраты на содержание строительных машин и механизмов у предприятия есть другие накладные расходы, для которых открыт отдельный субсчет.

### **Литература**

1. Радостовец В.К., Радостовец В.В., Шмидт О.И. Теория и отраслевые особенности бухгалтерского учета: Изд. 2-е доп. и перераб. – Алматы: Центраудит – Казахстан, 2007. 45 с.

## *Экономика және кәсіпорындарға есеп /*

2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: ООО «Новое знание», 2000. – 331с.
3. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Методика Финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 128 с.
4. Айтхожина А.Е. Особенности расчета сметной и плановой стоимости строительной продукции // Вестник. – 2017. – №1. – 78 с.
5. Владыкина Е.Г., Нуржумина Д.Е. Совершенствование оценочной деятельности в РК // Вестник. – 2017. – №1. – 72 с.

### **Аңдатпа**

Құрылыс жұмыстарының ерекшелігіне ғимараттар мен құрылыстар салынып, күрделі жөнделуден өтуі, қолданыстағы объектілерді қайта құрумен немесе кеңейтумен негізгі өндірістік активтерді және климаттық жағдайларды басқару мен салу, қайта құру, кеңейтуде пайдаланылатын еңбек нысандарының алуан түрі жатады.

Бұл мақалада аумақтық тұрғыдан құрылыс алаңдарындағы пайдалану және тұтынудың, құрылыс объектілерін аумақтық оқшаулау мәселесі қарастырылған.

### **Annotation**

The specifics of the construction work is the variety of objects of labor used in the management and construction, reconstruction and expansion of basic production assets and climatic conditions in which buildings and structures are erected, overhaul, reconstruct or expand existing facilities.

The article deals with the territorial isolation of construction objects exploitation and consumption of which is carried out at various geographically dispersed construction sites.



УДК 33.658.7  
ГРНТИ 06.81.19

**Н.В. Ибрагимова**, магистр, ст. преподаватель  
КазУЭФМТ

### **РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ПРОИЗВОДСТВЕННО-СНАБЖЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*В статье раскрываются вопросы, касающиеся стратегии уменьшения рисков производственно-снабженческой деятельности на промышленных предприятиях, влияние данной стратегии на деятельность и дальнейшее развитие предприятия. Обнаружены проблемы логистическо-снабженческой деятельности анализируемого предприятия, указаны процессы снабженческой деятельности, которые в ходе проведенного анализа оказались неэффективными, нуждающимися в оптимизации. Предложены пути их снижения и подытожена эффективность данных мероприятий, а так же предложено использование данного подхода к снижению этой категории рисков на других предприятиях. Объектом исследования в статье является Атырауский нефтеперерабатывающий завод или АНПЗ – один из трех ведущих нефтеперерабатывающих заводов Казахстана. Завод работает с перевыполнением показателей глубины переработки и отбора светлых нефтепродуктов (автомо-*

бильные бензины, дизельные топлива, авиационный керосин), есть хорошая экономия по сжигам на технологию. Предполагается, что применение полной автоматизации логистического бизнес-процесса сократит операционные расходы и поможет достигнуть прозрачности и полного контроля над ними в процессах снабженческой деятельности от начала и до конца.

**Ключевые слова:** стратегия, производственные риски, снабженческие риски, логистические процессы, закупки.

**Введение.** Стратегическая деятельность предприятия формируется и реализуется целостным составом субъекта рыночной экономики. Не смотря на это, каждое отдельное предприятие считается сложной многоуровневой системой, поэтому стратегию деятельности предприятия, которую по-другому называют генеральной стратегией, разделяют при помощи функциональных стратегий, в которые входят конкретные направления достижения производственных целей предприятия, стоящих перед его отдельными подразделениями и службами.

Одним из разделов стратегии деятельности предприятия в рыночной экономике, является разработка стратегии снижения производственно-снабженческих рисков. Сегодня направление оценки рисков различных типов и направлений для предприятий успешно развивается и, в частности, это касается так же предприятий промышленного сектора. Актуальность исследования данной проблематики заключается в возможности раскрытия сущности определенных категорий рисков и нахождении пути решения проблем их минимизации. Кроме того, анализу и разработке подлежат риски, связанные с производственно-снабженческой деятельностью предприятия, поскольку снабженческая деятельность считается неотъемлемой частью деятельности каждого промышленного предприятия.

Основной целью данного исследования является выявление «узких» мест в системе снабжения промышленных предприятий и предложения минимизации рисков,

связанных с процессом снабжения. В качестве ключевых задач исследования можно выделить следующие:

- проанализировать научные источники, излагающие различные точки зрения по вопросам производственно-снабженческих рисков;
- выявить ряд проблем и рисков ситуаций в производственно-снабженческой деятельности предприятия;
- предложить пути решения возникающих проблем, связанных с производственно-снабженческой деятельностью предприятия и минимизации, связанных с данной деятельностью рисков.

Новизна исследования в статье заключается в определении производственных рисков, связанных со снабженческо-логистической деятельностью промышленного предприятия и поиском путей их минимизации. Научные результаты, полученные в ходе исследования, позволяют сделать вывод о том, что минимизация производственно-снабженческих рисков в деятельности предприятия возможна только при тщательном анализе теоретических основ различных категорий экономических рисков и обоснованном применении теоретических предположений в практической деятельности.

**Обзор литературы.** В экономической литературе, говорящей о проблемах предпринимательских рисков, нет единой системы классификации предпринимательских рисков.

В Большом экономическом словаре понятие риска описано так: «Риск – это воз-

возможность наступления событий с отрицательными последствиями в результате определенных решений или действий; вероятность понести убытки или упустить выгоду; неуверенность в получении соответствующего дохода или убытка» [1, с. 1028].

Существует большое количество подходов к классификации производственных рисков. Особый интерес имеет классификация производственно-предпринимательских рисков, разработанная И. Шумпетером, имеющая два вида риска:

– риск, связанный с возможным техническим провалом производства, сюда же относится опасность потери произведенных благ, порожденная стихийными бедствиями;

– риск, сопряженный с отсутствием коммерческого успеха [2].

Дж.М.Кейнс в «Общей теории занятости, процента и денег» на макроэкономическом уровне выделил три основных вида риска:

– предпринимательский риск – неопределенность получения ожидаемого дохода от вложения средств;

– риск «заимодавца» – риск невозврата кредита, включающий в себя юридический риск (уклонение от возврата кредита) и кредитный риск (недостаточность обеспечения);

– риск изменения ценности денежной единицы – вероятность потери средств в результате изменения курса национальной денежной единицы (рыночный риск)[3].

Венгерский экономист Т. Бачкаи предложил новый взгляд на предпринимательский риск. Он не связывал риск с ущербом от реализации деятельности, а предложил рассматривать его как возможность отклонения от цели, ради которой принималось то или иное решение [4].

Современные ученые А.Б.Крутик и М.В.Решетова понятие риска в целом, а также производственного риска, трактуют следующим образом: «Риск – неотъемлемое свойство рыночной среды. Основными ви-

дами риска являются: производственный риск, связанный с возможностью невыполнения фирмой своих обязательств по отношению к заказчику» [5, с. 95].

Качалов Р.М., анализируя различные подходы к определению неопределенности и риска, отмечает, что риск – это не процесс и не деятельность, это явление, которое, будучи возведено в ранг экономической категории, позволяет характеризовать качество принимаемых решений в деятельности предприятия с точки зрения степени достижения поставленной цели [6].

Чернова Г.В. рассматривает риск не как явление, а как возможность. Основным аспектом определения данного автора является денежное измерение последствий наступившего либо предполагаемого риска [7].

В своей книге «Управление рисками в предпринимательстве», авторы С.Н. Воробьев и К.В. Балдин указывают причину отсутствия успеха в производственной деятельности предприятий, а следовательно, и наступления производственных рисков. Они обуславливают ее таким образом: «Неблагоприятный исход производственной деятельности часто наблюдается вследствие несоответствующего использования оборудования, техники и технологии» [8, с. 112].

К ряду причин наступления производственных рисков, в т. ч. и касающихся логистическо-снабженческой деятельности предприятия, можно отнести следующие причины:

– увеличение расхода материальных затрат в результате перерасхода материалов, сырья, топлива, энергии, а так же за счет увеличения транспортных расходов, торговых издержек, накладных и других побочных расходов;

– низкая дисциплина поставок, перебои с топливом и энергией [9].

Несмотря на ежегодно растущий объем теоретических исследований в части рассмотрения и минимизации производственно-снабженческих рисков, данная об-

ласть остается не вполне изученной и подлежит тщательной практической проработке непосредственно на предприятиях.

Гипотезы и методы исследования. Предлагается выявить и изучить наличие производственно-технических рисков на промышленном предприятии и на основе данного изучения предложить пути минимизации указанной категории рисков. В качестве базовых методов исследования предлагаются анализ, синтез, метод аналогий, индукция, а также прогнозирование и визуализация на основе схематического и сетевого моделирования.

Результаты исследования. С целью конкретизации выявления рисков производственно-снабженческой деятельности и принятия мер по их устранению, нами были проведены исследования указанных видов рисков на нефтеперерабатывающем предприятии ТОО АНПЗ (Товарищество с ограниченной ответственностью Атырауский нефтеперерабатывающий завод, Республика Казахстан).

Атырауский нефтеперерабатывающий завод или АНПЗ – один из трех ведущих нефтеперерабатывающих заводов Казахстана. Завод работает с перевыполнением показателей глубины переработки и отбора светлых нефтепродуктов (автомобильные бензины, дизельные топлива, авиационный керосин), есть хорошая экономия по сжегам на технологию. На сегодняшний день переработка нефти заводом составляет

420 тыс. тонн, в том числе, легкой смеси 11 тыс. тонн.

«Производственное предприятие представляет собой сложную динамическую систему, включающую множество функциональных подсистем. В целом деятельность предприятия и его подсистем может быть охарактеризована сотнями показателей, каждый из которых представляет некоторую информацию и может быть использован для решения различных задач управления предприятием. В то же время естественно предположить, что для некоторой конкретной задачи – управления риском предприятия, например, - можно выделить из этого массива некоторое подмножество наиболее значимых показателей, по уровню или динамике изменения которых можно судить о степени рискованности хозяйственной деятельности предприятия, о наличии, составе и значимости факторов риска» [10, с. 89].

В таблице 1 отражены наиболее возможные риски промышленного предприятия нефтеперерабатывающей отрасли в разрезе логистическо-снабженческой деятельности (табл. 1). В таблице указаны причины возникновения каждого риска и возможные последствия, а также выведены направления действий для предотвращения наступления рискованных последствий.

Выявленные виды рисков подлежат тщательному изучению и нахождению средств и возможностей для их предотвращения.

*Таблица 1*

**Снабженческие риски предприятия и действия по их минимизации\***

№	Риск	Причина	Следствие	Действия для предотвращения
1	2	3	4	5
1.	Ценовой риск (изменение цен при приобретении товаров, выполнении работ и оказании услуг)	Риск связан с колебанием стоимости сырья, товаров, работ и услуг, потребляемых предприятием при осуществ-	Повышение цен на топливо и электроэнергию, на приобретаемые товары, работы и услуги приводит к росту текущих расходов и	Составить план мероприятий по управлению данными рисками, обеспечивающий снижение влияния

1	2	3	4	5
		влении производственной деятельности, кот. могут негативно повлиять на финансовый результат деятельности предприятия. Предприятие подвергается риску изменения планируемой цены в процессе закупок	падению прибыли, не дает возможности проводить надлежащим образом бюджетное планирование, и это приводит к неэффективности деятельности предприятия	поставщиков, внешней рыночной среды на изменение цен на товары, работы и услуги
2.	Невозможность совершенствования интегрированной информационной системы предприятия и распространения настроенной автоматизированной системы бюджетирования по дочерним предприятиям	Отсутствие программы совершенствования интегрированной информационной системы, этапов реализации, сроков и результатов с учетом основных направлений стратегии развития предприятия	Длительный срок цикла снабжения, неэффективное управление процессами логистическо-снабженческой деятельности. Может произойти задержка в сроках исполнения плана мероприятий по внедрению стратегии развития предприятия, что отразится на снижении эффективности его деятельности	Разработать функциональную программу по совершенствованию и развитию интегрированной информационной системы предприятия
3.	Риск неэффективности бизнес-процесса «Планирование потребностей – составление плана закупок/плана развития (бюджета) – приемка – доставка»	Неточное определение срока мероприятий, мониторинга выполнения запланированных мероприятий. Некорректное распределение функций ответственности и полномочий. Низкий уровень мотивации персонала	Наступивший риск может по-разному отражаться на всех уровнях управления, в том числе функционирования отдельных процессов цикла снабжения	Точное распределение ответственности и полномочий. Регулярный мониторинг выполнения запланированных мероприятий. Установление методов контроля и внесение необходимых поправок. Ежемесячный анализ показателей эффективности бизнес-процесса и внесение изменений. Активная поддержка руководством персонала по выявлению и устранению отклонений в бизнес-процессе

\*Таблица составлена автором

Процесс снабжения (приемка, хранение, переработка, распределение и доставка товара) на предприятии производится на основании Правил приемки товара по количеству, качеству и комплектности в структурных подразделениях центрального аппарата

и в филиалах предприятия. На доставку товара предприятие расходует от 30 до 180 дней, а на хранение, обработку, распределение и транспортировку товара от 15 до 30 дней (на рис. 1 отражен процесс закупки и снабжения предприятия) [11].



Рис. 1. Процесс закупки и снабжения предприятия\*

\*Рисунок составлен на основе анализа данных предприятия ТОО АНПЗ

1. ТД – тендерная документация;
2. ТМЦ – товарно-материальные ценности.

Вывод: пессимистический снабженческий цикл на предприятии длится около 640 календарных дней.

1) Продолжительность цикла снабжения сопряжена с тем, что на предприятии отсутствуют утвержденные технические и технологические нормы расхода оборотных производственных фондов.

2) Процесс планирования потребностей определяется отдельными нормативными документами, которые регламентируют процессы планирования потребностей по отдельности, а не целиком как единую систему. В связи с чем, нет возможности установить причины, влияющие на конечный результат, что является одним из ключевых моментов низкой эффективности управления снабженческой деятельностью и отражается в следующих аспектах:

- долгий срок принятия управленческих решений;
- непроизводительные затраты времени на согласование и координацию;
- большое количество избыточной и несущественной информации на уровне центрального аппарата предприятия.

К примеру, на утверждение тарифов затрачивается около 90 дней, а на согласование и утверждение плана развития (бюджета) предприятия – 75 дней, из чего следует, что более 50% времени, затрачиваемого на планирование потребности, связано с требованием Правил утверждения тарифов (цен, ставок сборов) и тарифных смет на регулируемые услуги (товары, работы) субъектов естественных монополий, утвержденных приказом Председателя Агентства РК по регулированию естественных монополий и защите конкуренции.

3) Предприятие состоит из крупной разветвленной структуры и общий свод

необходимой информации осуществлялся вручную самими работниками предприятия (составление и перенаправление информации, запросов, заявок, обработка и согласование сведений), что приводит к длительным срокам, бумажной волоките и риску допущения ошибок, связанных с человеческим фактором (рис.2). Рисунок отражает действующую до 2016 г. систему формирования Плана развития (бюджета), плана закупок, движения денежных средств. Вследствие существовавшей системы периодически появлялась необходимость внести изменения в бюджеты и планы заку-

пок, что в свою очередь негативно влияло на своевременность проведения закупок.

Так же, действующая система формирования Плана развития (бюджета), плана закупок и бюджета движения денежных средств приводила к неэффективности проведения тендерных процедур. Эти обстоятельства зачастую приводят к отказу поставщиками от заключения договоров и даже от поставок, что отрицательно сказывается на процессе снабжения производства необходимыми и обеспечивающими безопасностью товарами.

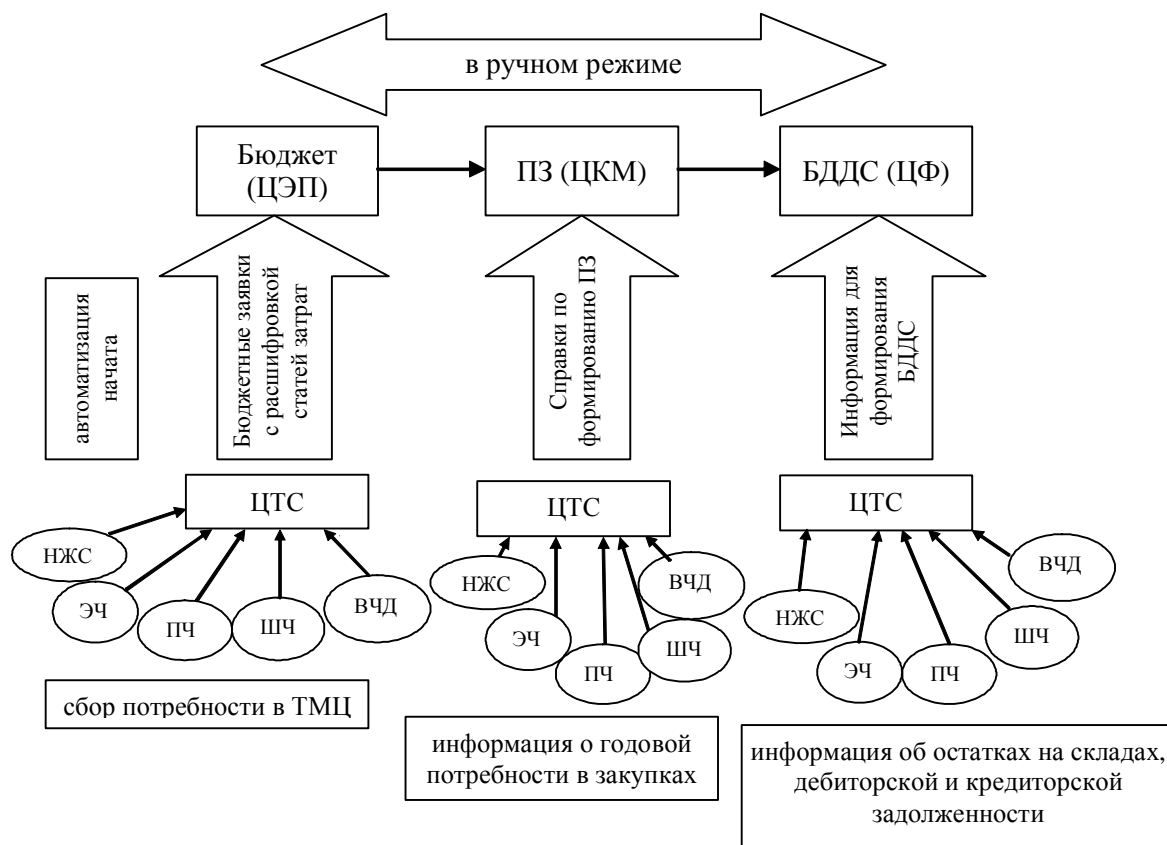


Рис. 2. Система формирования Плана развития (бюджета), плана закупок, бюджета движения денежных средств\*

\*Рисунок составлен на основе анализа данных предприятия ТОО АНПЗ

- |  |   |
|--|---|
| 1. ЦЭП – центр экономического планирования;                        | нежных средств (центр финансов);        |
| 2. ПЗ (ЦКМ) – планирование закупок (центр коммерции и маркетинга); | 4. ЦТС – центральная транспортная сеть; |
| 3. БДДС (ЦФ) – бюджет движения де-                                 | 5. НЖС – центр электромеханики и связи; |
|  | 6. ЭЧ – электротехническая часть;       |
|  | 7. ПЧ – пожарная часть;                 |



8. ШЧ – часть сигнализации и связи;

9. ВЧД – внутризаводская часть депо.

