

«Коллоквиум»

Almaty Management University

28 Желтоқсан, 2022



«Colloquium»

Almaty Management University

28 December, 2022

«КОЛЛОКВИУМ»

Almaty Management University

28 Желтоқсан, 2022 жыл

«Colloquium»

Almaty Management University

28 December, 2022

Алматы, 2022

Редакционная коллегия:

Председатель:

Куренкеева Гульнара Турдалиевна – Ректор, кандидат экономических наук

Члены редакционной коллегии:

1. Кожаметова А.К. PhD, Казахский Национальный университет им. Аль-Фараби
2. Нурекенова Э.С. к.э.н., ассоциированный профессор, Восточно-Казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева
3. Рахимбердинова М.У. к.э.н., ассоциированный профессор, Восточно-Казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева
4. Ислям Г.И. к.э.н., ассоциированный профессор, Восточно-Казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева
5. Суйеубаева С.Н. к.э.н., ассоциированный профессор, Восточно-Казахстанский технический университет им. Д. Серикбаева
6. Сыздықов Е.Ж. PhD, Suleyman Demirel University
7. Тлеубаев А.Т. Master's, Suleyman Demirel University
8. Балгынтаев А.О. PhD, Евразийский Национальный университет имени Л.Н. Гумилева
9. Есиркепова М.М. PhD, Astana International University
10. Манап А.С. к.э.н, Almaty Management University
11. Байжаксынова Г.К. к.э.н, Almaty Management University
12. Смыкова М.Р. к.э.н., ассоциированный профессор, Almaty Management University
13. Джаксыбекова Г.Н. д.э.н., Almaty Management University
14. Баяхметова А.Т. д.э.н., профессор, Almaty Management University

Техническая редакция:

Сәркеев Бақытжан Құрманбайұлы – Проректор по науке

Бұлдыбаев Тимур Керимбекович – Директор информационно-ресурсного управления

Серікқызы Айсара – PhD, Главный менеджер Информационно-ресурсного управления

Almaty Management University «Коллоквиум» журналының материалдар жинағы. -

Алматы: Алматы Менеджмент Университет, 2022. – 253с.

Опубликованные статьи прошли проверку на предмет заимствования с использованием системы StrikePlagiarism.com (с высокой уникальностью текста).

Адрес редакции: 050060 г. Алматы, ул. Розыбакиева, 227

E-mail: colloquium@almau.edu.kz

Тел.: 8 (727) 313 30 40

© Алматы Менеджмент Университет, 2022

Содержание

Финансово-инвестиционные стратегии на стадии жизненного цикла компании.....	5
<i>Алтысбай А.</i>	
Преимущества гибких методологий управления проектами при разработке софта.....	13
<i>Арман А.</i>	
Сравнение численности населения двух главных городов Казахстана и какие факторы на это влияют.....	22
<i>Асылбекова А. А., Бондаренко Д. А.</i>	
Влияние факторов риска при определении стоимости бизнеса.....	31
<i>Ахмадова М. М.</i>	
Инновационно-центричный менеджмент: система OKR как звено эффективных инструментов управления.....	36
<i>Балтабаева Л.</i>	
ТікТок – жаңа когнитивті дамудың зерттеу нысаны.....	44
<i>Бадрудинаова А., Солдатенко М., Едресова Л., Туракулов К.</i>	
Кәсіпорындарының негізгі қорларын басқарудың теориялық сараптары	52
<i>Бегалиева Ш.М.</i>	
Система менеджмента качества в мире VUCA.....	58
<i>Белюсова В. Н.</i>	
Анализ FMCG индустрии в Казахстане	64
<i>Ганиев А., Мынбаев А., Искандерулы Д.</i>	
Выявление сильных и слабых сторон дошкольного образования Испании и Казахстана	71
<i>Жеткергенова Г., Кулжагарова К., Меиржанов М.</i>	
Әлеуметтік-экономикалық факторлардың Қазақстан Республикасындағы аймақтар бойынша күтілетін өмір ұзақтығына әсері	80
<i>Жылқышинов Н. С.</i>	
Расширение деятельности компании на основе диверсификации	88
<i>Пак Д. Е., Ли Ю. А.</i>	
Определение системы показателей для финансового анализа и контроля в организациях телекоммуникационной отрасли	92
<i>Искендиоров С.М., Мухамеджанов Т. М., Кондрашов И. Н.</i>	
Цифровая трансформация логистической отрасли.....	104
<i>Карбаев Т.С., Тайкулакова Г. С.</i>	
Совместимость современных методов управления проектами в проектных институтах	114
<i>Карибаев Д., Рахимбекова Ж. С.</i>	
Исследование причин отказа от лечения методами вспомогательной репродуктивной технологии	121
<i>Карибаева Ш.</i>	
Актуальность управления инвестиционного проектом благоустройства городской территории.....	126
<i>Канатов И.Т.</i>	
Оценка стоимости предприятия методом капитализации на примере АО «Эйр Астана»	136
<i>Ким В. А.</i>	
Управление поведением персонала на примере компании Inditex	146
<i>Ким Т. В.</i>	
Архитектура среднепрофессионального учреждения: Формула отбора Человеческого потенциала	154
<i>Кожамсеитова А. С.</i>	
Методология обоснования разработки стратегии малого предприятия в Республике Казахстан	162
<i>Кучеренко И. В., Карибджанов Б.Б.</i>	
Роль фондовой биржи в системе управления устойчивым развитием	172
<i>Малецкая А.Г., Никифорова Н. В.</i>	

Стоимость капитала – влияние процессов управления стоимостью капитала в страховой организации	181
<i>Мамедов Э. А., Абадиев А.Р. Сауранбай С. Б.</i>	
Исследование эффективности менеджмента: методология (на примере компании АО «ЗАРЕЧНОЕ»)	187
<i>Нуржанова И. Е.</i>	
Стратегическое планирование в вузе как функция стратегического управления	194
<i>Нурманбетова Д. Н.</i>	
Рынок печати: основные тренды 2022 года	201
<i>Петин Е. В.</i>	
Производство нового экологически чистого компонента бензина в Казахстане	208
<i>Салимбаев Д.Б., Шоман С.</i>	
Қазақстан Республикасының өмір сүру деңгейіне әлеуметтік экономикалық факторларды анықтау	216
<i>Сарқытов Б.Т.</i>	
Review of English course books through the eyes of students	224
<i>Sultanova A., Nagashbek U., Galyapina S., Karimova G.I.</i>	
Влияние внешних и внутренних факторов на развитие МСБ в Казахстане	232
<i>Тайсенгирова М. Т.</i>	
Культура управления данными	241
<i>Цой Д.</i>	

ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ НА СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА КОМПАНИИ

Алпысбай Асем¹, магистрант ОП 7МО4106 – Финансы,
Школы Экономики и финансов, ¹Almaty Management University
Email: asem.0808@outlook.com

Аннотация. Финансово-инвестиционная деятельность компании предполагает применение разных стратегий на различных этапах развития компании. Это связано с изменением рыночных условий на различных стадиях жизненного цикла компании. Данные факторы определяют актуальность исследования, так как в результате изменений условий можно определить наиболее успешную стратегию для развития компании.

Целью исследования финансово-инвестиционных стратегий на стадии жизненного цикла компании является определение степени зрелости компании и соответствия реализуемой финансово-инвестиционной стратегии компании стадии зрелости.

Предметом исследования являются финансово-инвестиционные стратегии на стадии жизненного цикла компании нефтегазовой отрасли.

Ключевые слова: *инвестиция, стратегия, экономика, финансы, жизненный цикл компании*

Annotation. The financial and investment activity of the company involves the use of different strategies at various stages of the company's development. This is due to changing market conditions at different stages of the company's life cycle. These factors determine the relevance of the study, since as a result of changes in conditions, it is possible to determine the most successful strategy for the development of the company.

The purpose of the study of financial and investment strategies at the stage of the company's life cycle is to determine the degree of maturity of the company and the compliance of the implemented financial and investment strategy of the company with the stage of maturity.

The subject of the study is financial and investment strategies at the stage of the life cycle of an oil and gas company.

Key words: investment, strategy, economics, finance, company life cycle

Введение

Деятельность компании проходит определенные стадии жизненного цикла, которые не могут быть регламентированы во временной шкале и в пространственном измерении, но рано или поздно они наступают. Новые компании находятся на стадии зарождения и становления, вследствие чего их финансово-инвестиционная стратегия направлена на привлечение инвестиционных средств.

Компании на стадии зрелости отличает то, что они сохраняют и увеличивают эффективность использования инвестиционных и финансовых ресурсов [1]. Показатели рентабельности зрелых компаний стабильны и имеют тенденцию к увеличению.

После зрелости наступает спад, вследствие чего задача компаний заключается в

удержании позиций на рынке за счет повышения ликвидности и снижения издержек или себестоимости продукции [2, 3].

Основные стадии жизненного цикла компании представлены в таблице 1 и предполагают определенные стратегии на каждой стадии.

Таблица 1 – Основные стадии жизненного цикла компании

Цикл жизненный компании	Виды финансовой стратегии
Начало	Стратегия по финансированию проектов к реализации
Развитие	Стратегия по оптимизации потоков финансов
Растущий период	Стратегия по структурной оптимизации капиталов
Зрелый период	Стратегия по оптимизации дохода и инвестиций
Период спада	Стратегия по увеличению ликвидности активов и уменьшения издержек
Примечание: составлено автором по данным источника [1]	

Также по определенным критериям классифицируются финансово-инвестиционные стратегии, как это представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Группировка финансово-инвестиционной стратегии компании

Критерии группировки	Вид финансово-инвестиционных стратегий
По уровню разработок	Общая
	Операционная
	Финансово-инвестиционная по отдельным задачам
В соответствии с установленной задачей стратегии	Стратегия увеличения ликвидных активов
	Стратегия структурной оптимизации капитала
	Стратегия совершенствования систем учета и контроля затрат
	Стратегия по оптимизации дохода
По источникам финансирования	Стратегия, ориентированная на самофинансирование
	Стратегия привлечения заемных средств
	Стратегия долгосрочного рискованного финансирования
	Стратегии, по привлечению других финансовых средств
Уровень риска	Агрессивный
	Осторожный
	Наступательный
	Оборонительный
	Оборонительно-наступательный
Примечание: составлено автором по данным источника [1]	

Литературный обзор

Исследование проводилось по данным нефтегазовой отрасли, которая является экспортоориентированной, высокодоходной и приносит валютную выручку Казахстану. Компании данной отрасли осуществляют добычу сырой нефти, а также производство мазута марок 280 CST, 380 CST, газового конденсата, дизельного топлива, битума и других нефтепродуктов. Для данных компаний на рисунке 1 представлены факторы, определяющие процесс формирования финансово-инвестиционной стратегии.



Рисунок 1. Факторы, определяющие процесс формирования финансово-инвестиционной стратегии компании [1]

Для компаний нефтегазовой сферы в таблице 3 представлена матрица выбора финансово-инвестиционных стратегий [4]. Это связано с тем, что данная группа компаний находится на стадии зрелости, так как, начиная с XX века нефтегазовая отрасли стала развиваться вследствие развития автомобильной и авиационной отраслей.