В связи с этим согласно политики снижения процентного и валютного рисков предприятия будет производиться хеджирование ценового риска с целью защиты от неблагоприятных изменений конъюнктуры рынка.

Кроме того, выходом из данной ситуации стало внедрение единой и полноценной автоматизированной системы.

Для достижения результатов улучшения производственно-снабженческой деятельности предприятие намерено провести следующие мероприятия:

– утвердить технические и технологические нормы расходов оборотных произ-

водственных фондов;

– провести распространение настроенной автоматизированной системы бюджетирования по дочерним предприятиям;

– продолжить работу по дальнейшему развитию единой автоматизированной системы с учетом направлений стратегии развития предприятия;

– увеличить объем долгосрочных закупок отдельных видов продукции у отечественных товаропроизводителей;

– произвести децентрализацию закупок на предприятии, тем самым увеличив в плане закупок долю закупок способом запроса ценовых предложений с 0,6 до 5%, с учетом сложности технических характеристик товаров.

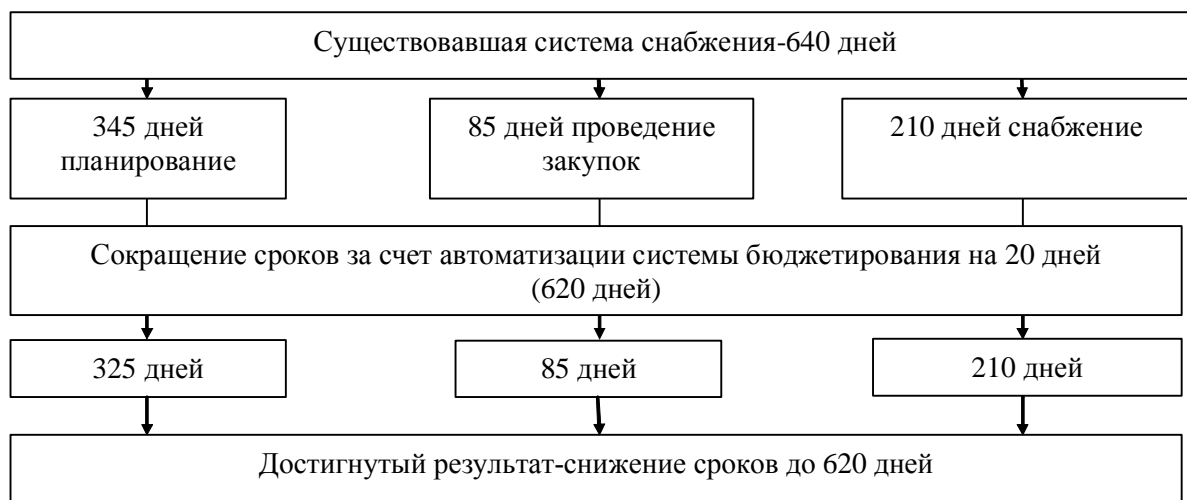


Рис. 3. Пути улучшения сроков снабжения\*

\*Рисунок составлен на основе анализа данных предприятия ТОО АНПЗ

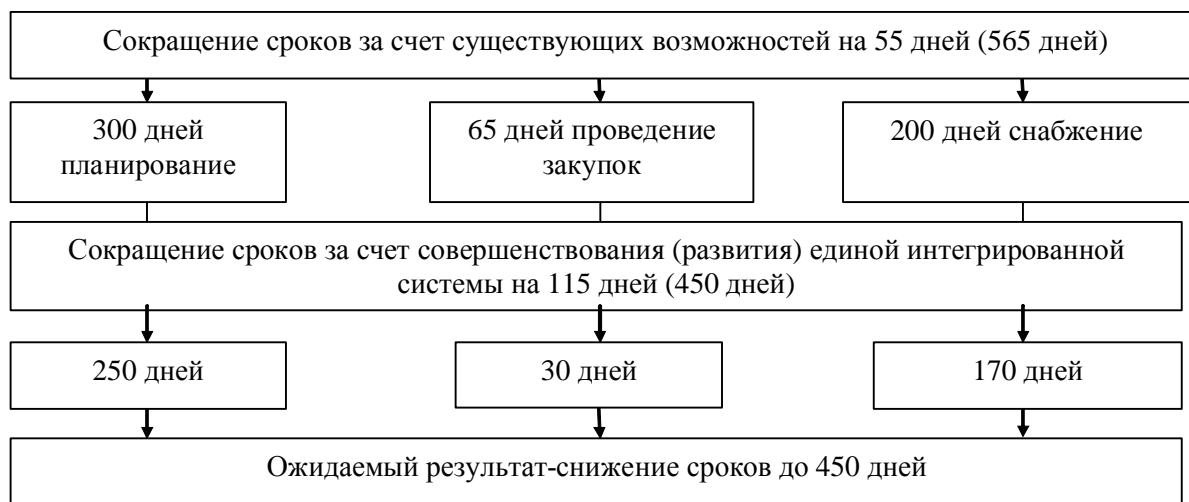
Утверждение технических и технологических норм расходов оборотных производственных фондов обусловит сокращение времени, необходимое на обработку и свод потребностей в закупках в целом по предприятию, а также обеспечит внедрение и использование единой интегрированной информационной системы и иных электронных средств, направленных на автоматизацию процессов производственно-снабженческой деятельности, которые позволят улучшить систему снабжения и логистики,

усилить средства управления процессами производства. Разработка и запуск электронной площадки для закупок значительно упростит и сократит время, необходимое для процесса закупок как для заказчиков, так и для потенциальных поставщиков, в отношении закупок, проводимых обычными способами, позволит заключать сделки за более короткий срок, обеспечит прозрачность процесса закупок.

Таким образом, полная автоматизация бизнес-процесса «Планирование потреб-

ностей – составление плана закупок/плана развития (бюджета) – закупки – приемка – доставка» поможет сократить операционные затраты и одновременно добиться во всех процессах снабженческой деятель-

ности прозрачности от начала и до конца и полного над ними контроля. Внедрение проекта «Автоматизация систем бюджетирования» позволило сократить процесс планирования потребностей на 20 дней.



**Рис. 4. Ожидаемые результаты от снижения сроков снабжения\***  
 \*Рисунок составлен на основе анализа данных предприятия ТОО АНПЗ

**Заключение.** В соответствии с проведенными исследованиями по минимизации рисков предприятия, выведен ряд мероприятий, позволяющих сократить определенные категории рисков производственно-снабженческой деятельности, и это позволит применить предложенные мероприятия в деятельности предприятия.

За счет внедрения предложенных мероприятий функциональной стратегии на предприятии ожидаются следующие результаты:

1. Сокращение цикла снабжения за счет проведения долгосрочных закупок, их децентрализации.

Процесс планирования потребностей сократится до 300 дней.

Проведение закупок может сократиться с 85 дней до 65 дней.

Процесс снабжения уменьшится с 210

дней до 200 дней.

Общее сокращение процесса снабжения составит 55 дней.

2. Сокращение цикла снабжения за счет совершенствования единой интегрированной системы. Планируется усовершенствование области снабжения и сокращение сроков.

Планирование потребностей сократиться до 250 дней.

Проведение закупок до 30 дней.

Процесс снабжения до 170 дней.

Общее сокращение срока составит 115 дней.

Итого сокращение жизненного цикла процесса снабжения составит 190 дней и общий цикл снабжения будет равен 450 дням. Все это будет возможно при помощи внедрения автоматизации процессов снабжения на анализируемом предприятии.

### Литература

1. Азрелян А.Н., Азрелян О.М., Калашникова Е.В., Квардакова О.В. Большой экономи-

ческий словарь [Текст]/ Под ред. А.Н. Азриляна. – 7-е изд. доп. – М.: Институт новой экономики. – 2010. – 1472 с.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – «Эксмо», 2007. – С. 234.

3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Инфра-М, 1999. – 256 с.

4. Хозяйственный риск и методы его измерения /Пер. с венг. Т. Бачкаи, Д. Мессен и др. – М.: Экономика, 1979. – 184 с.

5. Крутик А.Б., Решетова М.В.. Организация предпринимательской деятельности: Учебн. пособие для высших учеб. завед. – 2-е изд. [Текст] Высшее проф. образов. – М.: изд. центр «Академия». – 2008. – 160 с.

6. Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском / Р.М. Качалов. – М.: Наука, 2002. – 192 с.

7. Чернова Г.В. Управление рисками: Учебн. пособие / Г.В. Чернова, А.А. Кудрявцев. – М.: Проспект, 2008. – 160 с.

8. Воробьев С.Н., Балдин К.В.. Управление рисками в предпринимательстве. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007. – 772 с.

9. Ибрагимова Н.В. Риски в предпринимательской деятельности: Учебн. пособие. – Караганда: Издательско-полиграфический центр Казахстанско-Российского университета, 2014. – 82 с.

10. Ломакина Е.А. Управление рисками хозяйствующих субъектов на предприятиях химической промышленности: Монография / Е.А. Ломакина, Л.А. Родина. – Омск: Изд. ОмГТУ, 2010. – 132 с.

11. Ибрагимова Н.В. Логистика и снабжение на железнодорожном предприятии. Риски, связанные с производственно-снабженческой деятельностью / Н.В. Ибрагимова // Журнал Синергия. – 2017. – №1. – С. 40-47.

#### **Аңдатпа**

Мақалада өнеркәсіптік кәсіпорындардағы өндірістік-жабдықтау қызметінің тәуекелдерін азайту стратегиясына қатысты мәселелер, осы стратегияның кәсіпорынның қызметіне және одан әрі дамуына әсері ашылады. Талданып отырған кәсіпорынның логистикалық-жабдықтау қызметінің проблемалары анықталды, жүргізілген талдау барысында тиімсіз болып оңтайландыруды қажет ететін жабдықтау қызметінің процестері көрсетілді. Оларды төмендету жолдары ұсынылды және осы іс-шаралардың тиімділігі көрсетілді, сондай-ақ басқа кәсіпорындарда тәуекел санатын төмендетудің осы тәсілін пайдалану ұсынылды.

Мақалада Атырау мұнай өңдеу зауыты немесе АМӨЗ Қазақстанның үш жетекші мұнай өңдеу зауытының бірі зерттеу объектісі болып табылады. Зауыт қайта өңдеу тереңдігінің көрсеткіштерін асыра орындаумен және ашық түсті мұнай өнімдерін (автомобиль бензиндері, дизель отыны, авиациялық керосин) іріктеумен жұмыс істейді.

Логистикалық бизнес-үдерісті толық автоматтандыруды қолдану операциялық шығыстарды қысқартады және жабдықтау қызметінің басынан аяғына дейін процестерінде ашықтыққа және оларды толық бақылауға қол жеткізуге көмектеседі деп болжануда.

#### **Annotation**

This article discusses the use of strategies to reduce supply risks in industrial enterprises, its influence on the development and operation of the company.

## *Экономика және кәсіпорындарға есен!*

---

Identified problems in the logistics activities of the analyzed company, includes the processes of sourcing, which in the course of the analysis proved ineffective, in need of optimization. The proposed activities mitigation and concluded that the effectiveness of these measures and proposed the use of this approach to reducing this risk category in other enterprises.

The object of research in the article is Atyrau oil refinery or ANPZ one of the three leading refineries in Kazakhstan. The plant works with over fulfilling of indicators of depth of processing and selection of light oil products (automobile gasoline, diesel fuel, aviation kerosene), there are good economy on burns on technology.

Expected that the application of complete automation of logistics business process, reduce operational costs and help to achieve transparency and full control in the processes of procurement from the beginning to the end.



## ЭЛЕКТРОМАГНИТТІК ӨРІС ҮШІН ШЕКАРАЛЫҚ ШАРТТАР

Электромагниттік өріс теориясын бірнеше теңдеулер жүйесі түрінде атақты ағылшын физигі Максвелл тұжырымдаған. Электромагнетизм теориясында бұл теңдеулер маңызды рөл атқарады.

Электродинамика мәселелерін шешу барысында кезкелген макроскопиялық денелердің беттермен шектелгенін ескеру қажет. Осы беттерден өту кезінде макроскопиялық денелердің физикалық қасиеттері өзгереді, бұл жағдай аталған денелер жасаған электромагниттік өрістердің күрт өзгеруіне әкеледі. Осы жерде шекаралық шарттарды білген қажет болады. Олар – екі орта арасындағы шекараның екі жағында өте жақын орналасқан нүктелерден өтетін өріс векторларының бір-біріне қатынасы.

Шекаралық шарттар – Максвелл теңдеулерінің ерекше жағдайының салдары болып табылады.

Мақалада өрістердің нормалды және жанамалы құрамдастары арасындағы қатынасы анықталған.

**Негізгі ұғымдар:** Максвелл теңдеулері, орта параметрлері, екі орта арасындағы шекара, өрістің нормалды құрамдасы, өрістің жанамалы құрамдасы.

Электродинамика мәселелерін шешу барысында кез келген макроскопиялық денелердің беттермен шектелгенін ескеру қажет. Осы беттерден өту кезінде макроскопиялық денелердің физикалық қасиеттері өзгереді, бұл жағдай аталған денелер жасаған электромагниттік өрістердің күрт өзгеруіне әкеледі. Басқаша айтқанда,  $\vec{D}$  және  $\vec{H}$  векторлық функциялары координаталарының бөлікті үздіксіз функциялары болып табылады, яғни олар әр біртекті облыстың ішінде туындыларымен бірге үздіксіз болып табылады, бірақ олар екі орта арасындағы шекарада үзілістерге ұшырауы да мүмкін. Осыған байланысты Максвелл теңдеулерін бетпен шектелген белгілі бір жеке облыс

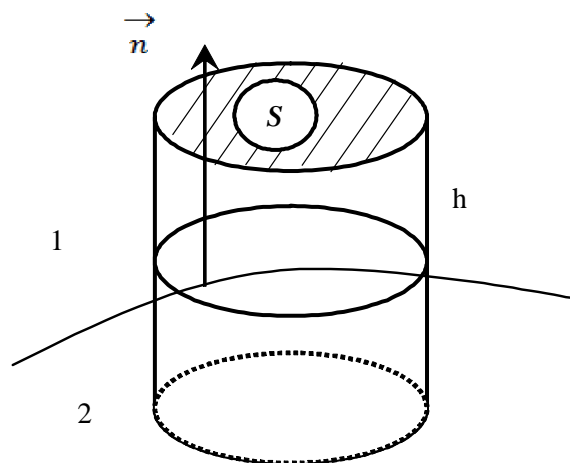
үшін шешу ыңғайлы, ал кейін шыққан шешулерді шекаралық жағдайларды пайдалану арқылы біріктіріген дұрыс.

Шекаралық шарттарды табу кезінде Максвелл теңдеулерінің интегралдық түрінен бастаған ыңғайлы.  $\operatorname{div} \vec{D} = \rho$  және Остроградский-Гаусс теоремасының өрнегіне сәйкес

$$\int \operatorname{div} \vec{D} dV = \int D_n dS = \int \rho dV = Q, \quad (1)$$

мұнда  $Q$  – интегралдау көлеміндегі толық заряд [1].

1 және 2 орталарда орналасқан биіктігі  $h$ , табанының ауданы  $S$  цилиндр түріндегі шексіз аз көлемді қарастырайық (1 сурет).



1-сурет.

(1) өрнекті бұл жағдайда былай жазуға болады:

$$D_{1n}S - D_{2n}S + \int_{\text{бок}} D_n dS = Q, \quad (2)$$

мұндағы  $\vec{n}$  2-ші ортадан 1-ші ортаға бағытталған шекарасының нормалі. Екінші қосылғыштың «-» теріс таңбасы 2-ортадағы интегралдау бетінің сыртқы  $\vec{n}$  нормалінің 1-ші ортадағы нормалға қарама-қарсы бағытталғанын көрсетеді.

Цилиндрдің табаны екі ортаның шекарасына ұмтылсын. Бүйір беті нөлге ұмтылатындықтан  $\int_{\text{бок}} D_n dS \rightarrow 0$ , сол себептен (2) теңдік келесідей жазылады:  $\text{ӘӘ}$

$$D_{1n} - D_{2n} = \frac{q}{S} = \sigma, \quad (3)$$

мұндағы  $D_{1n}$  және  $D_{2n}$  бөлу бетінің екі жағындағы  $\vec{D}$  векторының нормаль компоненттері болып табылады;  $\sigma$  – заттың өзара байланысқан зарядтарға қатысты артық зарядтардың беттік тығыздығы. Егер бөлу беті зарядталмаса, онда (3) формулада  $\sigma = 0$  болуы қажет. Беттік тығыздығы ұғымы ыңғайлы болады, егер артық зарядтар заттың өте жұқа қабатында  $d$  орналасса, ал өріс  $r \gg d$  қашықтықтарында қарастырылса.

Сонда,  $\rho = \frac{\Delta Q}{\Delta S \cdot d}$  зарядтың көлемдік тығыздығының анықтамасынан:

$$\sigma = \rho \cdot d = \frac{\Delta Q}{\Delta S}.$$

Егер  $\vec{D} = \epsilon_0 \vec{E} + \vec{P}$ ,  $(\vec{P} \cdot \vec{n})$ , ал поляризацияланған зарядтарының беттік тығыздығы екенін ескерсек, онда формула (3)

$$\epsilon_0(E_{1n} - E_{2n}) = \sigma + \sigma_{\text{толық}},$$

мұнда  $\sigma_{\text{толық}} = P_{1n} - P_{2n} = (\vec{P}_2 - P_{1n}) \cdot \vec{n}$ , ал шекаралық жағдайға (3) кіретін  $\sigma$  шамасы өзара байланысқан заттың зарядтарға қатысты артық зарядтардың беттік тығыздығы болып табылады [1,2].

$\text{div } \vec{B} = 0$  теңдеуін пайдаланып және ұқсас ұйғарымдар жасау арқылы  $\vec{B}$  вектор үшін келесі шекаралық шартын аламыз:

$$B_{1n} - B_{2n} = 0. \quad (4)$$

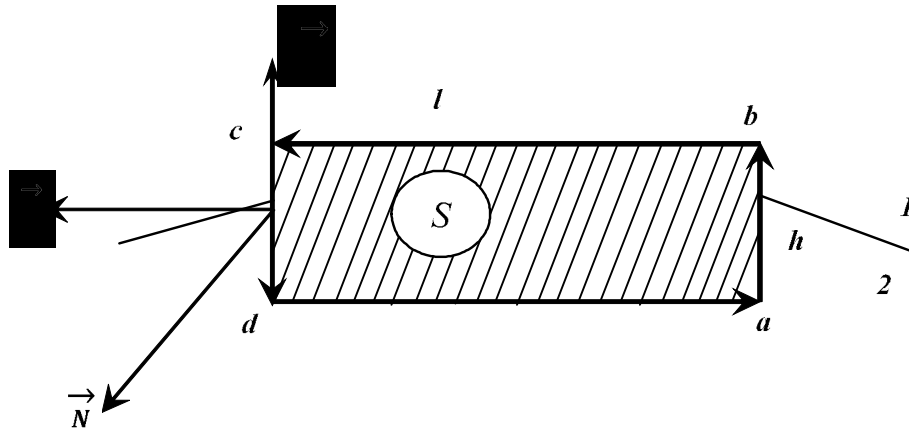
(3), (4) өрнектері –  $\vec{B}$  және  $\vec{D}$  векторларының нормальды компоненттерінің шекаралық шарттары. Тангенстік құрамдас бөліктерін алу үшін келесі теңдеулерді пайдалануға болады

$$\text{rot } \vec{E} = -\frac{\partial \vec{B}}{\partial t}, \quad \text{rot } \vec{H} = \vec{j} + \frac{\partial \vec{D}}{\partial t}.$$

Екінші теңдеуді тік төртбұрыш тәрізді  $L$  контурымен шектелген  $S$  бетіне жүргізілген  $\vec{N}$  оң нормалға скалярлық көбейтсек (сурет 2).

Стокс теоремасын қолданып, келесі теңдеуді аламыз:

$$\begin{aligned} \int (\vec{N} \cdot \text{rot } \vec{H}) dS &= \oint_L (\vec{H} \cdot \vec{dl}) = \\ &= \frac{d}{dt} \int (\vec{N} \cdot \vec{D}) dS + \int (\vec{N} \cdot \vec{j}) dS. \end{aligned}$$



2-сурет.

Бұл теңдеу басқаша түрде:

$$\oint_L (\vec{H} \cdot d\vec{l}) = \int_a^b H_n dh + \int_b^c (\vec{H}_1 \cdot \vec{\tau}) dl - \int_d^a (\vec{H}_2 \cdot \vec{\tau}) dl - \int_a^d H_n dh = \frac{d}{dt} \int (\vec{N} \cdot \vec{D}) dh dl + \int (\vec{N} \cdot \vec{j}) dh dl, \quad (5)$$

мұнда  $\vec{H}_1, \vec{H}_2 - \vec{H}$  векторының 1 және 2 орталарындағы мәні,  $\vec{\tau}$  – бөлу бетіне жүргізілген жанаманың бірлік векторы,  $\vec{n}$  – 2 ортадан 1 ортаға бағытталған бөлу бетінің нормалі [2].

Енді кіші, бірақ белгіленген l үшін  $h \rightarrow 0$  болсын. Онда  $\int H_n dh \rightarrow 0, \int D_n dS \rightarrow 0$  және (5) өрнек келесі түрге келтіріледі:

$$(\vec{H}_1 \cdot \vec{\tau} - \vec{H}_2 \cdot \vec{\tau}) \cdot l = (\vec{N} \cdot \vec{j}) hl.$$

l қысқартсақ

$$(\vec{H}_1 \cdot \vec{\tau} - \vec{H}_2 \cdot \vec{\tau}) = (\vec{N} \cdot \vec{j}) h = (\vec{N} \cdot \vec{i}),$$

мұнда  $\vec{i} = \vec{j} \cdot h$ . 1-суреттен  $\vec{\tau} = [\vec{N}, \vec{n}]$ .

Онда  $(\vec{H}_1 - \vec{H}_2) \cdot [\vec{N}, \vec{n}] = [\vec{n}, (\vec{H}_1 - \vec{H}_2)] \cdot \vec{N} = (\vec{N} \cdot \vec{i})$ .

Бұл формула беттің кез келген бағыты, демек  $\vec{N}$  вектор үшін де жарамды болғандықтан, өрнек келесідей жазылады

$$[\vec{n}, \vec{H}_1] - [\vec{n}, \vec{H}_2] = \vec{i}. \quad (6)$$

Бұл шекаралық шартта магниттелетін токтарға қатысты артық беттік ток тығызды-

ғы бар. Егер токтар болмаса, онда  $\vec{i} = 0$  [3].

Егер  $\vec{H} = \frac{\vec{B}}{\mu_0} - \vec{M}$ , ал беттің магниттелу тығыздығы  $[\vec{M}, \vec{n}]$  екенін ескерсек, (6) өрнек келесідей болып жазылады:

$$[\vec{n}, \vec{B}_1] - [\vec{n}, \vec{B}_2];$$

мұнда  $\vec{i}_{\text{маг}} = [\vec{M}_1, \vec{n}] - [\vec{M}_2, \vec{n}] = [(\vec{M}_1 - \vec{M}_2), \vec{n}]$ .

$\text{rot } \vec{E} = -\frac{\partial \vec{B}}{\partial t}$  теңдеуін пайдаланып, ұқсас тұжырымдар жүргізу арқылы  $\vec{E}$  векторының шекаралық шарттарын анықтаймыз:

$$[\vec{n}, \vec{E}_1] - [\vec{n}, \vec{E}_2] = 0. \quad (7)$$

Осылайша, Максвелл теңдеулері

$$\text{rot } \vec{E} = -\frac{\partial \vec{B}}{\partial t} \quad \text{div } \vec{B} = 0$$

$$\text{rot } \vec{H} = \vec{j} + \frac{\partial \vec{D}}{\partial t} \quad \text{div } \vec{D} = \rho$$

(3), (4), (6), (7) шекаралық шарттармен толықтырылуы тиіс. Бұл шарттар екі орта шекарасынан өтетін  $\vec{E}$  (7) тангенстік және  $\vec{B}$  (4) нормалды векторларының құрамдарының үздіксіздігін білдіреді.  $\vec{D}$  векторының нормалды құрамдасы бөлім шекарасынан өткен кезде секіреді, ал  $\vec{H}$  векторының тангенциал құрамдасы секіреді, егер беттік токтар (6) бар болса [2,4,5].

$(\frac{\partial \rho}{\partial t} + \text{div } \vec{j} = 0)$  үздіксіздік теңдеуі және  $\text{div } \vec{D} = \rho$  теңдеулері арқылы тағы бір шекаралық шартты алуға болады.

$$\frac{\partial \rho}{\partial t} + \operatorname{div} \vec{j} = \frac{\partial}{\partial t} \operatorname{div} \vec{D} + \operatorname{div} \vec{j} = \operatorname{div} \left\{ \frac{\partial \vec{D}}{\partial t} + \vec{j} \right\}.$$

Шекаралық шарт (4)  $\operatorname{div} \vec{B} = 0$  теңдеуінің салдары болып табылатындықтан, осылайша келесі теңдеуді анықтауға болады:

$$\frac{\partial \vec{D}_{1n}}{\partial t} + j_{1n} = \frac{\partial \vec{D}_{2n}}{\partial t} + j_{2n}. \quad (8)$$

Егер бөлу бетінде беттік тығыздығы уақытқа тәуелді зарядтар болмаса, онда (3) және (8) теңдеулерінен ток тығыздығының

нормальды құрамдасының үздіксіздігі байқалады:  $j_{1n} = j_{2n}$ .

Сонымен, екі ортаға бөлінетін беттің шекаралық шарттары келесідей жазылады:

$$\begin{aligned} \vec{n} \cdot (\vec{D}_1 - \vec{D}_2) &= \sigma; & [\vec{n}, (\vec{E}_1 - \vec{E}_2)] &= 0. \\ \vec{n} \cdot (\vec{B}_1 - \vec{B}_2) &= 0; & [\vec{n}, (\vec{H}_1 - \vec{H}_2)] &= \vec{l}. \end{aligned} \quad (9)$$

мұнда  $\vec{n}$  – 2 ортадан 1 ортаға бағытталған бөлу шекарасының нормалі және бөлу бетінің кез келген нүктесінде кез келген уақытта орындалуы тиіс [1,3,5,6].

### Әдебиеттер

1. Ландау Л.Д. Теоретическая физика. Теория Поля: Учебн. пособие / Л.Д. Ландау, Е.М. Лифшиц. – 7-е изд., испр. – М.: Наука, 1988. – 512 с.
2. Савельев И.В. Курс общей физики. Т.2. Электричество и магнетизм, волны, оптика. <http://www.for-students.ru/fizika/uchebniki/kurs-obschey-fiziki-t-2-elektrichestvo-i-magnetizm-volnyuoptika.html>.
3. Джексон Дж. Классическая электродинамика: Учебн. пособие / Дж. Джексон. – М.: Мир, 1965. – 702 с.
4. Шарипов Р.А. Классическая электродинамика и теория относительности: Учебн. пособие / Р.А. Шарипов. – Уфа: БашГУ, 1997. – 164 с.
5. Касенова Л.Г. Дифференциальные и интегральные уравнения в теории электромагнетизма / Л.Г. Касенова, А.А. Мухамбетова // Вестник ЕНУ им.Л.Гумилева. – 2017. – №6(212). – С. 141-146.
6. Касенова Л.Ф. Студенттердің өзіндік практикалық жұмыстары – физиканы оқытудың негізі ретінде / Л.Ф. Касенова // ҚазЭҚХСУ Жаршысы. – 2016. – №1. – 59-62 бб.

### Аннотация

Теорию электромагнитного поля сформулировал в виде системы нескольких уравнений знаменитый английский физик Максвелл. В учении об электромагнетизме эти уравнения играют такую же роль, как уравнения (или законы) Ньютона в механике.

Для решения задач электродинамики, помимо уравнений Максвелла, необходимо знать граничные условия – соотношения между векторами поля в двух очень близких точках, находящихся по обе стороны границы раздела двух сред. Граничные условия есть следствие уравнений Максвелла для такого особого случая.

В статье определены соотношения между нормальными и касательными соотношениями полей.

### Annotation

The electromagnetic field theory was formulated as a system of several equations by the famous English physicist Maxwell. In the theory of electromagnetism, these equations play the same role as Newton's equations (or laws) in mechanics.

To solve the problems of electrodynamics, in addition to the Maxwell equations, it is necessary to



know the boundary conditions – the relations between the field vectors at two very close points located on both sides of the interface between two media. The boundary conditions are a consequence of the Maxwell equations for such a special case.

The article defines the relationship between normal and tangential field relations.



ӘОЖ: 519.613  
ҒТАМР: 27.41.15

*Б.А. Серімбетов, т.ғ.к., доцент*  
*Ү.Қ. Тұрысбекова, PhD, аға оқытушы*  
*ҚазЭҚХСУ*

## ОРТОГОНАЛ МАТРИЦАЛАРДЫ ГЕНЕРАЦИЯЛАУ АЛГОРИТМДЕРІ

Соңғы кезде «латын квадраттары» үлгісіндегі ортогонал матрицалар комбинаторикада, криптографияда, кодтау теориясында, тәжірибелерді жоспарлауда және басқа да салаларда кеңінен қолданылады. Заманауи технологиялардың даму дәуірінде ақпарат қауіпсіздігі маңызды орын алады. Жіберілетін ақпараттың (әр түрлі ақпараттық жүйелер) құпиялылығымен байланысты әр түрлі қызметтер саласындағы сапаны қамтамасыз ету үшін ақпаратты қорғау әдістері қолданылады. Қазіргі уақытта ашық мәтінге жылжымалы кілт тағайындалатын ағындық криптожүйелер танымал және кеңінен қолданылады. Аталған кілт псевдокездейсоқ тізбек түрінде өрнектеледі. Бағдарлама арқылы жүзеге асырылатын криптожүйелерде көбінесе өткізгішті басқаратын алмастырулар негізіндегі генераторлар қолданылады, мысалы RC4. Жылжымалы кілтті өндіру үшін пайдаланылатын псевдокездейсоқ тізбектердің генераторларына мынадай талаптар қойылады: период ұзындығы үлкен болуы қажет; кілттің өлшемі үлкен болуы қажет; тізбек статистикалық тұрақты болуы қажет.

Ұсынылған жұмыста ағындық шифрларды зерттеу мен құру үшін қажетті мәліметтер келтіріліп, ортогонал матрицаларды генерациялау алгоритмдері ұсынылады, сонымен қатар олардың негізінде ағындық шифрлар үшін ұзын псевдокездейсоқ тізбектерді құру тәсілі беріліп, алынған псевдокездейсоқ тізбектердің ұзындығы бағаланады.

**Негізгі ұғымдар:** ортогонал матрица, ағындық шифр, псевдокездейсоқ тізбек, генерация.

Ақпаратты шифрлаудың перспективті тәсілдерінің бірі ағындық криптожүйелерді қолдану болып табылады [1-3].

Заманауи ағындық шифрлардың кілттерден құралған ұзын тізбегі псевдокездейсоқ сандар қатарларының генераторларымен өндірілетін кілттік ағын түрінде өрнектеледі. Псевдокездейсоқ сандар тізбегінің (гамманың) криптографиялық тұрақты генераторының ең маңызды сипаттамасы

оның ұзындығы (оның периодының ұзындығы) болып табылады, себебі ол ұзындығы әр түрлі хабарламалар үшін жеткілікті үлкен болуы қажет [1, 2]. Ақпараттық қауіпсіздіктің негізгі талаптары [4] еңбегінде талданған.

Бұл жұмыста қуаты 2, 3 және одан да жоғары болатын ортогонал матрицаларды генерациялау алгоритмдері келтіріледі, сонымен қатар олардың негізінде ағындық шифрлар үшін ұзын псевдокездейсоқ тіз-

бектерді құру тәсілі беріліп, әрбір қарастырылатын жағдай үшін сәйкесінше алгоритмдері ұсынылады. Алынған псевдокездейсоқ тізбектердің ұзындығы бағаланады.

Латын квадраттары мен ортогонал матрицалардың көптеген қолданыстары белгілі [5, 6], атап айтқанда комбинаторикада, алгебрада (латын квадраттарын зерттеу квазитоптарды зерттеумен тығыз байланысты), кодтау теориясында, тәжірибелерді жоспарлауда, жүргізілетін тәжірибелердің артықшылығын азайтуда және т.б. Олардың ішінде ең танымалы математикалық моделдер мен үрдістерді алу үшін тәжірибелердің жоспарларын құру мақсатында тәжірибелерді жоспарлау саласында және оңтайландырудың факторлық әдістерінде қолдану болып табылады. Мұндай әдістерге өнімді параметрлік жобалау (Тагути әдісі) әдістері жатады [5].

Тагути әдісінің негізіне ортогонал матрицаларды құнның мақсатты функциясын оңтайландыру үшін қолдану жатады.

[7] еңбегінде кез келген қуатты ортогонал матрицаларды генерациялаудың алгоритмдік тәсілі тұжырымдалған. Мұндағы матрицаның элементтері ( $M$  деңгейлер саны) қабылдайтын мүмкін мәндер саны жай сан болуы қажет. Қуаты  $t$ , индексі 1, деңгейлер саны  $M$ , жол мен бағандар саны  $M+1$  болатын  $OA(M, t)$  матрицасында  $t$  бағандарының әрбір комбинациясына  $0 \dots M-1$  сандарының барлық  $M^t$  комбинациясы тек бір рет кіреді.

Құрастырылған алгоритмдер арқылы алынған ортогонал матрицаларды сараптама жүйелерінде өнеркәсіп кәсіпорындарының ұйымдастыру мен технологиялық мәселелерін оңтайландыру үшін қолдану тәсілі [8] еңбегінде келтірілген.

Кодтау теориясында бүгінгі күнде кодтарды құраудың әр түрлі әдістері қолданылады (сызықтық кодтар, циклдік кодтар, үйірткілі кодтар). [5] еңбегінде сызықтық кодтарды ортогонал матрицаларды қолдану арқылы құру тәсілдері, сонымен қатар орто-

гонал матрицаларды әр түрлі кодтар негізінде алу жолдары ұсынылған.

Бірқатар анықтамалар мен ұғымдарды енгізейік.

Айталық,  $M$  – қандай да бір анықталған құрылымның, мысалы ақырлы Галуа өрісінің, элементтері болатын  $0, 1, \dots, M-1$  ақырлы жиыны мәндерінің жиынтығы болсын (тәжірибелерді жоспарлау практикасында бұл  $f$  факторлар деңгейлері).

Элементтері  $M$  жиынынан алынған  $a \times b$  матрицасы деп жол мен бағанның қиылысуында бір элемент болатын  $a$  жолдан және  $b$  бағаннан тұратын  $ab$  кестесін атаймыз.

*Анықтама 1* [5]. Элементтері  $M$  жиынынан алынған  $N \times k$  матрицасы деңгейлері  $M$ , қуаты  $t$  және индексі  $\lambda$  ( $0 \leq t \leq k$ ) болатын *ортогонал матрица* деп аталады, егер  $OA$  (*Orthogonal Arrays*) матрицасының әрбір  $N \times t$  ішкі матрицасына  $M$  жиынының  $t$  элементтерінен құралған әрбір комбинациясы жол ретінде тек қана бір рет кірсе.