Таблица 3 – Финансово-инвестиционные стратегии, возможные для реализации в зависимости от стадии компании

Тип стратегии	Смежная стадия	Переходная стадия	Стадия зрелости
Стратегия финансового обеспечения органического и неорганического роста	-	+	+
Стратегия обеспечения повышения эффективности использования финансовых и инвестиционных ресурсов	+	+	+
Стратегия сокращения финансовых ресурсов и деинвестиции	+	+	-

Примечание: составлено автором по данным источника [4]

Методы

В ходе исследования были проанализированы значимые критерии зрелости жизненного цикла компании, представленные в таблице 4, которые определяют их финансово-инвестиционную стратегию.

Таблица 4 – Наиболее значимые критерии зрелости жизненного цикла компании

Вид деятельности	Критерий	Описание критерия
Операционная	Устойчивость операционного денежного потока	Отсутствие фактов резкого снижения денежного потока от операционной деятельности на горизонте 3-5 лет
Инвестиционная	Эффективность инвестиционной деятельности	Сохранение рентабельности инвестированного капитала при росте выручки на среднесрочном горизонте
	Наличие положительного свободного денежного потока	Возможность покрытия потребности в инвестициях собственным денежным потоком от операционной деятельности
Финансовая	Выплата дивидендов	Обеспеченность дивидендных выплат операционным денежным потоком текущего периода
	Умеренная долговая нагрузка	Соотношение чистого долга к прибыли до вычета амортизации, налогов и процентов (ЕБИТДА) не более 2,5:1 Соотношение процентного долга к рыночной стоимости собственного капитала не более 1:1

Примечание: составлено автором по данным источника [4]

Представленные критерии относятся к финансово-инвестиционным стратегиям и могут быть рассчитаны на основании информации, размещаемой компаниями в публичном доступе [5].

Для определения степени зрелости компании был использован интегральный показатель (R), который соответствует реализуемой финансово-инвестиционной стратегии компании и связан с основным видом деятельности компании. Интегральный показатель рассчитывается по следующей формуле (1):

$$R = \sum w * f \quad (1)$$

где w – удельный вес соответствующего критерия ($\sum w = 1$);

f – критерий, характеризующий соответствие результатов деятельности компании рекомендуемым значениям.

Интегральный показатель (R) рассчитывается с использованием методики точечных оценок Фишберна по следующей формуле (2):

$$R = 1/3 * A + 4/15 * B + 1/5 * C + 2/15 * D + 1/15 * E' \quad (2)$$

где A, B, C, D, E – соответствие результатов деятельности компании заявленным критериям (от соответствия самому значимому « A » до соответствия наименее значимому « E »).

Факторы A, B, C, D, E могут принимать только целые значения (0 либо 1), поэтому интегральный показатель R принимает значения в диапазоне от 0 до 1.

В исследовании была разработана и представлена схема ранжирования критериев соответствия компании стадии зрелости для нефтегазовой отрасли [6].

Результаты расчетов представлены для финансово-инвестиционной стратегии по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности (таблицы 5-7).

Таблица 5 – Механизм определения путей формирования и использования ресурсов в финансово-инвестиционной стратегии при различных уровнях интегрального показателя R по операционной деятельности

Вид деятельности	Стратегия	Стратегия финансового обеспечения органического и неорганического роста		Стратегия обеспечения повышения эффективности использования финансовых и инвестиционных ресурсов			Стратегия сокращения финансовых ресурсов и деинвестиции		Методика целеполагания / примечания по ограничениям
	Интегральный показатель R	0,41-0,79	0,8-1,0	0-0,4	0,41-0,79	0,8-1,0	0-0,4	0,41-0,79	
Операционная	Оптимизация оборотного капитала	+	+	+	+	+	+	+	Целевые показатели: оборачиваемость в разрезе компонентов. Сравнение с аналогичными компаниями
	Неинвестиционные мероприятия по повышению эффективности	+	+	+	+	+	+	+	Целевые показатели: затраты, себестоимость, рентабельность

Примечание: составлено автором по данным источников [4-7]

По операционной деятельности все стратегии могут успешно применяться, так как деятельность апробирована и имеет многолетний опыт ведения (таблица 5).

Таблица 6 – Механизм определения путей формирования и использования ресурсов в финансово-инвестиционной стратегии при различных уровнях интегрального показателя *R* по инвестиционной деятельности

Вид деятельности	Стратегия	Стратегия финансового обеспечения органического и неорганического роста		Стратегия обеспечения повышения эффективности использования финансовых и инвестиционных ресурсов			Стратегия сокращения финансовых ресурсов и де-инвестиции		Методика целеполагания / примечания по ограничениям
	Интегральный показатель <i>R</i>	0,41-0,79	0,8-1,0	0-0,4	0,41-0,79	0,8-1,0	0-0,4	0,41-0,79	
Инвестиционная	Поддержание органического роста	+	+	-	-	-	-	-	Целевые показатели: доля рынка, портфель заказов, выручка
	Поддержание неорганического роста	+	+	-	-	-	-	-	Целевые показатели: доля рынка, мультипликаторы сделок, синергетический эффект
	Усиление требований к инвестиционным проектам	-	-	+	+	+	-	-	Целевые показатели: ROIC, экономическая эффективность инвестиционных проектов (IRR, DPP) с учетом рисков
	Приостановка инвестиций в существующий бизнес	-	-	-	-	-	+	+	Целевые показатели: отсутствие инвестиций, кроме обязательных (например, законодательное ограничение по поддержанию безопасности)
	Привлечение инвесторов в проекты с высокой степенью готовности	-	-	-	-	-	+	+	Целевые показатели: мультипликаторы сделок, объем привлеченных финансовых ресурсов
	Выделение и продажа отдельных подразделений	-	-	-	-	-	+	+	Целевые показатели: мультипликаторы сделок, объем привлеченных финансовых ресурсов

Примечание: составлено автором по данным источников [4-9]

Результаты

При инвестиционной деятельности не все стратегии равноценны и могут одинаково использоваться, как это видно из таблицы 6.