$\lambda=1$  жағдайында ортогонал матрица бірлік индекске ие болады. Әрі қарай бұл жұмыста осындай ортогонал матрицаларды қарастырамыз.  $N, k, M, t$  айнымалылары матрицаның параметрлері деп аталады. Осылайша, бұдан әрі мұндай ортогонал матрицаларды  $OA(N, k, M, t)$  деп белгілейміз.

1-Анықтамаға сәйкес қуаты кез келген  $t$  болатын ортогонал матрицаларда әрбір екі жол үшін кез келген  $t$  бағанның элементтерінен құралған  $t$ -компонентті векторлар әр түрлі болады. Бұл қайталанбас қасиетті ұзындығы үлкен болатын псевдокездейсоқ тізбектерді ортогонал матрицалар негізінде генерациялау үшін қолдану ұсынылады. Осы тәсілдің негізгі жағдайларын қарастырайық.

Қуаты 2 болатын ортогонал матрицаларды генерациялау алгоритмі [9] еңбегінде келтірілген. Ол қос-қостан ортогонал латын квадраттарының толық жиыны арқылы (Стивенс-Боуз Үдісі) теорема түрінде келтірілген. [7] еңбегінде ортогонал матрица-

лардың қуаты кез келген жағдайға жалпылау мүмкіндігі ескертілген. Осы алгоритмдердің әрқайсысын оларды псевдокездейсоқ тізбектерді генерациялау үшін қолдану тұрғысынан қарастырайық.

*1-Жағдай.* Айталық,  $t=2$ . [9] еңбегінде теорема түрінде тұжырымдалған қуаты 2 болатын ортогонал матрицаларды генерациялау алгоритмін осы жұмыста енгізілген терминология мен белгілеулер арқылы былайша көрсетейік:

*1-Алгоритм.*

$$OA(N, k, M, 2) = (ik + j) \bmod M, N = iM + j, 0 \leq i, j \leq M - 1, k = 0, \dots, f - 2;$$

$$OA(N, k_{-1}, M, 2) = i, N = iM + j, 0 \leq N \leq M^2 - 1,$$

OA матрицасының бағандары  $-1, 0, \dots, f - 2$  түрінде нөмірленген,  $f \leq M + 1$ , M-жай сан.

*2-Алгоритм.* Псевдокездейсоқ тізбектердің генерациясын келесі қадамдарды орындай отырып жүргіземіз:

1. Матрицаның  $N, k, M$  параметрлерін олардың мүмкін мәндер жиынынан кездейсоқ тәсілмен енгіземіз.

2. 1-алгоритм көмегімен берілген өлшемдегі ортогонал матрицаны құрамыз.

3. Псевдокездейсоқ тізбекті құрамыз. Матрицаның кез келген 2 бағанын таңдаймыз, нәтижесінде матрицаның екі элементінен  $M^2$  комбинация аламыз, олар үшін  $(M^2)!$  ауыстырулар бар. Екі-екіден барлық бағандарды таңдап шығамыз. Бағандардың  $k=M+1$  жалпы санынан 2 бойынша орналастырулар саны  $A_{M+1}^2$ . Қостарды орналастырудың ретін ескере отырып, осылайша алынған псевдокездейсоқ тізбектің ұзындығы  $(A_{M+1}^2) \times A_{M+1}^2 \times 2 \times (M^2)!$ .

*2-Жағдай.* Айталық,  $t=3$  болсын. Қуаты 3 болатын ортогонал матрицалардың генерациясы алгоритмін қарастырайық.

*3-Алгоритм.*

$$OA(N, k, M, 3) = (i_{-2}k^2 + i_{-1}k + i_0) \bmod M, k = 1, 2, \dots, K, \text{ мұндағы } M - \text{факторлар деңгейлерінің саны,}$$

$$OA(N, k_{-2}, M, 3) = i_{-2}, OA(N, k_{-1}, M, 3) = i_{-1}, OA(N, k_0, M, 3) = i_0,$$

$$N = i_{-2}M^2 + i_{-1}M + i_0,$$

мұндағы OA матрицасының бағандарының саны  $K+3$ ,  $K=M$  – жай сан.

*4-Алгоритм.* 2 – Алгоритм арқылы псевдокездейсоқ тізбекті құрамыз және мұнда матрицаны құру үшін 3 – Алгоритмді қолданамыз, матрицаның кез келген 3 бағанын таңдаймыз, нәтижесінде матрицаның үш элементінен  $M^3$  комбинация аламыз, олар үшін  $(M^3)!$  ауыстырулар бар. Үш-үштен барлық бағандарды таңдап шығамыз. Бағандардың  $k=M+3$  жалпы санынан 3 бойынша орналастырулар саны  $A_{M+3}^3$ . Үштіктің ретін ескере отырып, алынған псевдокездейсоқ тізбектің ұзындығы  $(A_{M+3}^3) \times A_{M+3}^3 \times 3 \times (M^3)!$ .

*3-Жағдай.* Айталық,  $t > 3$  болсын. Қуаты кез келген ортогонал матрицалардың генерациясы алгоритмін қарастырайық [9].

*5-Алгоритм.* Айталық,  $M$  – жай сан болсын,  $t \leq M - 1$ , онда

$$N = \sum_{j=0}^{t-1} N_{-j} M^j, j = 0, t-1$$

$$OA = (N, k, M, t) = (\sum_{j=0}^t N_{-j} k^j) \bmod M, N = 0, M^t - 1, k = 1, M - 1.$$

*6-Алгоритм.* 2 – Алгоритм арқылы псевдокездейсоқ тізбекті құрамыз және мұнда матрицаны құру үшін 3 – Алгоритмді қолданамыз, матрицаның кез келген  $t$  бағанын таңдаймыз, нәтижесінде матрицаның  $t$  элементінен  $M^t$  комбинация аламыз, олар үшін  $(M^t)!$  ауыстырулар бар. Барлық  $t$  бағандарды таңдап шығамыз. Бағандардың  $k$  жалпы санынан  $t$  бойынша орналастырулар саны  $A_{M-1}^t$ . Нәтижесінде алынған псевдокездейсоқ тізбектің ұзындығы  $(A_{M-1}^t) \times A_{M-1}^t \times t \times (M^t)!$ .

Ұсынылған тәсілді сипаттау үшін келесі мысалды қарастырайық.

*Мысал.* Қуаты кез келген болатын ортогонал матрицалар үшін 5-Алгоритмнің жүзеге асырылуын қарастырайық. Айталық,

матрицаның кездейсоқ тәсілмен алынған параметрлері  $M=7$ ,  $t=4$  болсын. Онда матрицаның жолдарының саны  $N=M^t-1=2400$ , бағандарының саны  $k=M-1=6$  болады. 4-Алгоритм арқылы параметрлері берілген ортогонал матрицаны құрамыз. Алынған матрица төменде көрсетілген. Матрицаның бірінші бағаны жалған болып табылады және матрица жолдарының нөмірлерінен тұрады.

0	0	0	0	0	0	0
1	1	1	1	1	1	1
2	2	2	2	2	2	2
3	3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5
6	6	6	6	6	6	6
7	1	2	3	4	5	6
8	2	3	4	5	6	0
9	3	4	5	6	0	1
10	4	5	6	0	1	2
123	2	3	3	6	6	3
124	3	5	4	0	0	4
2400						

Қуаты 4 болатын ортогонал матрица мысалы

Матрица ортогоналдық болғандықтан, оның кез келген төрт бағаны мен екі жолының қиылысындағы элементтер әр түрлі (суретте – бұл қою шрифтпен белгіленген 1, 2, 3, 4 нөмірлі бағандар мен 7, 9 нөмірлі жолдардың қиылысындағы {1, 3, 4, 5} және {3, 5, 6, 0} элементтерінің комбинациясы). Псевдокездейсоқ тізбек қайталанбайтын элементтер төрттігінен құрылады және оның ұзындығы мынаған тең:

$$(A_{M-1}^t) \times A_{M-1}^t \times t \times (M^t) = (A_6^4) \times A_6^4 \times t \times (M^t) = \left( \frac{6!}{(6-4)!} \right) \times \frac{6!}{(6-4)!} \times 4 \times (7^4).$$

Ұсынылған тәсіл алынған псевдокездейсоқ тізбектерді ағындық шифрлау үшін жылжымалы кілт ретінде қолдануға мүмкіндік береді, себебі тізбек ұзындығының үлкен болуы мұндай шифрлардың сапасының негізгі көрсеткіштерінің бірі болып табылады. Келешекте ағындық шифрлар сапасының басқа да көрсеткіштерін бағалауды ұсынамыз.

### Әдебиеттер

1. Варфоломеев А.А., Жуков А.Е., Пудовкина М.А. Поточные криптосистемы. Основные свойства и методы анализа стойкости: Учебн. пособие / А.А. Варфоломеев, А.Е. Жуков, М.А. Пудовкина. – М.: ПАИМС, 2000. – 243 с.
2. Bajalcaliev K. Stream cipher design postulates / SQ model // Proc. 3rd Int. Workshop on «Computer Science and Information Technologies, 2001, Ufa, Yagantau, Russia», Ufa: USATU. – V. 2. – P. 170-175.
3. Ryabko B., Fionov A. Efficient Algorithm for strong ideal cipher // Proc. 3rd Int. Workshop on «Computer Science and Information Technologies, 2001, Ufa, Yagantau, Russia», Ufa: USATU. – V. 3. – P. 94-97.
4. Муханова А.А., Махажанова У.Т. Ақпараттық қауіпсіздіктің негізгі талаптарын талдау // ҚазЭҚХСУ жаршысы. – 2017. – №3. – 130-135 бб.
5. Hedayat A.S., Sloane N.J.A., Stufken J. Orthogonal arrays: theory and applications. N.Y.: Springer-Verlag. – New York, 1999. – 405 p.
6. Тұрысбекова Ү.Қ., Азиева Г.Т. Латын квадраттары және олардың криптографияда қолданысы // ҚазЭҚХСУ жаршысы. – 2016. – №2. – 125-133 бб.
7. Мазурова Т.А., Чефранов А.Г. О генерации ортогональных матриц произвольной силы // Известия ТРТУ. Спец. вып. Мат-лы XLVII НТК. – Таганрог. – 2002. – №1. – С.81-82.
8. Chefranov A.G., Mazurova T.A. Support facilities of optimization of technological and organizational processes // Proc. d Int. Workshop on Computer Science and Information Technologies, Ufa, Yangantau, Russia, Sept. 21-26, 2001, Ufa: USATU. – 2001. – Vol. 2. – P. 45-49.

9. Сачков В.Н. Комбинаторные методы в дискретной математике: Учебн. пособие / В.Н. Сачков. – М.: Наука, 1977. – 384 с.

#### **Аннотация**

В последнее время ортогональные матрицы типа «латинских квадратов» широко применяются в комбинаторике, теории кодирования, планировании экспериментов и многих других областях. В эпоху развития современных технологий безопасность информационных систем играет немаловажную роль. Для обеспечения качества в области различного вида услуг, связанных с конфиденциальностью передаваемой информации (различные распределенные информационные системы), применяются методы защиты информации. В настоящее время известны и широко используются поточные криптосистемы, в которых на открытый текст накладывается бегущий ключ, представляющий собой псевдослучайную последовательность. В криптосхемах, реализуемых программно, часто используются генераторы на основе перестановок, управляющих выводом, например RC4: длина периода должна быть велика; размер ключа должен быть велик; последовательность должна быть статистически устойчивой.

В данной работе приводятся необходимые сведения для построения и исследования поточных шифров, а также алгоритмы генерации ортогональных матриц, предлагается способ формирования на их основе длинных псевдослучайных последовательностей для поточных шифров, для каждого из рассматриваемых случаев предлагаются соответствующие алгоритмы и даются оценки длины получаемых псевдослучайных последовательностей.

#### **Annotation**

Recently, orthogonal matrices of the «Latin squares» type are applied in a theory of combinations, the theory of codes, experiment planning and many other areas. In the era of the development of modern technology, the security of information systems plays an important role. To ensure quality in the field of various types of services related to the confidentiality of transmitted information (various information systems), information protection methods are applied. At present, stream cryptosystems are known and widely used, in which a running key, which is a pseudo-random sequence, is superimposed on a plaintext. In cryptoschemes implemented by software, often generators are used based on permutations that control the output, for example RC4. The pseudo-random sequence generators used for generating a running key have the following requirements: the period length must be large; the key size must be large; the sequence must be statistically stable.

This paper provides the necessary information for the construction and study of stream ciphers, as well as algorithms for generating orthogonal matrices, proposes a method for the formation on their basis of long pseudo-random sequences for stream ciphers, for each of the cases considered the corresponding algorithms are proposed and the length estimates of the obtained pseudo-random sequences are given.



ӘОЖ 004.78  
ҒТАМР 49.13.15

Л. Мерейхан, магистр, оқытушы  
ҚазЭҚХСУ

## ТАРМАҚТАЛҒАН МУЛЬТИСЕРВИСТІ ЖЕЛІНІ ҚҰРУ БАРЫСЫНДА SDH ТЕХНОЛОГИЯСЫН ПАЙДАЛАНУ

Мақалада SDH технологиясын пайдалану арқылы, мультисервисті бірлескен желіні құру жолдары қарастырылған. Бірлескен мультисервисті желіні өңдеу, бірлескен жүйедегі көптеген қосымшалар арасында ақпаратты жіберуді қамтамасыз ету үдерістері қазіргі таңда Қазақстан Республикасының аумақтарында көп тараған компаниялар мен кәсіпорындар да өзекті, бірінші деңгейлі мәселе болып табылады. Мақалада кәсіпорындағы желіні құруға әсер ететін факторлар қарастырылып отыр. Сондай-ақ бірлескен желінің негізгі мақсаттары деректер қорын қазіргі уақыт тәртібімен жаңарту, деректерді жіберу, кәсіпорын ішінде конфиденциальды хат жазу, бейнетаспа конференцияларды өткізу, жедел және маңызды ақпараттарды уақытында жеткізу тиімділігі көрсетілген.

**Кілт сөздер:** желі, Gigabit Ethernet желісі, SDH технологиясы, тармақталған мультисервисті желі, жергілікті желі.

Өткен ғасырдың соңынан бастап жергілікті есептеуіш желі қарқынды дамып келеді. Олар кәсіпорындардың мекемелер мен ұйымдардың стратегиялық ресурсы болып, жасырын ақпаратты қателіксіз түрде және үзіліссіз ағынмен тасымалдауды қамтамасыз етеді.

Қазіргі уақытта кәсіпорындарды ақпараттық технологиясыз, компьютерсіз елестету мүмкін емес. Осыған байланысты барлық компьютерлерді бір тұтас құрылымға қосу туралы сұрақ туындайды. Үш күрделі негізгі инженерлік жүйе (куатпен қамтамасыз ету, сумен қамтамасыз ету, вентиляциялар), ал ұжымның ғимараты төртінші инженерлік жүйе – кабельді құруды талап етеді [1].

Шынында, қазіргі салынып жатқан ғимараттарға кабельді құру келесі қойылған жүйелерді талап етеді:

- телефонды (қалалы және жергілікті);
- компьютерді (ЖЕЖ);
- телевидения (қалалы және офисты);
- өрттік сигнал қағу және өрт сөндіру;
- күзеттік сигнал қағу және бақылау;
- климаттық шарттар мониторингі және

оларды басқару.

Жоғарыда айтылғандардың барлығын ғимараттың ішінде жасауға болады, бірақ кәсіпорынның бизнесі мемлекеттің әр қаласында болған жағдайда, сұрақ туады: осы құрылымның барлығын қалай бір тұтас жүйеге қосуға болады? Бұл сұрақтың жауабын біз бірлескен желіні қолдану арқылы таба аламыз.

Бірлескен желі кәсіпорында телекоммуникация және интернет провайдерлерінің қызмет көрсетуі арқылы кең арна желісінің базасымен құрылады. Сол себепті осы мақаланың басты мақсаты – тармақталған мультисервисті желіні құру барысында SDH технологиясын пайдалану.

Кәсіпорынның әр қалалардағы филиалдарымен бірлескен мультисервисті желі арқылы деректерді жіберіп, күрделі мәселені шешіп, біртұтас ақпаратты кеңістікте жиып өңдеу үшін, SDH технологиясын пайдалану қарастырылған.

Бұл үшін ең алдымен телекоммуникацияға қызмет атқаратын жабдықтаушыға кең арна желісін жобалап беру қажет. Бірлескен мультисервисті желіні өңдеу, бірлескен жүйедегі көптеген қосымшалар арасында ақпаратты жіберуді қамтамасыз ету, осы-

ның барлығы қазіргі күнде Қазақстан Республикасының аумақтарында көп тараған көптеген компаниялар және кәсіпорындарына өзекті, яғни бірінші деңгейлі мәселесі.

Өңделіп жатқан бірлескен желінің ең маңызды мәселесі болып деректерді жіберу, бейне таспа конференцияларды өткізу, кәсіпорындар арасындағы офистердің қаладан тыс телефонды сөйлесулерге шығынды аз кетіруді қадағалау. Бөлімшелер арасындағы сөйлесулерді (жиналған деректерді жіберу, деректер қорын жаңарту, қалааралық телефондық сөйлесулер) осының барлығы бірлескен желінің деректерді жіберу каналымен жіберіліп отырылып қаларалық келіссөздер шотына әкелмейді. Сондай-ақ өңделіп жатқан бірлескен желінің мақсаттарының бірі деректер қорының қазіргі уақыт тәртібімен деректер қорын жаңарту, корпоратив ішінде конфиденциальды хат жазу, жедел және маңызды ақпаратты уақытында жеткізу болып табылады.

Бұл желінің қажеттілігін бағалау үшін, біріншіден бұл желіге сұраныс қажеттілігін білу керек. Бұл жерде біз 3 негізгі факторды белгілеп алып, мақсатқа лайықты кәсіпорынға мультисервисті анықтаушы аумақты – таралған желіні құру [1].

Бірінші фактор – кәсіпорында таралған бизнес құрлымын білу. Жоғарыда айтылған сөзді түсіндірсек кәсіпорын құрлымында бас офистен басқа оның филиалдары немесе өкілдік серіктестіктері не одан басқа тәуелді кәсіпорындары бар.