Аналогичная ситуация происходит при финансовой деятельности, как это видно из таблицы 7, так как финансовая и инвестиционная деятельность не всегда являются основными для компаний нефтегазовой отрасли [10-12].

Таблица 7 – Механизм определения путей формирования и использования ресурсов в финансово-инвестиционной стратегии при различных уровнях интегрального показателя *R* по финансовой деятельности

Вид деятельности	Стратегия	Стратегия финансового обеспечения органического и неорганического роста		Стратегия обеспечения повышения эффективности использования финансовых и инвестиционных ресурсов			Стратегия сокращения финансовых ресурсов и де-инвестиции		Методика целеполагания / примечания по ограничениям
	Интегральный показатель <i>R</i>	0,41-0,79	0,8-1,0	0-0,4	0,41-0,79	0,8-1,0	0-0,4	0,41-0,79	
Финансовая	Снижение долговой нагрузки	-	-	+	+	+	-	-	При установке целевого уровня долговой нагрузки требуется учитывать значимость для инвесторов изменения компонентов в части источников погашения долга (например, дивидендов)
	Увеличение долговой нагрузки	+	+	-	-	-	-	-	В случае низкого исходного значения долга. Увеличение в рамках, установленных интегральным показателем <i>R</i> . В случае наличия дефицита свободного денежного потока
	Снижение уровня дивидендных выплат	+	+	-	-	-	-	-	При установке целевого уровня дивидендных выплат требуется учитывать значимость для инвесторов направлений использования изъятых ресурсов и наличие ограничений, предусмотренных дивидендной политикой компании
	Увеличение уровня дивидендных выплат	-	-	+	+	+	+	+	¹⁾ Требуется учитывать отраслевую специфику – ранг дивидендов в интегральном показателе <i>R</i> . ²⁾ При установке целевого уровня дивидендных выплат требуется учитывать ранг уровня долговой нагрузки в интегральном показателе <i>R</i>
Примечание: составлено автором по данным источников [4-12]									

Таким образом, разработка и использование финансово-инвестиционных стратегий требуют тщательных расчетов и анализа по всем видам деятельности и даже для компании, находящейся в стадии зрелости.

Требуется продолжение исследования гипотезы о возможности определения наиболее рациональной финансово-инвестиционной стратегии, в ходе реализации которой будет получен синергетический эффект.

Список использованных источников

- [1] Мищерина М.В. Методический инструментарий выбора финансовых стратегий по стадиям жизненного цикла компании // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности ВАК РФ 08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит. Издательство ФГБОУ ВПО «Северо-Кавказский государственный технический университет» – Ставрополь. – 2012. – 26 с. // <https://www.dissercat.com/content/metodicheskii-instrumentarii-vybora-finansovykh-strategii-po-stadiyam-zhiznennogo-tsikla-kom>
- [2] Бегларян К.Э. Теоретические аспекты анализа жизненного цикла предприятия / К.Э. Бегларян // Научная палитра. — 2020. — № 2 (28). — С. 14.
- [3] Сулимова Е.А. Особенности развития компании по стадиям жизненного цикла / Е.А. Сулимова // Инновации и инвестиции. — 2020. — № 6. — С. 42-45
- [4] Киричок Д.Д. Финансово-инвестиционные стратегии на стадии зрелости жизненного цикла компании // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности ВАК РФ 08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит. Издательство ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». – Москва. – 2018. – 28 с. // <https://www.dissercat.com/content/finansovo-investitsionnye-strategii-na-stadii-zrelosti-zhiznennogo-tsikla-kompanii>
- [5] Сурова, Д.Д. Оценка соответствия финансово-инвестиционных стратегий стадии зрелости жизненного цикла компании на основе интегрального показателя / Д.Д. Сурова // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 2 (ч. 2). - С. 1208-1213.
- [6] Финансовая стратегия предприятия: шпаргалка для нефинансового менеджера. [Консалтинговая компания iTeam](https://blog.iteam.ru/finansovaya-strategiya-predpriyatiya-shpargalka-dlya-nefinansovogo-menedzhera/). 21.11.2017. <https://blog.iteam.ru/finansovaya-strategiya-predpriyatiya-shpargalka-dlya-nefinansovogo-menedzhera/>
- [7] Ширяева, Н.В. Инвестиционные стратегии: учебное пособие для студентов специальности 08010565 «Финансы и кредит» и направления 080100.62 «Экономика»/ Н. В. Ширяева, А. В. Пострелова. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – 138 с.
- [8] Kazakhstan Economy, Politics and GDP Growth Summary - The Economist Intelligence Unit. Резюме по экономике, политике и росту ВВП Казахстана - The Economist Intelligence Unit // <http://country.eiu.com/kazakhstan> (Дата обращения: 20.12.2021)
- [9] Christiana Maria Mauro. Clarifying ‘Due Account’ Expectations: The Swedish Copper Canister Case // Aarhus Convention Compliance Committee Task Force on Public Participation in Decision-making, Geneva, 1 March, 2021 // https://unece.org/sites/default/files/2021-03/Agenda%20item%205_Christiana_Mauro_Eco%20Forum_FINAL.pdf
- [10] Lawrence Gitman and Chad J. Zutter (2019). Principles of Managerial Finance, 14th edition, Addison-Wesley Publishing, [ISBN 978-0133507690](https://www.addison-wesley.com/9780133507690).
- [11] Financial literacy education in schools | ontario.ca // <https://www.ontario.ca/page/financial-literacy-education-schools>, 2022.
- [12] Eugene F. Brigham and Michael C. Ehrhardt (2008). Financial Management: Theory & Practice (Kindle) / Thomson Higher Education 5191 Natorp Boulevard Mason, OH 45040 USA