Екінші фактор – қажет болатын маңызды үлкен көлемді (қорғалған бекітілмеген режимде кіру мүмкіндігі) бас офиспен филиалдың және де тәуелді серіктестіктердің бірбірімен тығыз байланысты бизнес-процестерге ақпараттарды жеткізу. Мұндай қажеттілік мысалы, кәсіпорынға көптеген жүйелер электронды құжат айналымы, ERP-жүйелер және т.б. енгізілген жағдайда пайда болады.

Үшінші немесе көп нәрсені анықтайтын – қаржылық фактор. Кәсіпорын айналымы өте маңызды болып, бірлескен желі-

нің трафик көлемдерін ақтау үшін, бірақ та шығын үлесінің бөлігі бірлескен желінің жалпы құрылымда ұстауға кәсіпорынның шығындарына өте үлкен емес.

Тасымалдау желінің ішіне ядро, тарату деңгейі және қатынау деңгейі кіреді. Желінің осындай құрылғаны тарату деңгейлерін жаңартуға немесе қатынау арқылы желі ядросын қайтадан батау арқылы және де оны баптамауға болады.

– тасымалдау желісі бар болған алғашқы (физикалық) желіге сүйеніп – сызықты жиынтық және кабельді байланыс;

– жергілікті желі ақпаратты жіберу үшін экономикалық комбинациясы және сенімді желі технологиясы және хаттамалары (Frame Relay, Gigabit Ethernet) қолданады. Осындай техникалық шешімдер кең ауқым жылдамдықта жүйенің қолайлы құндылығына байланысты деректерді ауыстыруға рұқсат береді. Көбінесе, желі қатынауы 10/100 Мбит/с жылдамдықты, ал ядро – иерархия диапазонына 1,2 Кбит/с – 2,048 Мбит/с жылдамдығын қолдайды;

– өзінің өткізу қабілеттілігіне байланысты, бейнетаспа және дыбыстарды және т.б. деректерді жібергенде тасымалдау желісі қосымша трафиктің түрлерін тиімді басқару сапасымен оған қойылатын талаптармен қамтамасыз етуі керек;

– тасымалдау желісінің ішінде қызмет көрсету және бірлескен желінің қосымшасы болады. Негізінде жалпы жүйенің қызметтерін енгізгенде (телефондау, бейнетаспа конференция байланысы, интернетке қосу) қызмет көрсету деңгейінде бірлескен желі керекті тораптарға сигнал берудің контроллері және қызмет көрсету құралдарына қосылады.

Қаланың сыртындағы офистерді қосу үшін оптикалық талшықтағы Gigabit Ethernet желісі қолданылады.

Gigabit Ethernet желісі – эволюциялық жолдың тұжырымдауларының дамуды Ethernet стандартты желісінде салынған. Әрине бұл желі барлық кемшіліктерді

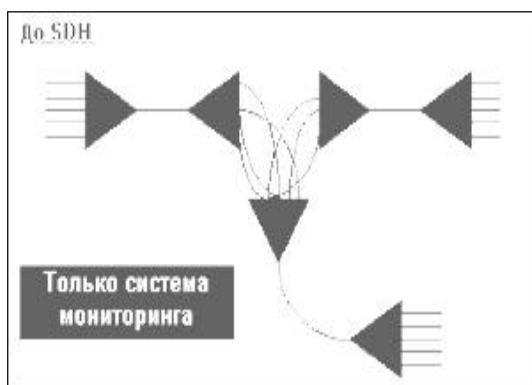
мысалы желіге кепілдік берілмеген уақытты негізін салушылардан мұра етіп келе жатыр. Бірақ та үлкен өткізу қабілеттілігі желіні берілген фактордың анықталу деңгейіне дейін жүктеу қиын болады. Сақтау мұрашылғы Ethernet, Fast Ethernet и Gigabit Ethernet сегменттерді бірыңғай желіге қосады, бастысы жаңа жылдамдыққа ақырын ғана ауысып, қиын желі аймақтарын гигабитті сегменттерді енгізеді [2].

Gigabit Ethernet желілерінде CSMA/CD қатынау тәсілі жақсы сақталып және де сол дестенің пішіндері (кадрлар) сол өлшемде қолданылып, яғни Ethernet және Fast Ethernet сегменттерімен қосу орындарында хаттамаларда ешқандай өзгеріс қажет болмайды. Басты керектісі алмасу жылдамдығын бірік-

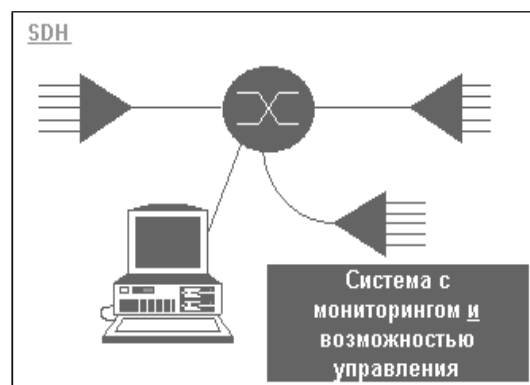
тіру. Сондықтан да Gigabit Ethernet қолдану бірінші болып Ethernet және Fast Ethernet концентраторларын бір-біріне қосуға болады.

SDH (SONET – солтүстік америкалық аналог) – бұл стандарт жоғары жылдамдықты – жоғары өндіргіш оптикалық желі байланысы үшін қолданылады; синхронды цифрлық иерархия ретінде әйгілі (Synchronous Digital Hierarchy, Synchronous Optical NETwork), қарапайым, үнемді және иілгіш инфрақұрылымды желінің байланысы.

SDH дейін оның орнына плезиохрондық цифрлік иерархия немесе PDH (Plesiochronous Digital Hierarchy) сигнал құрылымы сигналды басқару және желіде қызмет көрсетуде орын болмаған еді.



1-сурет. PDH



2-сурет. SDH

PDH желісінде деректерді жоғары өткізу қабілеттігімен жіберу цифрлік мультиплекстеу сигналының иерархиясы E.1 ден E.4 дейін болады.

Базалық блок – алғашқы жылдамдығы 2048 Мб/с (E.1) болып, 30 каналды үндес жиілігі 64 кб/с құрайды. Бұл блоктарды біріктіріп және деректерді өте жоғары жылдамдықпен жіберуге болады. Алғашқы жылдамдықтың төрт сигналы екінші жылдамдыққа дейін E.2 8448 Мб/с жылдамдығына дейін 139 Мб/с (E.4) мультиплекстенеді. Осылай 139 Мб/с жылдамдық 64\*2048Мб/с сигналды немесе 1920 үндес жиілікті мультиплекстелген каналдарды ұсынады.

Бірақ SDH дейін өндірушілер құрылғы-

сын бір жүйеде жұмыс істеуін ешқандай стандарттар кепіл бере алмады, плезиохронды желі дара компонентке қатынауы барлық сигналға демультимплекстегенде шығындары өсіп демультимплекстегені үшін екі еселенеді, өйткені сигналды қайтадан мультиплекстеу керек болады.

Синхронды талшықты-оптикалық желіні синхрондау қажеттілігі бұл желінің артықшылығы плезиохрондық болып, өңдеу және құрылғыны оларға енгізу болды. Телекоммуникациялық операторлар оындай болатынын бірінші сезді. 1984 ж. басында АҚШ-та деректерді жіберу жүйесін қосу туралы Форум болып, ол Америкалық халықаралық стандарт институтына (ANSI) тал-



шықты-оптикалық желілер туралы синхронды деректерді жіберуді туралы спецификацияны тезірек қабылдауды сұрады. Бұл стандартизацияның мақсаты – әр түрлі өндірушілердің оптикалық интерфейс деңгейіндегі құрылғыларды сәйкестіру.

ANSI-де екі комитеттің алдында есеп қойылған еді: T1X1 цифрлік иерархия және синхрондаумен айналысады, және T1M1 желілік әкімшілік ету және пайдалану сұрақтарын шешеді. Осы комитеттердің жұмыс істеу нәтижесінде стандарттың SYNTRAN деп аталатын қаралы нұсқасы шығып, осы стандартта деректерді жіберу жылдамдығы 45 Мбит/с болды. Бірақ уақыт өте бере өндірушілер жаңа жүйені ойлап тапты. AT&T компаниясы, жаңа шыққан технологияларды қолдана отырып, METROBUS жүйесін шығарды, бұл жүйеде деректерді жіберу жылдамдығы енді 150 Мбит/с болды. 1985 ж. T1X1 комитеті по предложению компании Bellcore компаниясының ұсынуы бойынша стандартты жөнге келтіру туралы шешім қабылдап, концепцияда орналасатын синхронды желіні біртұтас секілді (SONET, Synchronous Optical Network), оптикалық интерфейсін сигнал форматында және деректерді жіберу жылдамдығымен бірге анықтайды [3].

Стандарттаудың бұл кезеңінде еуропалық институттар SONET қатты қызықтыру тудырмады. Деректерді жіберу жылдамдығының иерархиясы АҚШ және Еуропада әр түрлі сигналдың жылдамдық базасында – T1 (1,544 Мбит/с) және E1 (2,048 Мбит/с) негізделді. Мына тұңғыш тереңдетулерден құтылу үшін Еуропада болатын синхронды жіберу стандарттарының дамуына қатысу керек болды. Бірақ та Еуропаны SONET 2-мегабиттік иерархиясының стандартының қолдауымен ғана қызықтыратын едік.

1986 ж. жазда МККТТ (қазіргі уақытта Т комитетінің ішіндегі МСЭ, немесе ITU-T) екі жаққа да, яғни еуропалық және америкалық иерархияға ұнайтын бірыңғай стандарт жасап шығарды. 1986 ж. шілдеде XVII

МККТТ жұмысшылар тобы синхронды цифрлік иерархияның (SDH) стандарты бойынша жұмыс істеуді бастады. Бір жарым жыл кепілдемелер үшін кетті. 1988 ж. ақпанда T1X1 комитеті SONET стандартын өзгерту туралы МККТТ ұсынысын қабыл алды.

SDH технологиясы цифрлік бастапқы желіні құруда қазіргі заманғы концепциясын ұсынады. Қазіргі уақытта бұл концепция сауаты нарығында жоғары орында тұр [4].

SDH технологиясын PDH салыстырғанда, SDH технологиясының ерекшеліктерін келесідегідей көрсетуге болады:

– синхронды түрде деректерді жіберіп және мультиплекстеуді қарастырады. Бастапқы желінің SDH элементтерін тапсырушы беретін бір генераторды синхрондау үшін қолданылады, синхронизация жүйесін құрғанда туатын сұрақтар өте маңызды болып қалады;

– тікелей мультиплекстеуді және PDH ағынын демультимплекстеуді қарастырғандықтан, SDH иерархиясының кез келген деңгейде жүктелген PDH ағынын демультимплекстеудің қадамдық процедурасыз-ақ белгілеуге болады. Тікелей мультиплекстеу процедурасы енгізу – шығару процедурасы деп аталады;

– стандарттық оптикалық және электрлік интерфейске сүйене отырып, әр түрлі фирма өндірушілер құрылғыларының өте жақсы тиесушілікті қамтамасыз етеді;

– PDH жүйесімен еуропалық және америкалық иерархияны қосуға мүмкіндік беріп, жұмыс жасайтын PDH жүйелерімен толық тиесушілікті қамтамасыз етіп, деректерді жіберу жүйелерінің келешекте мүмкіндігінше дамытады, өйткені деректерді жіберген кезде каналдар жоғары өткізу қабылеттілікті ATM, MAN, HDTV және т.б. қамтамасыз етеді;

– бастапқы желі үшін жақсы басқаруды және өзіне диагностика жасауды қамтамасыз етеді. SDH желісі арқылы берілгенде сигналда ақаулар санының көптігі, TMN платформа негізінде басқару жүйесін құруға мүмкіндік береді. SDH технологиясы тар-

мақталған бастапқы желінің бір орталығын басқаруға мүмкіндік береді.

Барлық аталып өткен артықшылықтар SDH технологиясында кең қолдануды қамтамасыз етіп цифрлік бастапқы желіде замандас парадигмалар сияқты құрылады.

Синхронды иерархияны құрудың жалпы ерекшеліктерін белгілейік:

– біріншісі – каналдарға кіретін сигналдарға қатынау трибтерге ғана (прим. от trib, tributary – компоненттік сигнал, бағынышты сигнал немесе жүктеу ағыны) PDH және SDH берілген;

– екіншісі – трибтер стандартты таңбаланған контейнерлерге буып-тиілуі тиіс, PDH иерархиясында триб деңгейімен оның өлшемі анықталады;

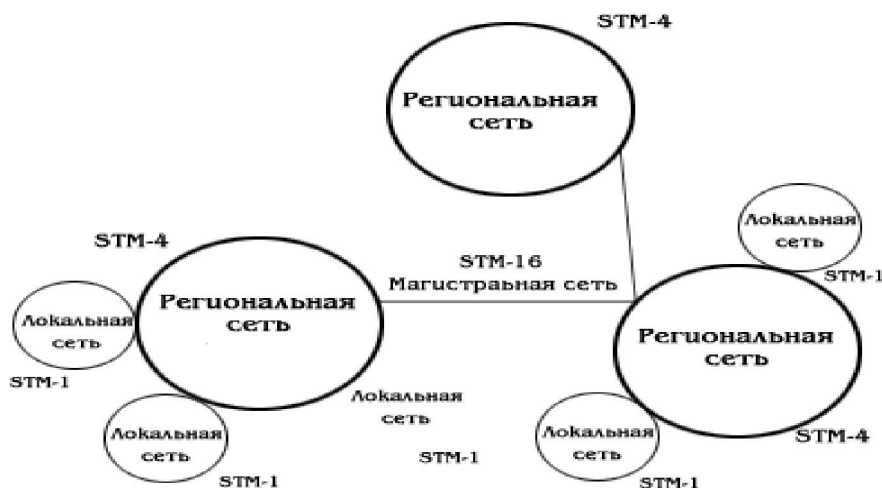
– үшіншісі – виртуальды контейнердің орналасуы көрсеткіштің көмегімен анықта-

лып, ол арқылы синхрондау фактісінің өңдеу арасында қайшылықты жою мүмкіндігі және контейнердің орнын пайдалы артық жүктеу өрісіне өзгерту мүмкіндігі;

– төртіншісі – бір деңгейдегі бірнеше контейнерлердің тіркесуі бір үзілмейтін контейнер секілді қарастырылып, ол стандартсыз пайдалы жүктеуде орналастыру үшін қолданылады;

– бесіншісі – жеке өрістің тақырыбы  $9 \times 9 = 81$  байт өлшемімен кескінделеді.

SDH иерархиясына бірнеше STM деңгейлері кіреді. Мысал ретінде SDH желісінде деңгейлердің қолданылуы, бастапқы SDH желісі сурет 3 көрсетілген, оған STM-16 аймақтық желі ағынында құрылған кенарналы желінің сақиналары, STM-4 ағынында құрылған жергілікті желіде STM-1 ағынымен құрылғандар кіреді.



3-сурет. SDH технологиясында құрылған бастапқы желіге мысал

SDH технологиясын енгізу процесінің бірінші кезеңінде SDH/PDH қиыстырылған желілердің пайда болуы мүмкін. SDH технологиясы «арал» түрінде көрсетіледі, жұмыс істеп тұрған каналдармен біріктіріледі. Екінші «арал» кезеңде SDH бастапқы желі негізінде біріктіріледі. Қазіргі заманғы кезеңде SDH технологиясын қарастыра қоймай, қиыстырылған желілерді және оның SDH және PDH процесстерінің әрекеттесуін қарастыру қажет [5].

SDH желісінің құрамы негізінде деректерді жіберетін негізгі элементтерін немесе, SDH функциональдық модульдерін қарастырайық. Бұл модульдер бір-бірімен SDH желісі арқылы байланысады. Жұмыс логикасы немесе желіде модульдердің әрекеттесуі қажетті модульге қажетті функциональдық байланыстарды – топологияны немесе SDH желісінің құрылысын анықтайды.

SDH желісі басқа да желілер сияқты жеке функциональдық модульдерден, мульт-

типлексорлардан, коммутаторлардан, концентраторлардан, регенераторлардан және терминалдық құрылғылардан құрылады. Бұл жиынтық желіде шығарылатын негізгі функционалдық мақсаттармен анықталады:

– SDH желісінде тасымалдау үшін қажет кіру ағыны қатынау каналдары арқылы агрегаттық блокқа түседі – мультиплекстеудің мақсаты, бұл мақсат терминалдық мультиплексорлар – ТМ қатынау желісі арқылы шешіледі;

– енгізу/шығару кіру/шығу ағындары арқылы желіде агрегаттық блоктарды тасымалдау – тасымалдау мақсаты, ADM мультиплексорлары енгізу/шығару арқылы шешілетін, логикалық түрде желідегі ақпараттық ағынмен басқарады, ал физикалық түрде – физикалық ортаның ағыны осы желіде тасымалдау каналы қалыптасады;

– виртуальдық контейнерлердің артық жүктеуі маршруттаудың кестесімен желідегі бір сегменттен басқа сегментке ауысып бұның барлығы белгіленген желі тораптарын-

да іске асады – коммутация мақсаты, немесе кросс-коммутация, цифрлік коммутатор арқылы немесе кросс – коммутаторлар – DXС шешіледі;

– бірнеше бір түрлі ағындар таралған торапқа – концентратор (немесе хабқа) қосу – концентраторлармен шешілетін концентрация мақсаты;

– бұрынғы формаларды қалпына келтіру (регенерация) және сигнал амплитудалары, үлкен ара қашықтықта деректерді жіберу, өтемге арналған оның сөнулер – регенерация мақсаты, шешілуші регенераторлар арқылы – құрылғылар арқасында, ұқсастардың LAN қайталауыштар арқылы шешіледі.

Қорыта келе, базалы кең арналы протокол таңдалып, аумақты – таралған кәсіпорын ғимараты оның ішінде ақпараттану объектілерімен қамтылып бірлескен желінің байланысы құрылды. Барлық талаптарға сәйкес SDH технологиясы бар мультисервисті желі жобасын құруға болады.

### Әдебиеттер

1. Разработка проекта корпоративной сети масштаба предприятия на базе SDH – технологии. <http://www.ronl.ru>
2. Успанова А.И. Администрирование компьютерной сети // Вестник КазУЭФМТ. – 2016. – №4. – С. 101-104.
3. Мультисервисная корпоративная сеть. <http://www.o-si.ru/project.html>
4. Стив Мак – Квери. Передача голосовых данных по сетям Frame Relay, ATM и IP / Мак – Квери Стив, Мак – Грю Келли, Фой Стивен. – М.: Вильямс., 2002. – 512 с.
5. Хендерсон Л. Frame Relay. Межсетевое взаимодействие / Л. Хендерсон, Т. Дженкинс. – Изд.: Телеком, 2000. – 320 с.