ПРЕИМУЩЕСТВА ГИБКИХ МЕТОДОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ ПРИ РАЗРАБОТКЕ СОФТА

Арман А.¹

¹ Almaty Management University, г. Алматы

Email: botabieberbb@gmail.com

Аннотация. В статье приведен литературный обзор источников на темы методологий управления проектами и ведения разработки ИТ продуктов. Отражено сравнение анализируемой литературы, это позволило определить пробелы в науке, проблематику ИТ проектов и конечную цель исследования.

Автором проведен анализ гибких и традиционных методологий на основе вторичной информации, по итогам которого были выявлены преимущества и недостатки каждого из методов, а также приведены рекомендации по применению. Оценка выполнена относительно следующих факторов: уровень рисков, коммуникации и сотрудничество, приспособляемость к изменениям, контроль, скорость исполнения, документация и тестирование продукта.

В ходе исследования был применен метод сравнительного анализа, который позволил корректно рассмотреть Agile и традиционные методологии в рамках показателей успеха ИТ проекта, более того, помогло ответить на следующие исследовательские вопросы: какие преимущественные факторы имеет гибкая методология; в проектах какого объема следует применять традиционный метод; в каких проектах не следует применять Agile методологию.

По результатам анализа определены преимущества гибких методологий по части тестирования продукта на каждом этапе проекта, более быстрой скорости выполнения, прозрачным коммуникациям и высокой приспособляемости к изменениям. При этом к значительным недостаткам традиционных методологий относятся высокий уровень риска за счет единого этапа тестирования по окончанию проекта и низкой адаптивности к возможным корректировкам в проекте.

Ключевые слова: ИТ проект, Agile метод, традиционные методологии, проектный менеджмент, сравнительный анализ

Abstract. The article provides a literature review of sources on the topics of project management methodologies and IT product development. The comparison of the analyzed literature is reflected, it allowed to determine the gaps in the science, the problems of IT projects and the ultimate goal of the study.

The author conducted an analysis of flexible and traditional methodologies on the basis of secondary information, the results of which were identified the advantages and disadvantages of each method, as well as recommendations for use. The evaluation was performed in relation to the following factors: risk level, communication and collaboration, adaptability to change, control, speed of execution, documentation, and product testing.

The method of comparative analysis has been applied during the research that has allowed to consider correctly the Agile and traditional methodologies within the framework of IT project success factors, moreover, it has helped to answer the following research questions: what the

advantages of Agile methodology are; in what projects the traditional method should be applied; in what projects the Agile methodology should not be applied.

The results of the analysis identified the advantages of Agile methodologies in terms of product testing at every stage of the project, faster execution speed, transparent communication, and high adaptability to changes. At the same time, significant disadvantages of traditional methodologies include high risk due to a single stage of testing at the end of the project and low adaptability to possible adjustments in the project.

Key words: IT project, Agile method, traditional methodologies, project management, benchmarking

Аннотация. Мақалада жобаларды басқару әдістемелері және АТ өнімдерін әзірлеуді жүргізу тақырыптары бойынша дереккөздерге әдеби шолу берілген. Талданған әдебиеттерді салыстыру көрініс тапты, бұл ғылымдағы олқылықтарды, АТ жобаларының мәселелерін және зерттеудің түпкі мақсатын анықтауға мүмкіндік берді.

Автор қайталама ақпарат негізінде икемді және дәстүрлі әдістемелерге талдау жүргізді, оның қорытындысы бойынша әдістердің әрқайсысының артықшылықтары мен кемшіліктері анықталды, сондай-ақ қолдану бойынша ұсыныстар берілді. Бағалау келесі факторларға қатысты орындалады: тәуекел деңгейі, байланыс және ынтымақтастық, өзгерістерге бейімделу, бақылау, орындау жылдамдығы, құжаттама және өнімді сынау.

Зерттеу барысында салыстырмалы талдау әдісі қолданылды, ол АТ жобасының сәттілік көрсеткіштері шеңберінде Agile және дәстүрлі әдіснамаларды дұрыс қарастыруға мүмкіндік берді, сонымен қатар келесі зерттеу сұрақтарына жауап беруге көмектесті: икемді әдіснаманың қандай басым факторлары бар; дәстүрлі әдісті қандай көлемдегі жобаларда қолдану керек; Agile әдіснамасын қандай жобаларда қолдануға болмайды.

Талдау нәтижелері бойынша жобаның әр кезеңінде өнімді тестілеудің икемді әдістемелерінің артықшылықтары, орындалу жылдамдығы, ашық коммуникациялар және өзгерістерге жоғары бейімделу анықталды. Бұл ретте дәстүрлі әдістемелердің елеулі кемшіліктеріне жобаның аяқталуы бойынша тестілеудің бірыңғай кезеңі есебінен жоғары тәуекел деңгейі және жобадағы ықтимал түзетулерге төмен бейімделу жатады.

Түйін сөздер: АТ жобасы, Agile әдісі, дәстүрлі әдістемелер, жобалық менеджмент, салыстырмалы талдау.

Введение

ИТ проекты - рычаг развития всевозможных процессов в нашем мире. На текущий момент самой быстроразвивающейся сферой является информационные технологии. Это говорит о необходимости выделять наибольшее количество ресурсов на совершенствование данной сферы, в том числе проектного управления.

Все больше компаний применяют проектное управление в ИТ на практике, но далеко не каждый из них имеет успешный результат. По статистике The Standish Group [1], только 16,1% ИТ проектов успешные, оставшиеся 83,9% терпят неудачу. При этом проектный менеджмент включает в себя ряд методологий, таких как Agile, Waterfall, Scrum, Kanban, гибридный метод и много других разновидностей. Но в этом обилии

подходов к управлению, успешность ИТ проектов минимальна. Почему же так происходит?

Согласно исследованию The Standish Group, всему виной являются следующие факторы: нечеткие требования, отсутствие юзера на этапе тестирования, отсутствие планирования и изменения в требованиях. Исходя из результатов исследования, можно выявить одну из проблем в управлении ИТ проектом, а именно, проектные менеджеры компаний подбирают неподходящие к проекту методики управления, в результате чего проекты терпят неудачу. Причиной этому является недостаток информации по подбору и преимуществам каждой методологии, также отсутствие четких сравнительных анализов. Таким образом, целью данного исследования является раскрыть преимущества гибких методологий при разработке программного обеспечения и провести сравнительный анализ, по итогам которого будут выявлены и описаны недостатки традиционных методик.

Теоретическая значимость состоит в сравнении всех существующих методологий, и выявление преимуществ гибких подходов.

Практическая значимость заключается в помощи проектным менеджерам при выборе методологий управления ИТ проектом.

Литературный обзор

Спрос на диджитализированные продукты и услуги с каждым днем все больше растет, в связи с этим индустрия ИТ приобретает большой масштаб и необходимость в контроле за процессами исполнения.

В своей статье Uddin K.S. пишет о важности применения методологий в управлении проектом, поскольку качество продукта напрямую зависит от выстроенного процесса и задач, которые определяются методологией. При отсутствии методологии в управлении проектом зарождается неопределенность и риски, которые являются одними из наиболее распространенных причин неудачи проекта [2].

Для управления ИТ-проектами применяются абсолютно разные методологии управления, которые варьируются в зависимости от размера команды до срочности выполнения. Подробно о критериях выбора методологии управления ИТ-проектами описывается в статьях Торосян Е. и Тюлькиной А. [3], и Сумароковой Д. [4]. Статья отличительна тем, что помимо теоретической базы методологий, авторы предоставляют примеры применения методологий и рисунки к ним, что позволяет углубиться в тему не только специалистам в области управления проектами, но и заинтересованным читателям. В статье подробно описаны такие методологии управления проектами, как Agile, WaterFall, гибридный метод, Scrum и Kanban. При этом важно отметить, что авторы корректно описывают каждый из методов и не навязывают читателю какую-то конкретную методологию управления ИТ-проектами [3]. Сумарокова Д. описала практическое применение методологий управления ИТ-проектами и акцентировала внимание на культурные особенности и корпоративные принципы компаний при выборе методологии управления проектом [4].

Относительно особенностей и проблем в управлении проектами в ИТ сфере пишут в своих статьях Бурнышева М.Е. [5] и Борчин А.С. [6]. Бурнышева М.Е. утверждает, что специфичность ИТ-проектов заключается в сложности взаимодействия и коммуникации

исполнителя и заказчика, колоссальный бюджет, а также трудоемкость ИТ-проектов и высокие риски невыполнения их в срок. Помимо этого, как и в статье выше, здесь говорится о варьировании подхода к управлению в зависимости от глобальности проекта, до деятельности компании в ИТ сфере, которая отличается многообразием. При прочтении данной статьи можно столкнуться с несоответствием темы научной статьи и содержания. Тема предполагает описание особенностей управления, коммуникации, принятия решений в управлении проектами в ИТ компаниях, статья же больше направлена на виды ИТ-проектов, возможных проблемах, связанных с ними [5].

Наиболее подробно данный вопрос можно изучить в статье Борчина А.С., где автор ссылается на международный опыт и статистику управления ИТ-проектами. В этом случае читатель может увидеть отличия ИТ-проектов от проектов, не связанных с информационными системами. Как например результатом данных проектов является неосязаемый продукт, на который необходимо максимально детально определять требования, сроки и бюджет для более успешной реализации.

Борчин А.С., подтверждая выводы предыдущей статьи, пишет о возможных проблемах в управлении ИТ-проектами, в которых также упоминает сложности в коммуникациях, но при этом описывает это более подробно. Здесь можно обнаружить углубление до языковых и территориальных барьеров, которые связаны с распространением удаленной работы и аутсорса в данной сфере [6].

Углубленно вопрос коммуникаций в проектах раскрыт в статьях Sandsto R. и Reme-Ness C. [7], Алин Г.Т. и Рахимжановой Н.К. [8], Омаровой А.Ш и Махбаевой Э.Н. [9].

Авторы статей отражают первостепенную важность навыка выстраивания коммуникаций в команде проекта. Эффективные коммуникации в проекте способны оптимизировать важнейшие элементы: время, стоимость, объем и качество. Помимо вертикальных коммуникаций, необходимо выстраивать также горизонтальные связи, которые позволят улучшить координации рабочих усилий [8, 9].

Одним из положительных эффектов гибкой методологии является налаживание внешних и внутренних коммуникаций. Объединение команды, совещания, спринты, парное программирование и пр. оказывают положительное влияние на прямое общение. Еще один положительный эффект от совместной работы команды — это способность уменьшить внешние помехи. Встречи в формате стенд-ап позволяют наладить прямое общение как вовремя, так и после встреч [7].

Различия гибких и традиционных методологий описывают авторы Карабасова И.Б. [10], Туркебаева К.Т. [11] и Vallon R. [12].