### Аннотация

В статье представлены способы создания мультисервисной совместной сети с использованием технологии SDH. Процесс обработки совместной мультисервисной сети, передача информации между несколькими приложениями в совместной системе также является первоочередной задачей для компаний и предприятий, находящихся в настоящее время на территории Республики Казахстан. Рассматриваются факторы, влияющие на построение сети на предприятии. Основные цели совместной сети - своевременное обновление базы данных, отправка данных, конфиденциальной деловой почты, проведение видеоконференции, эффективность своевременной доставки важной информации.

**Annotation**

The SDH is based on the multiservice coordinated network technology. The process of processing multilateral network of multiservice networks, transfer of information to several other applications is also a priority for the companies and the companies, which are currently in the territory of the Republic of Kazakhstan. In the footsteps, the factors are considered, the expansion of the network to the enterprise. The basic network of the basic network – the modernization of base data, sending data, the confidentiality of the post office, videoconferencing, the effectiveness of the necessary information on the essential information.



*М.Е. Байдалина, магистр, аға оқытушы*

*А.А. Аманжолова, п.ғ.к., доцент*

*ҚазЭҚХСУ*

## ЭКОЛОГИЯ ПӘНІ ЖӘНЕ КРИТИКАЛЫҚ ОЙЛАУ

*Берілген мақалада экология пәнінде критикалық ойлаудың тәсілдерін пайдалану мүмкіндіктері анықталған. Бүгінгі таңда көптеген экологиялық мәселелер туындап жатқанда, олар жылдам және сапалы түрде өз шешімін табу қажет. Экология пәнінде критикалық ойлау тәсілдерін қолдану өзекті болып табылады деген ойдамын. Өйткені, бүгінгі күнге дейін осы сұрақты әлі де ешкім қарастырмаған. Критикалық ойлау адам ойлау қабілетінің бір түрі болып табылады. Білім алушы критикалық ойлау арқасында өз ойын анық жеткізе алады, өз пікірін ашық және нақты білдіреді және туындаған мәселенің шешу жолдарын тез, сапалы табуға мүмкіндігі пайда болады. Оқытушы білім беру үрдісінде критикалық ойлаудың тәсілдерін қолдана отырып білім алушылардың танымдық іс-әрекеттерін дамытады.*

**Негізгі ұғымдар:** экология, критикалық ойлау, критикалық ойлау тәсілдері, экологиялық қауіпсіздік, экологиялық мәселелер.

*Экология пәні.* Ғаламшарымызда әрбір тірі ағза белгілі аумақта өмір сүріп, үнемі қоршаған ортаның саналуан факторларының әсерін бастан кешіреді. Мұнымен бірге ағза туыстас және туыстас емес тіршілік иесі ретінде тіршілік ортасына әсер етеді. Саналуан ағзалардың орасан көп мөлшері өмір сүретін болғандықтан, тірі табиғат күрделі де тірі ағзалардың өзара және олардың қоршаған ортамен байланысының үйлесімді жүйесі болып саналады. Тірі ағзалардың өзара әсерінің және қоршаған тіршілік ортасымен өзара әсерінің заңдылықтарын биологияның ерекше бөлімі – экология зерттейді. Бұдан басқа мұнда белгілі аумақта тіршілік ететін ағзалар жиынтығы зерттеледі [1].

Қазіргі таңда экологиялық мәселелер де өте көп. Ең бастысы осы мәселелер және қоршаған ортаның жағдайы адам денсаулығына әсер етеді. Экологиялық мәселелерді шешу үшін көптеген іс-әрекеттер жасалып жатыр, бірақ кенеттен болып қалған жағ-

дайлар тез арада шешімін талап етеді, тез арада шешім қабылдау қажеттілігі туындайды, сондықтан да критикалық ойлаудың қажеттілігі сол кезде анықталады.

Критикалық ойлау – неге сеніп, не істеу керектігі жөнінде саналы ойлай білу. Оны жадыңнан шығармай немесе оқи салу мүмкін емес. Критикалық ойлауды үйреніп алу мүмкін емес, ол күнделікті тәжірибемен келетін нәрсе. Критикалық ойлай білетін адам өзіне мына тақылеттес сауалдар қоя білу керек:

- Мен неге сеніп, нені білдім?
- Мен қандай жаңа нәрсе үйрендім?
- Менің ойлау жүйем өзгерді ме?
- Қалай, қай жағына өзгерді?
- Бұдан маған қандай пайда бар?

Осы сауалдарға жауап тауып, критикалық ойлай білетін адам өзінің ойлау жүйесін бағалай біледі.

Критикалық ойлау өзгелерді жақсы түсінуге қатысты тиімді ойлай білуге дағдыландырады. Ол дағдылар мыналар:

## Жоғары мектеп мәселелері /

- өзгелердің түйінді пікірлері мен дәлелдерін дұрыс түсіне білу;
- қарсы түйінді пікірлер мен дәлелдерді бағалай білу;
- өзінің түйінді пікірлерің мен дәлелдеріңді дайындап, оны түйіндей білу.

Критикалық ойлау әсіресе ғалымдар мен саясаткерлерге, дәрігерлер мен басқа да саланың өкілдеріне аса қажет. Ғалымдарға құбылыстың мәнін жете түсініп, тәжірибе барысында дұрыс қорытынды жасай білу үшін керек болады. Ал саясаткерлер саяси шешімді дұрыс қабылдауы үшін критикалық ойлауды игергені жөн. Бизнесмендер ахуалды дұрыс сараптап, дұрыс шешімдер қабылдауы үшін критикалық ойлай білу керек. Ал дәрігерлер диагнозды дұрыс қоюы үшін критикалық ойлауға сүйенгені жөн [2].

Сонымен бірге эколог мамандарға критикалық ойлау экологиялық мәселені экологиялық апатқа жеткізбей, тез арада шешу үшін керек, өйткені дер кезіндегі шешілген мәселе табиғатты қорғауды және адам қауіпсіздігін қамтамасыз етеді.

Сонымен экология сабақтарында түрлі экологиялық жағдайларды және проблемаларды талқылау арқылы білім алушылардың ойлау қабілеттерін дамытуға үлес қоса аламыз, сондықтан ертеңгі күнде кенентен болып қалған мәселелердің тез шешімін тауып алатын деңгейге жеткіземіз.

Сонымен қатар қазіргі педагогикадағы проблемалық оқытудың тұжырымдамасын тереңінен зерттеу Ресейде ХХ ғасырдың 70-ші жылдары басталды, ал дәстүрлі оқыту жүйесі белсенді оқытудың және оның тұжырымдамаларының ықпалымен үлкен өзгерістерге ұшырады. Сөйтіп, бірте-бірте проблемалық оқытудың теориясы мен практикасы бір-бірімен ұштаса отырып дамыды.

Қазіргі уақытта оқытушының алға қойған мақсаттарына байланысты проблемалық оқытудың да алуан түрлері бар. Мысалы, *білім, білік пен дағдыны оқушылардың меңгеруі*, мұнда оқытушы проблемалық жағдаяттарды шешу процесін басқарады.

Дербестікке байланысты алынған білімдер студенттермен меңгеріледі, ал оқушылар жағынан үлкен қызығушылықты тудырудың есебінен оқыту процесі белсендендіріледі. Сонымен, проблемалық оқыту оқу материалының құрылысы мен оқыту әдістемесі жетілген оқыту түріне айналады.

Негізгі мақсаты ретінде *оқушылардың шығармашылық* дамуы да болуы мүмкін. Бұл жағдайда оқытушы көптеген алуан түрлі проблемалық жағдаяттарды қолданады. Проблемалық оқыту қосымша білім берудің теориясы мен практикасы арасында белгілі байланыс бар екенін анықтайды, яғни субъективті ашудың жеке қызықты процесі ретінде оқытудың жалпы идеясы.

Проблемалық оқыту дамыта оқыту технологиясына жақын болып келеді, егер оның негізгі міндеті – *оқушылардың ақыл-ойын дамыту* болса. Проблемалық жағдаяттарды шешу барысында оқушылар дербестігінің ұлғаюы есебінен белсенді танымдық әрекеті қалыптасады. Осы мақсаттардың барлығы проблемалық оқытуда қолданылады, бірақ оқытушы тәжірибеде оқу материалын құру барысында, оның әдістемесін өндеуде және оқу процесін жүзеге асыруда сол немесе басқа да иерархияны керегінше қолданады.

*Проблемалық оқыту* – білім алушылар жаңа білім мен білікті меңгеретін және жалпы қабілеттерін, сонымен бірге зерттеу белсенділігін дамытатын, шығармашылық іскерліктерін қалыптастыратын салыстырмалы өз бетінше іздену әрекеті, мұғалімдер ұйымдастыратын оқытудың түрі.

Білім алушыларға мәселелер ұсынылып, олар өздері ақпаратты жинақтап, мәселені талқылай отырып шешім тапса, олардың ойлау процестері дамып ойлау қабілеттері арта түседі және білім алушылар дербес ақпаратпен жұмыс жасай алау дағдыларын дамытады.

Сонымен қатар экологиялық пәнді оқыту барысында критикалық ойлау тәсілдерін қолдану білім алушылардың танымдық белсенділігін арттырады.

Проблемалық оқытудың мақсаты мен әдістерінің ерекшелігі педагогикалық процестегі оқытушының ролін маңызды өзгертеді және педагогтарға қойылатын жаңа талаптардың пайда болуын қамтиды. Олардың ішінен келесідей негізгі міндеттерді ерекшелеп көрсетуге болады:

- ақпараттық қамтамасыз ету;
- зерттеу бағыты;
- оқу материалдарының мазмұны мен (немесе) құрылысының өзгеруі;
- оқушылардың танымдық белсенділігін марапаттау.

Бұл жағдайда *ақпараттық қамтамасыз ету* дегеніміз білімді дайын күйінде беру емес. Біріншіден, проблемалық жағдаяттарды қою, осы кезде оқушыларға минимум ақпарат беріледі, ал ол қайшылықтың тууына қажетті болып табылады. Екіншіден, проблемалық жағдаятты табысты шешу үшін талап ететін ақпарат жайында сөз болып отыр.

Келесі міндет – *зерттеу бағыты*. Ол проблемалық оқыту кезіндегі педагогтың жағдайын сипаттайды. Педагог білім көзі емес, проблемалық жағдаяттың деңгейі мен оқытудың нақты әдісіне байланысты осы білімдерді іздеуде көмекші немесе басқарушы қызметін атқарады. Педагог толық оқу процесін ұйымдастырады және талап етілген жағдайда көмек береді.

*Оқу материалының мазмұны мен (немесе) құрылысының өзгеруі* міндеті тек педагог алдында ғана тұрған міндет емес, барлық білім беру жүйесіне қатысты. Мысалы, дәстүрлі оқытумен салыстырғанда проблемалық оқыту барысында объективті себептерге байланысты нақты материалдың аз ғана көлемі оқылады және проблемалық сипатты беру мақсатында оқу материалының құрылымына өзгерістер енгізуді талап етеді.

Білім алушылар танымдық белсенділігін марапаттауды қарастырайық. Проблемалық оқыту оқушылардың әрекеттерін белсендіру мен ынталандыру негізіндегі педагогикалық технологияларға жатады.

Қорыта айтатын болсақ, проблемалық оқытудың негізгі ерекшелігі білім алушылардың білетіні мен білмейтіндерінің арасында қайшылықтардың пайда болуы және берілген мәселені міндетті түрде шешуге дайын тәсіл болмағандықтан, проблемалық жағдай пайда болады, осыған орай оқушының ізденушілік әрекеті мен ынта-ықыласы күшейе түседі.

Проблемалық оқыту өзіне тән үш түрлі формада іске асады: проблеманы баяндау, студенттердің біршама ізденуі және оны өздігінен зерттеуі. Сонымен, оқытудың бұл түрі – проблема, проблемалық жағдай, проблемалық есеп, проблемалық сұрақ, проблемалық жағдай немесе жағдаяттар сияқты ұғымдарды қамтиды [3].

Сонымен бірге критикалық ойлаудың көптеген басқа да тәсілдері бар. Мысалы таблица құрастыру, ми шабуылы, тасқ-талдау, «инсерт» тәсілі, эссе жазу, синквейн, т. б. осы тәсілдердің де арқасында білім алушылардың ойлау қабілеті арта түседі.

Сонымен бірге критикалық ойлау тәсілдері мен, проблемалық ойлаумен қатар кейс-технологияларды да қолдануға болады. Кейс-технология білім алушының және оқытушының жалпы коммуникативті, интеллектуалды потенциалын дамытады. Жалпы айтқанда кейс-стади бұл шынайы өмірден алынған жағдайлардың талдауы [4].

Сондықтан білім алушыларға оқу үрдісінде экологиялық жағдайларды кейс-стади түрінде ұсынсақ, олардың критикалық ойлау қабілеті артып, шешім табу үшін түрлі тәсілдерді және әдістерді өз тараптарынан ұсына алады.

Критикалық ойлау оқу барысында маңызды рөл атқарады. Оқуда табысқа жету үшін сіз зерттеліп отырған нақты пәндердің тақырыбын жетік біліп алғаныңыз жөн. Критикалық ойлай білу дағдысы өтіп жатқан сабақ барысында қиын тақырыптарды оңайлата алмауы мүмкін, бірақ уақыт өте келе жинақталатын тәжірибе арқылы сіздің оқулығыңызда келтірілген дәлелдер

## Жоғары мектеп мәселелері /

мен дәйектерді түсінуді елеулі түрде арттырады. Бұл өтілген сабақтың тақырыбын жақсы түсінуге айтарлықтай ықпал етеді. Сондай-ақ критикалық ойлау сыныпта, мектепте, университетте өтіп тұратын пікір-сайыс, дебаттар кезінде сыныптастар мен курстардың тіпті оқытушылардың алдында көзқарасыңызды қорғап, пікіріңізді дәлелдеу барысында және олардың пікірін бағалауда айтарлықтай ықпалы бар. Баяндама білім жөніндегі мақалалар мен дипломдық жұмыстарды жазу кезінде осы критикалық ойлау жұмысыңызға келтіріп отырған мәліметтер негізінде сіздің жазу дағдыңызды қисынды түрде бекітіп, мұқият зер салып, түйіндеуге септігін тигізеді. Осылайша, осынау дағды жазба жұмысын орындауға өз-өзіңе критикалық талап қойып, ілім-білімді байытып, зиялылықты нығайтуға ықпал етеді.

Критикалық ойлай білу – қай-қайсымыз үшін де аса бағалы, өте қажет дүние. Егер сіз мемлекеттің жауапты тұлғасы немесе экономиканың жетекші өкілдерінің бірі болсаңыз, тек сіздің жеке өз басыңызға ғана емес, басқа адамдардың тағдырына қатыс-

ты саяси немесе қаржылық шешімдер қабылдауға жауапты тұлғаның бірі болып табыласыз. Сондай кезде немесе басқа да жағдайларда сізге критикалық ойлай білу қажеттілігі туындайды. Критикалық ойлаудың мәні өзінің немесе басқа біреудің ойын бағалап, сараптау кезінде іс-әрекетке және көз жеткізуде озық ойды қалыптастыруда жатыр. Критикалық ойлаудың өзегі қате ойлау түсінігі, қорытындыны айқындау, нақтылық пен дәлелді бағалау және нәтижені сараптай білу секілді бірқатар дағдыларда жатыр. Критикалық ойлаудың қорытындысы деректер мен бөтен біреудің пікірін өзіңе сіңіріп алу емес, пікірге төрелік айта білу және өз пікіріңді алға тарта білуде жатыр [2].

Сонымен экология пәнінде критикалық ойлау тәсілдері және мәселені дұрыс қоя біліп, шешімін табу білім алушылардың ойлау белсенділігін арттырады. Осы дағды оларға басқа да салаларда қажет. Білім алушы, берілген мәселелерді және тапсырмаларды жан-жақты қарастырып, ерекше шешім қабылдап үйренеді, сондай-ақ оның ой-өрісі кеңейе түседі және ақыл-ойы артады.

### Әдебиеттер

1. Биология: Жалпы білім беретін мектептің 9-сыныбына арналған оқулық. – 2-басылымы, өңделген / М. Гильманов, А. Соловьева, Л. Әбшенова. – Алматы: Атамұра, 2009. <https://kk.wikipedia.org/wiki/>
2. Бекахметов Ғ., Қоржымбаева Ә. Критикалық ойлау негіздері. – Астана, 2015. – 208 б. <https://www.slideshare.net/chingizsaulebek/ss-38917259>
3. Манабаева А.Ш., Абылайхан С.М., Байжұманова Н.С. Оқытудың жаңа технологиялары. – Қарағанды: ҚарМУ баспасы, 2010. – 204 б.
4. Алиева А.Я., Аманжолова А.А. Методика формирования экологической компетентности будущих специалистов в ВУЗе // ҚазӘҚХСУ жаршысы. – 2018. – №1.

### Аннотация

В данной статье рассматривается возможность использования методов критического мышления на занятиях по экологии. На сегодняшний день возникает большое количество экологических проблем и они требуют своего быстрого и качественного решения. Считаю актуальным использование методов критического мышления на занятиях по экологии. Потому что, на сегодняшний день этот вопрос еще не был рассмотрен. Критическое мышление одна из способностей мыслительной деятельности человека. С помощью критического мышления студент может четко до-



нести свою мысль, твердо и открыто выразить свое мнение, а также быстро и качественно находить пути решения возникших проблем. Преподаватель применяя методы критического мышления в учебном процессе способствует развитию познавательной деятельности каждого студента.

#### **Annotation**

This article discusses the possibility of using the methods of Cretan thinking in environmental studies. Today there are a large number of environmental problems and they require their quick and high-quality solutions. I consider it relevant to use critical thinking methods in environmental studies. Because, today this question has not yet been considered.

Critical thinking is one of the abilities of human mental activity. With the help of a critical person, a student can clearly convey their thoughts, express their opinions firmly and openly and find high-quality solutions to the problems encountered. The teacher applying the method of the Cretan thinking in the educational process contributes to the development of cognitive activity.



UDC: 004.9:81'246 (37.012)

SCSTI: 16.01.07

*S.A. Rakhimbekova, Candidate of philological sciences  
KazUEFIT*

#### **INFORMATION TECHNOLOGY IN THE TEACHING OF LINGUISTIC DISCIPLINES IN THE UNIVERSITY**

*The article describes how information and communication technologies create a new vision in teaching social sciences. The authors analyze the teaching practice of one course. In addition, they describe the history and development of information and communication technologies in teaching Kazakh and professional Kazakh. The article gives a cosmetic analysis of the use of case technologies in teaching the discipline of the humanities. Analysis is built on considering solutions of case study tasks in groups at seminars. The article considers the use of information and communication technology in solving case study tasks.*

**Keywords:** *case technology, information technologies, group project, communication equilibrium, pedagogic technology, brain storm.*

Are these students, teachers and / or the environment? In this study, we explore the experience of teaching the course of practical Kazakh language assisted with information and communication technologies (ICT) in large groups. In addition, we assess the results of this experience from the perspective of reflexive approach for improving the practice of teaching Kazakh language in language labs or at a distance. Firstly,

we present a method of research that is supported by the proposed reflective spiral process. Then we submit comments on the results obtained in classes in various language labs, where computers and programs of completely different period of the history of computer research. Finally, we draw conclusions, summarizing the main results of this study. Not always students are in the classroom, there are those who admitted to distance learning

and it is for them I developed the electronic educational and methodical complex discipline that includes case tasks, lexical and grammatical exercises, texts and dictionaries with tests. The case technology includes electronic training manuals (online tutorials). Electronic textbook as a software for educational purposes can be represented as a system consisting of two subsystems: information (content part) and software [1.209 pp.]. The information part of the textbook or the teaching and methodological complex of the discipline usually contains the material of a traditional printed collection. There are methodological recommendations for the study of discipline, multimedia products, grammatical and lexical tasks and exercises, tests, questions for self-control, crosswords, and drawings. The trainee can use methodological instructions for studying a topic, textbooks and teaching aids with tests for self-control, video lectures, and multimedia. The effect of computer training increases with the rise in the share of material given by a teacher. “Educational slide-lectures and video films are effective tools for distance learning, which have their advantages over classical lectures, because they are characterized by maximum in formativeness, a clear structure of the material and the most accessible form of its presentation. The possibility of their replication and rapid delivery to the branches and representative offices of distance learning have made video films and slide lectures effective components of distance learning” [1. 209 p.].

It is very convenient for self-study and similar to the method of Khan. The trainee receives tasks by mail and a complete set of rules and tasks for solving a specific exercise. He can independently study thoroughly the rules several times and focus on the completion of both individual tasks and teamwork”.

In 1940, a counting machine based on an electromechanical relay using a mathematical logic apparatus could be used in the study of languages, by entering certain programs that allow one to conduct listening sessions. From this stage, these machines can be used to learn the language, by listening. It should be noted that the first

computer “ENIAC” was created in the United States in 1946. In addition to other scientists, John von Neumann participated in the creation of the computer, which helped to create the first elements of storing data and programs that greatly helped in the creation of the first programs for the study of language disciplines. These programs first allowed students to listen to information on the subject matter, it could be texts for translation, exercises or lexical assignments. All topics were taken from a standard work program, tailored to the specialty of a particular group. We will consider the work of first year students of all specialty, which were taught at different periods and on different computers as they improve.

At the very beginning of the development of technology, students were given assignments for writing presentations, reports, and essays. To do this, it was necessary to open a simple Microsoft Word program, created by creating an MDI. “MDI is an abbreviation of the Multiple Document Interface (an interface for working with multiple documents at the same time). In MDI applications, two or more windows can be active at the same time. Along with MDI there are SDI applications (Single Document Interface, interface for working with one document). In SDI applications, only one window can be active at any time. MDI-applications are a convenient tool for the simultaneous display of text or data stored in different files. This structure of windows can be used to edit texts, opening and displaying several different documents simultaneously. An example of such work with files is the Microsoft Word program. “[1.465 str.] when writing or typing a report or an essay, the student can use this program to the fullest, while outlining by opening additional windows. To meet the main tasks of this module, students can use this program in solving cases, in preparing any material in class and at home. That’s what the scientist Ostreikovskiy wrote on this matter: “The first feature of the modern technological revolution is the emergence of fundamentally open technological systems open to the sphere of knowledge. These are information and computing technologies. The creative power

of modern IT, their utility directly depend on the level of their openness to the national and world information (intellectual) potential. “[3.95 pages.] At the same time, the teaching of such serious disciplines as professional Kazakh language helps the student in the performance of presentations, writing essays, reports and in solving cases to collect the necessary information on a particular topic, to strengthen their knowledge in their specialty. The information necessary for the student with the development of ICT became more accessible, entered the sales market and became profitable. With the development of ICT information has become easy to share, information has partly turned into a product necessary for the learner. “The second feature of the modern U-turn, closely related to the first, is the transformation of information into an ordinary commodity, and the commodity becoming the most mass object of sale. Information market on the scale (turnover) and growth rates in most developed countries far outstripped the market of tangible products and services. In the first place, according to its economic significance, the market of signs has moved forward, pushing the market of things to the background“ [3.96 pages.]

Here, to the market of signs, we can primarily include traditional paper information presented in the form of books, magazines, patents, recipes and other information documents.

We propose to name the achievement ratio in the course work of the exam as the average degree of difference in achievement between the group project (coursework) and the exam. Thus, it gives us an indication that while we encourage joint work on doing self-employed work at home by using ICT in practice, there is still a question of whether this always leads to a better achievement in the subject area at the individual level or not. On the one hand, it can be argued that this is the responsibility of a person or student. On the other hand, this requires the adoption of mechanisms for studying individual achievements within the group. One of the methods that we found useful and used in the subsequent teaching of this module in 2002/2003 was the use of meetings with groups

in accordance with the planned milestones during the implementation of group projects that implies using ICT. It would be useful to see feedback on this approach so that one will be able assess this approach over the next few months.

The ultimate goal of this study was to use effectively ICT to solve the task case group projects in a way that improves learning and teaching language subjects. This research led us to further development on the basis of case studies, methodological recommendations and course of educational and methodical manuals on discipline “the Kazakh language”. In the course of development, along with popular goals and tasks of humanitarian disciplines, we applied the methodology for the development of spiritual and moral education of students in higher education. This technique in our work is closely connected with the case study and helps develop a patriotic and spiritual and moral direction in the education of the student. “Spiritual and moral development of the learner is the most important part of the efficiency of the educational process. Spiritual and moral development of the individual student is a way to achieve spiritual and moral intelligence and a process of development of student’s spiritual and moral capacity through the exteriorization and interpretation of the educational potential of academic disciplines. In this regard, it is undeniable that the disciplines of the social and humanitarian cycle take first place here. Therefore, the modernization of social and humanitarian education, in our opinion, is revealing its spiritual and moral potential, maximum realization of the spiritual and moral orientation of the educational disciplines in the process of teaching them, developing additional teaching and methodological courses with a spiritual and moral content“ [12. 217 s.]

While using the technique of conducting debates in the team solution of case problems, it is necessary to develop the skills of creative and critical thinking, which is of paramount importance in the development of the complete personality of the learner. To carry out the design work to address case tasks with students’ teacher need more time to prepare the necessary material for the use

of innovative communication technologies in teaching humanities. We believe that this study is a step forward towards educational research that will help improve training activities.

Reading individual student reports, it was clear to us that there was at least one problem related to the use of ICT in the class. These problems exerted less influence on the groups in which students were more involved in teamwork, as well as the presence of mature students who had earlier experience in the practical implementation of projects, for example, parttime students. To help reduce the impact of these problems, the following implementation measures were proposed in 2000/2001:

- Students had to learn the full extent of ICT to improve their knowledge in order to be in demand by specialists in labor market. It is known that the prospect of transition to an information society was new in the last century, but now it is more and more relevant and necessary for students. “At the present time, it became clear that: one or another country could take a worthy place in the world in the XXI century, and equal participation in the economic competition with other countries, it must rebuild and adapt its structures, priorities, values, institutions to the requirements of industrial IT“ [3.97 pages]. In order to manage a particular project and at the same time be in step with the times, the educator should first of all study the language disciplines with the help of ICT, as ICT enables the repetition of the material in any accessible place, repeated listening to a full understanding of a certain topic.

- Several stages of the transition to ICT in language subjects were developed, which will help to pass the psychological barrier of students and help to adapt in the ICT environment. “To the psychological problems should be attributed first and foremost the problem of the readiness of the population for the transition to the information society. This transition is currently hampered by a low level of information culture of the population, insufficient computer literacy, and hence the low information needs, as well as a lack of desire to develop them“ [3.100 pages]. At present, humanitarian disciplines are becoming more and more

influenced by ICT, among which language disciplines are in the forefront. As for language classes, second-year students also take a Business Correspondence and Professional Kazakh language or Professional Russian language. By doing so, they learn terminology, writing various application forms, filling in different documents. Here our task is to maximally help the learner learn the discipline with the help of ICT.

- A number of pre-planned meetings were organized with the tutor between the teacher and each group on the basis of the main results. Although these stages were announced ahead of the expected tasks, some very interested students suggested including this schedule as part of the document issued at the beginning. This was taken into account for implementation in 2001/2002.

- A mentor participates in four key meetings during the life cycle of the project and he / she must sign the minutes of these meetings in addition to crossing out the other four that he / she does not attend.

- Attending sessions that need to be recorded, and any absent students with whom they should contact their colleagues and inform them about the progress of the project so far. In addition, the faculty administrator should be informed about more than 3 consecutive ones (for the implementation of 2001/2002).

- Although formally it was not announced to all students, students who were invited (or did it without explanation) to create a common repository of information about this project, were very helpful. This will be offered to students and included in the plan of course paper for 2001/2002.

Despite these proposed measures, we must say that we agree with the observation of V.A. Ostreikovsky: “Similarly, intellectual (information) goods act as a factor in the formation of the information society with its information (intellectual) market” [3.97 pages].

Teaching a language by using ICT classes enables the student to prepare to receive information more specifically and accurately.

In general, there are many methods in which lecturers can conduct their lectures or practical exercises, for example, the use of student inter-

action, good pace, presentation of the lecture / practical agenda, summaries and much more. “Основными методами для выполнения запланированных действий, на наш взгляд, должны быть инновационные приемы обучения в сочетании с традиционными методами классической дидактики” [4. 103 pages].

In all such assignments, the sing market renders tremendous assistance in the study of languages and in the teaching of linguistic disciplines. According to the scientist VA. Ostrejkovsky “advertising and the market of circuses, whose turnover is connected with domestic and international tourism (after all tourism is mainly connected with information purposes)” [2. 96 pages] refer to the market of signs. Nowadays it is quite natural to realize any idea by using ICT, so already in practical classes in the Kazakh language, where technical and humanitarian specialties pass several topics on the development of tourism and the market as a whole helps them in the future work with the necessary information, create their advertising written in proper Kazakh, and to be able to choose the necessary terminology in advertising of a particular type of product or services.

The ultimate goal of this study was to use the

electronic teaching aids and textbooks designed by teacher and based on his methodology. In doing so, he must use, along with his knowledge, special literature, take into account the level of knowledge of the language of his students. In order to make it easier for students to learn the Kazakh language, we thought about using the project method and the method of working in pairs. This study led us to develop additional measures to manage group projects. In addition, teachers and IT support specialists need training in the use of tools. Teachers also need additional time and budget to participate in workshops provided by tool suppliers to update themselves with new features provided by tools for further improvements in student projects. Teamwork and development of team skills are important not only for the implementation of the group course work of the software development module, but also for the training of programmers who are willing to work within teams, as is the case in the industry. In addition, it will cultivate the collaborative spirit in individuals. This will not only affect the individual, but also a society as a whole. Consequently, this contributes to achieving one of the key objectives of educational research.

### References

1. Popov V.B. Pascal and Delphi. Training course. – SPb.: Peter, 2005. – 576 p.
2. Pashchenko I.G. Hot five of the best computer programs for the user. – Rn/D.: Phoenix, 2005. – 336 p.
3. Ostrejkovsky O. Textbook for high schools, 3rd edition. – M.: vyssh.shk, 2005. – 511 p.
4. Алиева А.Я., Аманжолова А.А. Методика формирования экологической компетенции будущих специалистов в ВУЗе // Вестник КазУЭФМТ. – 2018. – №1.

### Аннотация

В статье подробно расписано как информационно-коммуникационные технологии формируют новое видение в преподавании гуманитарных дисциплин. Автор статьи сделала анализ преподавания определенной дисциплины, показала историю формирования и становления информационно-коммуникационных технологий в преподавании казахского языка и профессионального казахского языка. В статье дается косметический анализ использования случайных технологий в преподавании дисциплины гуманитарных наук. Анализ основан на рассмотрении решений тематических исследований в группах на семинарах. В статье рассматривается использование информационно-коммуникационных технологий при решении задач тематического исследования.

Мақалада ақпараттық және коммуникациялық технологиялардың гуманитарлық пәндерді оқытуда жаңа көзқарас қалыптастыру туралы мәселелер сипатталған. Автор қазақ тілін және кәсіби қазақ тілін оқытуда ақпараттық-коммуникациялық технологиялардың даму мен қалыптастыру тарихын көрсетіп, нақты пәндерді оқытуға талдау жасады. Мақалада гуманитарлық пәндерді оқытуда кездейсоқ технологияларды қолданудың косметикалық талдауы қарастырылған және ақпараттық-коммуникациялық технологияларды тақырыптық зерттеу мәселелерін шешуде қолдану туралы айтылады. Талдау семинарлардағы топтардағы кейстерді шолу негізінде жүргізіледі.



UDC 37.02:811.111  
SCSTI 14.35.09

*A.K. Mussagozhina, Master, Lecturer*  
KazUEFIT

#### COMMUNICATIVE COMPETENCE FORMATION OF STUDENTS OF NON-LINGUISTIC SPECIALTIES

*This article is devoted to the formation of the intercultural communicative competence of a student of a non-linguistic specialty, which ensures readiness to use the knowledge gained in a professional environment. The article shows the need for a detailed consideration of the issue of multilingual education in the framework of training highly qualified, competitive specialists capable of intercultural communication in the international educational space and on the labor market. The communicative competence formation of the future specialist does not depend on the age, work experience, but is determined by the level of professionalism in which the individual is located. The formation of professional foreign language communicative competence passes through self-affirmation in the profession and active mastering of professional activity in a foreign language environment. The participation of future specialists in the creation of a culture-creative environment contributes to their striving for self-expression and raising the level of professional foreign language communicative competence.*

**Keywords:** *communicative competence, multilingual education, intercultural communication, intercultural competence, professional competence, methods of teaching foreign languages.*

Under the conditions of integrating the national education into the world of educational space it becomes relevant and promotes the competitiveness of education. Education in turn should inoculate active immunity in the study of languages. The principles of language policy are built on the basis of language communication, language is the key to understanding other linguistic cultures. The cultural project “The Trinity of Languages” is a postulate of the policy of multiculturalism, which is reflected in the teaching process. The reform of lan-

guage training helps in solving the primary tasks: Preservation and development of linguistic and cultural diversity among young people in the context of multilingual education, the purpose of which is the formation of competencies for further development.

The mechanism of global changes in the world, changes in ecological and sociocultural ways in our country leads to the fact that the teaching of multilingual education in universities takes a special place in the training of future specialists. The

goal of multilingual education at the present stage is aimed at developing communicative competence among students. In conditions of deepening of integration processes in the world educational space of polylinguistic training is an urgent need. Polylingual competence has become an integral part of training highly qualified and competitive specialists in the international labor market.

The process of acquiring communication with a multilingual culture requires creating a situation of practical use of a language as a tool for intercultural cognition and interaction. Continually increases the volume and the content of knowledge, skills and abilities that modern specialists should possess. The state aims at ensuring the multicultural and spiritual growth of the nation, strengthening the role of the state language as a factor in strengthening Kazakhstan's statehood, as well as in Russian and English languages, enhancing the formation of the multicultural orientation of the individual due to the integration process is the desire to create a society in which interpersonal and inter-ethnic relations are cultivated.

The prevailing intelligent and peaceful part of humanity through scientific and technological progress find new opportunities, forms of communication, the main purpose of which is mutual understanding, a dialogue of cultures, respect for the culture of a communication partner. Hence a new type of communication – intercultural. Y.M. Vereshchagin and V.G. Kostomarov in their book "Language and Culture" define this type of communication as follows: "Intercultural communication – this term refers to an adequate mutual understanding of two participants in a communicative act belonging to different national cultures" [1, p. 2]. One of the important components of communication (including intercultural) is the language (including foreign). Therefore, a foreign language acquires special significance in solving problems of intercultural communication. Thus, the role of a foreign language increases because is "is a crossroads of cultures, a practice of intercultural communication because every foreign word reflects the foreign world and foreign culture: every word is conditioned by the national consciousness

(again foreign, if the word is foreign) concept of the world" [2, p. 47].

At the present stage of development of our society, there are many cultural relations everywhere, a redistribution of values of orientations and motivations in the education system inevitably occur. The universal approach to the formation of the system is training of intercultural communication. In the very notion of intercultural communication, an equitable cultural interaction of representatives of different linguistic cultural communities are based on their originality that leads to the need to identify the universal on the basis of a comparison of the foreign and one's own cultures.

In the following excerpt from an interesting study by I.Y. Markovina [3, p. 260] presents national-specific components of culture, that is, exactly what creates the problems of intercultural communication: "In the situation of contact of representatives of different cultures, the language barrier is not the only obstacle to mutual understanding. National-specific features of the most diverse components of cultural communicants can hamper the process of intercultural communication.

The components of culture, bearing a national-specific coloration, include the following:

a) traditions (or stable elements of culture), as well as rituals defined as traditions in the "socio-normative" sphere of cultures (performing the function of unconscious familiarization with the corresponding regulatory requirements in the given system);

b) domestic culture, closely connected with traditions, due to it is often called traditional and everyday culture;

c) everyday behavior (the habits of representatives of a certain culture, accepted in some social norms of communication), as well as the associated mimic and pantomimic nature used by the bearers of some linguistic cultural part;

d) "national pictures of the world", reflecting the specifics of perception of the surrounding world, the national characteristics of the thinking of representatives of a particular culture;

e) an artistic culture reflecting the cultural traditions of an ethnos [4, p. 300].