Традиционные методологии управления проектами менее гибкие относительно процесса работы, в рамках которого невозможно перейти на следующий этап, не закончив предыдущий. Но при этом подходы данной методологии можно адаптировать под любую деятельность, т.к. стандартизированные принципы, процедуры и методы могут применяться к каждому проекту. [11] В свою очередь гибкие методологии позволяют беспрепятственно возвращаться к предыдущим этапам, вносить корректировки и тестировать каждую деталь вне зависимости от фазы проекта. Что, несомненно, удобно в крупных проектах по разработке программного обеспечения. По итогам исследования автора традиционные методы разумно применять в простых однообразных проектах, в которых уже зафиксирован стандартный ряд действий. В сложных проектах

рекомендуется применять гибкие и гибридные методологии, которые позволят оперативно реагировать на возникающие ошибки [10, 12]. При этом возвращаясь к предыдущим статьям, с учетом специфики ИТ-проектов, применение гибких методологий к каждому проекту считается наиболее приемлемым вариантом. Объясняется это тем, что в индустрии информационных технологий на каждом этапе возникают непредвиденные ошибки, из-за чего необходима возможность возвращаться на предыдущие этапы проекта. Также, традиционные методологии выделяют единую фазу для тестирования, гибкие же в свою очередь предоставляют возможность тестировать после каждого этапа разработки. Таким образом данные статьи подтверждают, что наиболее рационально применять гибкие методологии управления ИТ-проектами [3,6].

О преимуществе гибких методологий повествуют Sawalha S. и Modranský R., где авторы, подтверждая слова друг друга, выделяют в своих статьях следующие пункты: улучшение коммуникаций, гибкость дизайна управления проектом, быстрый результат, способность адаптироваться к изменениям, снижение затрат [13,14]. Более того автор дополняет вывод предыдущей статьи, утверждая, что традиционные методы уместно применять в больших командах и при критически крупном бюджете в то время, как Agile методологии больше пригодны с небольшим количеством сотрудников [13].

Касательно применения методологий управления проектами на рынке Казахстана в условиях цифровой трансформации пишут Сембин А.Б. [15] и Кызайбаева М. М., Мейрамбек М. Р. [16]. Авторы в своих статьях акцентируют внимание на устарелости традиционных методов управления проектами, которые уже не соответствуют новым реалиям, и которые по сей день применяются в Казахстанских компаниях. Более того, принципы управления проектами слабо внедрены на рынке Казахстана, что свидетельствует о низком уровне зрелости управления проектами. [15, 16]

Изучив специфику, проблемы в управлении ИТ-проектами, и существующие методологии управления проектами из вышеописанных работ, были выявлены наиболее раскрытые темы: проблема внешних и внутренних коммуникаций в ИТ-проектах, плюсы и минусы традиционных и гибких методологий, предложенные варианты гибридных методологий управления проектами, также критерии выбора методологии для предстоящего проекта. При этом ни один автор, описывающий методологии управления проектами, не уделил должное внимание одному из трендовых направлений - разработка софта, а статьи, в которых описываются специфики и проблемы данной сферы, по итогам не предоставляют решение.

Методы

Сбор вторичных данных производился через анализ научных статей и статистических данных исследовательской компании The Standish Group. На данной основе проведен сравнительный анализ. Это позволило структурировать полученную информацию, и сделать детальный разбор каждого фактора, который влияет на успешность ИТ проектов. Показатель успешности проекта был определен как единство таких критериев как: уровень риска, коммуникации и сотрудничество, частота тестирования продукта, возможность приспособления к изменениям, степень контроля, скорость выполнения проекта и документация. Данные были оценены методом расчета

среднего балла по каждой методологии относительно ИТ проекта, что позволило ответить на следующие исследовательские вопросы:

1. Относительно каких факторов гибкие методологии имеют преимущество в ИТ проектах?
2. В проектах какого масштаба разумно применять традиционные методологии?
3. В каких проектах применение гибких методологий считается ошибкой?

Результаты

В ходе исследования проведен компаративный анализ, задачей которого является оценить факторы остро влияющие на успех ИТ проектов, и как следствие выявить преимущества гибких, либо традиционных методов. По результатам оценки определено в каких критериях Agile методологии превосходят традиционные, и предположительно в проектах какого масштаба следует применять оба метода.

Литературный обзор позволил выявить, что причинами неудачи проекта являются: отсутствие юзера на этапе тестирования и изменения в требованиях, также острые проблемы возникают по части коммуникаций. Благодаря разнообразию критериев оценки получилось подробно сопоставить две методики управления и определить наиболее подходящую для разработки программных обеспечений. Данные факторы соотнесены в сравнительном анализе, который отразил все преимущества и недостатки двух методологий. (Таблица 1)

Таблица 1. Сравнительный анализ гибких и традиционных методологий

Фактор	Гибкие	Традиционные
Уровень риска	Фактор риска, пониженный за счет частого тестирования продукта, что позволяет на ранних сроках устранить возможные баги без последствий на результат	Фактор риска высокий за счет отсутствия возможности вернуться на предыдущие этапы проекта для исправления ошибок. Необходимо начинать проект сначала, что значительно повлияет на сроки и стоимость
Коммуникации и сотрудничество	В гибких методологиях участники проекта должны на постоянной основе взаимодействовать друг с другом, что является профилактикой недопониманий. Также Agile методологии поощряют сотрудничество между командами, что увеличивает шансы на успешный результат	В традиционных методологиях не предусмотрены дополнительные затраты на налаживание коммуникаций между участниками проекта
Приспосабливаемость к изменениям	За счет гибкости Agile методологии позволяют вносить большое количество корректировок на любом этапе проекта без значительного увеличения сроков	При внесении корректировок в требования, проекту тяжело приспособиться к изменениям, и может масштабнo увеличить сроки проекта