Turning to the question of the formation of intercultural competence, it is first of all necessary to determine what is meant by competence in general and under intercultural competence in particular. The word competence itself appeared recently in the Russian-language scientific and methodical literature. In the dictionary of Russian language by S.I. Ozhegov and N.Y. Shvedova, whose modern edition was published in 2004, the word competence is defined as “a circle of issues in which someone is well-informed” [5].

However, since it is a question of communicative competence, the concept acquires a narrower meaning. Thus, Y.N. Emelianov understands by communicative competence – situational adaptability and fluency in verbal and non-verbal (speech and non-speech) means of social behavior [6], and L.A. Petrovskaya understands by communicative competence – a set of skills and abilities necessary for effective communication [7].

However, intercultural competence presupposes a more specific and expanded understanding of competence, since it implies not only the formation of communicative competence, but also “joint research of human interaction dramas in order to create effective methods for their re-solution” [8].

V.V. Vorobyev suggests the following level model of intercultural competence:

- a linguistic-cultural component (lexical units with national cultural semantics and the ability to use them in situations of intercultural communication);
- sociolinguistic component (linguistic features of social strata, representatives of different generations, genres, social groups and dialects);
- socio-psychological component (possession of socially and culturally conditioned scenarios, national-specific models of behavior using communicative techniques adopted in a given culture);
- cultural component (socio-cultural, historical-cultural, ethnocultural background) [9].

Thus, it becomes obvious that for successful mastering of intercultural competence it is necessary not only to master the same language means

(phonetic, lexical, grammatical), but also general ideas about the world, those cognitive knowledge that is commonly called “background”. This knowledge includes both verbal and nonverbal modes of communication, i.e. we are talking, first of all, about mastering socio-cultural knowledge and skills.

Realizing that culture is linked to both national and individual, nevertheless, in the formation of intercultural competence, it is first of all necessary to single out a universal, national one in a particular culture, since diversity in perceptions will vary on an individual, subjective level. The individual is simply incomprehensible. Therefore, while forming intercultural competence, it seems that there should be an idea that Y.M. Lotman called “the genetic memory of the collective” [9].

All of the above is embodied in the cognitive approach to language, which is spreading in the last decades of the 20th and early 21st centuries, according to which language is considered as a part of the human mind, interconnected with other structures and processes – thinking, memory. This approach allows us to consider the intercultural competence of narrowly specialized specialists as a system of landmarks necessary for communication with representatives of other professional business culture. As A.A. Leontiev said, the assimilation of a new language is a transition to a new image of the world, necessary for mutual understanding and cooperation with the speakers of this language and culture [10].

People perceiving the world through the prism of representations, attitudes and values formed in a given culture, behave in accordance with specific cultural norms. And, if we want to understand why a representative of another culture behaves this way in a particular social context, it is necessary to have intercultural competence, the ability to see the situation through the eyes of the “other”, to imagine his perception of reality. Therefore, mastering a foreign language we at the same time assimilate the image of the world, a certain vision of the surrounding reality through the prism of the national culture, one of the most important components of which (and means of mastering it) is the language.



Surely, the concept of the image of the world is broader than the concept of national culture. In essence, this is the most common and broad orientational basis for any human activity in the world. And, moreover, this orienting basis can not be reduced to a set of knowledge about the country of the studied language (geography, history, economy, political system, etc.), as it often happens in the process of teaching foreign languages in technical universities, where the main efforts are often aimed at pragmatic mastery of one or another foreign language [4, p. 228].

Today, it is increasingly necessary to have a specialist capable of analyzing and making decisions within his professional activities. One of the tasks is to develop creative thinking among students, then the future specialist will have the skills to creatively solve engineering and pedagogical problems, be able to pose a problem, find a way to solve it, which is new and advanced, be able to state and defend their solution. It is very important to equip future specialists with knowledge of how a person comes up with something new, why separate ideas are born too late, and others prematurely.

For creative activities of future specialists, there are three types of sequence of operations: logical, intuitive, heuristic [1, p. 57].

Logical, mathematically defined. It can be correctly described, a solution algorithm can be compiled. The intuitive sequence of actions is a complex of inseparable operations that even the creator himself cannot explain. In this process, uses analogies, associations, stresses. The pinnacle of intuition is insight. The researchers claim the necessary components are: The emotional moment, scientific foresight, the ability to do with your hands. The heuristic sequence of operations is used in cases when a process cannot be described logically. The use of heuristic techniques reduces the complexity of finding solutions, increases intellectual creative productivity. The use of heuristic techniques reduces the complexity of decisions, increases intellectual creative productivity.

Most of the students are not accustomed to creative activity, initiative, and independent thinking. The methods used to enhance the creativity

of students can be conditionally attributed to the methods of using the human subconscious, when the usual accepted, well-established connections between phenomena, concepts are loosened and new, previously unknown connections appear. The classes may introduce elements of practical experiments, entertaining, creating situations of success. A student works creatively only in a benevolent atmosphere, when he feels and knows that they are interested in his work and will be properly evaluated.

In training future specialists, the main attention is paid to the development of logical thinking abilities, skills of creating and executing operational and creative procedures and programs for solving formulated tasks. At the same time, the most important part of creative activity is missed – creating an image of a problem situation, putting forward a hypothesis, posing a problem, formulating tasks. To tell about any discovery and not to talk about how it is received means to cultivate the abilities of passive perception and a gullible attitude to someone else's word. Such training leads to "mental parasitism". Therefore, it is necessary to help the student to identify contradictions, correctly assess the feasibility of solving them, and finally, solve them.

There are various methods of enhancing the creativity of students who study in non-linguistic specialties: a trial and error method, a method of psychological activation of creativity, a method of analogies, a method of control questions, an algorithm for solving inventive problems. The use of such methods will reduce the transition period from theoretical knowledge and practical skills to the formation of professional competence of future professionals. Thus, the teaching of intercultural communication becomes a universal approach within the framework of higher education in the context of multilingualism. At the same time, the theory of intercultural communication in the modern educational environment formulates general laws relating to the functioning of the mechanisms and the ability of a person to communicate in other languages, the ways of their formation, and the methodology of teaching a foreign language operates with the content-technological aspects of intercultural communication.

**References**

1. Vereshagin Y.M., Kostomarov V.G. *Yazyk i kultura*. – M., 1990. – 246 p.
2. Volkova Z.P. *Rechevye situatcyi // IYaSH*. – 2012. – №4. – 47-49 pp.
3. Terminosova S.G. *Yazyk i mezhkulturnaya kommunikatsiya*. – M.: Slovo, 2000. – 624 p.
4. Jack C. Richards, Willy A. Renandya *Methodology in Language Teaching: An Anthology of Current Practice*. – Cambridge University Press, 2002. – 422 p.
5. Ozhegov S.I., Shvedova N.Y. *Dictionary of the Russian language*. – M., 2006. – 944 p.
6. Canado M.L.P. *Competency-based Language Teaching in Higher Education. Educational Linguistics // Springer Dordrecht Heidelberg New York*. – 2013. – №14. – 191 p.
7. Masalimova A.R., Ivanov V.G. *Formation of Graduates' Professional Competence in Terms of Interaction Between Educational Environment and Production // International journal of environmental and scientific education*. – 2016. – №11 (9). – 2735-2743 pp.
8. Kunanbayeva S.S. *Educational Paradigm: Implementation of the Competence-Based Approach to the Higher School System // International Journal of Environmental & Science Education*. – 2016. – №11 (18). – 12699-12710 pp.
9. Lotman Y.M. *Semiotika kul'tury // Stat' i po semiotike i topologii kul'tury*. – Tallinn, 1992. – 129-132 pp.
10. Leont'ev A.A. *Yazykovoe soznanie i obraz mira // Yazyk i soznanie: paradoksal'naya racional'nost'*. – M., 2000. – 320 p.
11. Tanase-Dogaru M. *The methodology of teaching English as a foreign language*. – Romania, Bucharest, 2013. – 294 pp.

**Аңдатпа**

Мақалада тілдік емес мамандығы студентінің кәсіби орта шарттарындағы алынатын білімі қолданылған, жоғары білікті, бәсекелесуге қабілетті мамандарды дайындау аясындағы көптілділік білім беру мәселесі баяндалады. Болашақ маманның коммуникативтік құзыреттілігін қалыптастыру жасына, жұмыс тәжірибесіне байланысты емес, ол адам орналасқан кәсібилік деңгейімен анықталады. Кәсіби шеттілдік коммуникативтік құзыреттілігін қалыптастыру мамандық бойынша өзін-өзі растау және кәсіби қызметті белсенді меңгеру арқылы жүзеге асырылады. Болашақ мамандардың мәдени-шығармашылық ортаны құруға қатысуы олардың өзін-өзі танытуға ұмтылуына және кәсіби құзыреттілік деңгейін көтеруге ықпал етеді.

**Аннотация**

Данная статья посвящена формированию межкультурной коммуникативной компетенции студента неязыковой специальности. В статье показана необходимость детального рассмотрения вопроса о полиязычном образовании в рамках подготовки высококвалифицированных, конкурентоспособных специалистов. Формирование коммуникативной компетенции будущего специалиста не зависит от возраста, стажа работы, а определяется уровнем профессионализма. Становление профессиональной иноязычной коммуникативной компетенции проходит через самоутверждение в профессии и активное освоение профессиональной деятельности. Участие будущих специалистов в создании культурно-творческой среды способствует их стремлению к самовыражению и повышению уровня профессиональной иноязычной коммуникативной компетенции.



<b>Байназаров Г.Б.</b> <b>Сейткасимов Г.С.</b>	Первый Председатель Национального Банка РК д.э.н., академик НАН РК, профессор кафедры «Финансы», научный руководитель по экономическим исследованиям, КазУЭФМТ
<b>Мусина А.А.</b>	д.э.н., доцент, и. о. профессора кафедры «Финансы», директор ЦСЭИ, КазУЭФМТ
<b>Зверькова Т.Н.</b>	к.э.н., доцент кафедры «Банковское дело и страхование» Оренбургский государственный университет, г. Оренбург, РФ
<b>Үсенбаев Т.М.</b> <b>Бозшағұлова С.О.</b> <b>Жусупов А.Д.</b>	к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Финансы», КазУЭФМТ магистр, ст. преподаватель кафедры «Экономика», КазУЭФМТ д.ю.н., профессор, КазУЭФМТ
<b>Есенгельдинова С.Ж.</b> <b>Аймурзина Б.Т.</b>	магистр, ст. преподаватель кафедры «Финансы», КазУЭФМТ д.э.н., и. о. профессора, декан факультета «Экономики и бизнеса», КазУЭФМТ
<b>Бақтымбет Ә.С.</b> <b>Бақтымбет А.С.</b> <b>Шереметова Н.В.</b>	к.э.н., и.о. профессора кафедры «Экономика», КазУЭФМТ докторант кафедры «Экономика», КазУЭФМТ магистр, ст. преподаватель кафедры «Учет и аудит», КазУЭФМТ
<b>Досмырза Д.</b>	к.ю.н., ст. преподаватель кафедры «Международная торговля и право», КазУЭФМТ
<b>Берназарова Р.Д.</b>	магистр, ст. преподаватель кафедры «Международная торговля и право», КазУЭФМТ
<b>Нургалиева Ж.Е.</b>	к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Менеджмент», КазУЭФМТ
<b>Турекулова А.Н.</b> <b>Абикенова Т.З.</b> <b>Серикбаева Г.И.</b> <b>Айтхожина А.Е.</b>	PhD, Казахский университет технологии и бизнеса, г. Астана магистр, ст. преподаватель кафедры «ИиПЭ», КазУЭФМТ магистр, ст. преподаватель кафедры «ИиПЭ », КазУЭФМТ магистр ст. преподаватель кафедры «Учет и аудит», КазУЭФМТ
<b>Ибрагимова Н.В.</b> <b>Касенова Л.Г.</b> <b>Сагинтаев С.С.</b> <b>Серімбетов Б.А.</b> <b>Тұрысбекова Ү.Қ.</b> <b>Мерейхан Л.</b> <b>Байдалина М.Е.</b>	магистр кафедры «Экономика», КазУЭФМТ к.п.н., и. о. доцента кафедры «ИиПЭ», КазУЭФМТ к.т.н., профессор кафедры «ИиПЭ», КазУЭФМТ к.т.н., доцент кафедры «ИиПЭ», КазУЭФМТ PhD, ст. преподаватель кафедры «ИиПЭ», КазУЭФМТ магистр, преподаватель кафедры «ИиПЭ», КазУЭФМТ магистр, ст. преподаватель кафедры «Общеобразовательные дисциплины», КазУЭФМТ
<b>Аманжолова А.А.</b>	к.п.н., доцент кафедры «Социальная работа и туризм», КазУЭФМТ
<b>Рахимбекова С.А.</b>	к.ф.н., ст. преподаватель кафедры «Казахского и иностранных языков», КазУЭФМТ
<b>Мусагожина А.К.</b>	магистр, преподаватель кафедры «Казахского и иностранных языков», КазУЭФМТ

**Қазақ экономика, қаржы және  
халықаралық сауда университетінің  
ЖАРШЫСЫ**



**ВЕСТНИК  
Казахского университета экономики,  
финансов и международной торговли**

Беттеуші: **Баркова О.**

Жаршы авторлардың электрондық түпнұсқасы негізінде басылып шығарылған  
Вестник сверстан и отпечатан с электронной версии авторских оригиналов

Басуға 22.08.18. қол қойылды. Пішімі 70x100 1/10. Көлемі 13 б.т. Таралымы 300 дана. Тапсырыс 644.  
Подписано к печати 22.08.18. Формат 70x100 1/10. Объем 13 уч.-изд.л. Тираж 300 экз. Заказ 644.

---

*Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университетінің  
баспа-полиграфиялық орталығы. Астана қ., Жұбанов көшесі, 7*

Университеттің менеджмент жүйесі ISO 9001 сәйкестігіне сертификатталған  
Система менеджмента университета сертифицирована на соответствие ISO 9001



**ПРАЙС-ЛИСТ**

№	Наименование издания	Цена
<b>ҒЫЛЫМИ ӘДЕБИЕТТЕР - НАУЧНАЯ ЛИТЕРАТУРА</b>		
1.	<i>Алиев М.К.</i> Консолидированная финансовая отчетность, 2016. – 304 с.	2 300
2.	<i>Туякова А.Е.</i> Қазақстандағы кәсіптік-техникалық оқу орындарының тарихи маңызы, 2018. – 340 б.	2 000
3.	<i>Садыкова Р.К.</i> Роль кластерного подхода в развитии туризма в Северном Казахстане, 2018. – 218 с.	2 000
4.	Әмірбекұлы Е. Ұлттық экономиканың инновациялық инфрақұрылымы, 2018. – 258 б.	2 200
5.	<i>Bakymbet A.S., Bakymbet S.S., Sandybayeva B.A.</i> Development of scientific potential in the Republic of Kazakhstan: problems and prospects, 2018. – 358 p.	2 750
<b>ОҚУЛЫҚТАР - УЧЕБНИКИ</b>		
1.	<i>Сейткасимов Г.С.</i> Деньги. Кредит. Банки, 2012. – 540 с.	2 500
2.	<i>Коллектив авторов.</i> Банковское дело, 2017. – 608 с.	3 000
3.	<i>Авторлар ұжымы.</i> Банк ісі, 2018. – 528 б.	5 500
<b>ОҚУ ҚҰРАЛДАРЫ - УЧЕБНЫЕ ПОСОБИЯ</b>		
1.	<i>Коллектив авторов.</i> Английский язык для студентов неязыковых специальностей, 2016. – 248 с. (переиздание)	850
2.	<i>Абдугалина С.Е.</i> Экология и безопасность жизнедеятельности, 2016. – 153 с.	1 000
3.	<i>Алина Г.Б., Үсенбаев Т.М.</i> Ислам қаржы құралдары, 2016. – 212 б.	1 200
4.	<i>Алиев М.К.</i> Практикум по экономическому анализу, 2016. – 168 с.	830
5.	<i>Алиев М.К. және басқалар.</i> Қаржылық есеп, 2017. – 294 б.	1 100
6.	<i>Алиев Т.Х., Колбатыр С.А.</i> Инженерная графика, 2017. – 128 с.	900
7.	<i>Алиев Т.Х., Қолбатыр С.А.</i> Инженерлік графика, 2017. – 134 б.	900
8.	<i>Алиев М.Қ., Алтынбеков М.А., Тусибаева Г.С., Юсупов Ұ.Б., Есенбаева А.Е.</i> Шағын және орта кәсіпорындағы бухгалтерлік есеп пен салық есебін ұйымдастыру, 2017. – 237 б.	1 115
9.	<i>Алиев М.Қ., Амантаев А., Алтынбеков М.А., Тусибаева Г.С., Юсупов Ұ.Б., Есенбаева А.Е.</i> Басқару есебі, 2017. - 250 б.	1 050
10.	<i>Әлиев М.Қ., Утибаев Б.С., Абдурахманов М.А.</i> Микроэкономикалық статистика, 2018. – 216 б.	1 500
11.	<i>Оспанова Ф.А.</i> Английский язык для магистрантов, 2018. – 162 с.	1 200
12.	<i>Турекулова Д.М., Оразбаева К.Н., Батырбай Ж.А.</i> Менеджмент, 2018. – 374 б.	4 000
13.	<i>Кожобаева С.А.</i> Микро- макроэкономический анализ, 2018. – 160 с.	1 400
14.	<i>Әлиев М.Қ., Алтынбеков М.А., Абжан Ж.Қ., Жабытай Б.Н., Саналиева Л.Қ.</i> Кәсіпорындағы қаржылық есеп пен салық есебін ұйымдастыру, 2018. – 224 б.	1 600

Заказ можно будет отправить на **Е-mail**издательства: [izdatkaz@mail.ru](mailto:izdatkaz@mail.ru)  
и по факсу (7172) 37-16-22 (приемная), 37-67-26 (бухгалтерия)

Юр. адрес: 010008, г. Астана, ул. Жубанова, 7.

Тел: 37-04-26, +7-701-182-11-82; 27-85-71, 27-85-72, 27-85-73, факс (7172) 37-16-22

Наши реквизиты:

**Учреждение “Казахский университет экономики, финансов  
и международной торговли”**

**РНН 600 300 112 623 ИИН (БИН) 000 840 001 204 ОКПО 39350963**

**IBAN KZ52 551Z 1280 0001 2KZT**