Контроль	Контроль в методологии Agile осуществляется на уровне команды, это означает, что ответственность за успешность проекта несет не только руководитель, но и вся команда. Это увеличивает контроль и сознательность участников проекта	Контроль в традиционных методологиях высокий, благодаря четкой структуре и последовательности этапов. Это позволяет менеджеру достаточно просто руководить процессом
Скорость выполнения проекта	Более быстрая сдача проекта является результатом гибких коммуникаций, приспособляемости и пониженных рисков, из-за чего проект сдается в установленные сроки, и даже раньше	В случае обнаружения ошибок по окончании проекта он может растянуться в 2 раза
Документация	В гибких методологиях присуща прозрачность, которая позволяет каждому участнику проекта следить за ходом работы	Подробная документация присущая традиционным методологиям может содержать много чрезмерной информации, которая не влияет на ход процесса. Более того, работа над проектом не начнется, пока не будет предоставлен ряд документов
Тестирование продукта	За счет итеративных операций, которые задействованы на каждом этапе проекта, продукт тестируется в несколько раз чаще, чем в традиционных методах. Это позволяет выявить ошибки на ранних стадиях	В традиционных методологиях предусмотрено тестирование продукта по окончании проекта, что повышает шансы на нарушение дедлайнов и снижение качества в случае обнаружения ошибок
Примечание - составлено автором на основании источников [1,3,6]		

По итогам анализа обнаружены ключевые преимущества гибких методологий при разработке ИТ продукта, среди них: прозрачные коммуникации, быстрая приспособляемость, тестирование продукта на каждом этапе и как результат - пониженный показатель риска. Данные характеристики Agile методологий помогут закрыть проблемные участки ИТ проектов.

Помимо этого, выявлены следующие недостатки традиционных методик: высокий фактор риска, мизерная адаптивность к изменениям, низкая скорость исполнения и единая фаза тестирования.

Выводы и обсуждение

Исследование показало предпочтительное применение гибких методологий при ведении ИТ проекта, но как было отмечено ранее, данный фактор зависит не только от типа изготавливаемого продукта, но и от масштаба проекта, поэтому традиционные

методологии преимущественно подходят для проектов мелких масштабов. По результатам сравнительного анализа можно предположить, что применение традиционных методик пригодно исключительно в небольших проектах, где заранее зафиксированы все требования, которые в дальнейшем не будут поддаваться корректировке.

Необходимость постоянного тестирования в ИТ проектах самый важный фактор в разработке программного обеспечения, чем раньше будет выявлена ошибка, тем скорее она будет устранена и не понесет за собой дальнейших проблем. В этом плане гибкие методологии определенно превосходят традиционные.

С другой же стороны в уровне контроля необходимо отдать должное традиционным методам, ведь нет никакой гарантии, что кто-либо из участников проекта не подведет и не сорвет сроки. В традиционных методиках предусмотрены подобные случаи, где проектные менеджеры открыты к набору кадров во время работы проекта, т.к. последовательность этапов достаточно понятная, и простая в применении, что нельзя сказать про гибкие методологии. Agile же применимы в устоявшихся командах, где уже предопределен состав, а компетенции сотрудников проверены.

Дальнейшие исследования по данной теме позволят наиболее детально изучить статистику применения той или иной методологии в компаниях, что покажет популяризацию определенных типов методик, либо же их отсутствие, а также их ранжирование по сферам деятельности.

Основные рекомендации для продолжения исследований в данной тематике:

1. Проведение опроса среди проектных менеджеров о применимости методологии в той или иной сфере, где должны быть рассмотрены возможные проблемы и как они были решены;
2. Применение глубинных интервью с разработчиками программных обеспечений об удовлетворенности управления проектами в компании;
3. Сбор данных и формирование статистики о частом использовании определенной методологии управления проектами в компаниях Казахстана.

Список использованных источников

1. The Standish Group Reports 83.9% of IT Projects Fail – How to Save Yours, <https://www.opendoorerp.com/the-standish-group-report-83-9-of-it-projects-partially-or-completely-fail/> 25/11/2021.
2. Uddin K.S. A4-Layered Plan-Driven Model to Improve Software Development // International Journal of Advanced Computer Science and Applications. — 2022. — Vol. 13 No. 8. — С. 589-600.
3. Торосян Е. К. Критерии выбора методологии управления ИТ-проектами // Петербургский экономический журнал. — 2020. — №1. — С. 99–107
4. Управление ИТ-проектами: методологии, инструменты, специфика, <https://ecm-journal.ru/material/Upravlenie-IT-proektami-metodologii-instrumenty-specifika/> 12/05/2020.
5. Бурнышева М. Е. Особенности управления проектами в ИТ-компаниях // Научно-практические исследования. — 2020. — 6–7(29). — С. 17–19.

6. Борчин А.С. Проблемы проектного управления в современных IT-компаниях и направления совершенствование управления проектами. // Современные технологии управления. — 2022. — №1(97). — С. 20–23.
7. Sandsto R., Reme-Ness C. Agile Practices and Impacts on Project Success // Journal of Engineering, Project, and Production Management. — 2021. — 11(3). — С. 255-262.
8. Алин Г. Т., Рахимжанова Н. К. Управление проектами разработки программного обеспечения: управление рисками проекта // Международный журнал информационных и коммуникационных технологий. — 2022. — Том 2, выпуск 1. — С. 9–18
9. Омарова А. Ш., Махбаева Ә.Н. Проблемы и влияние коммуникаций в управлении проектами // Международный журнал информационных и коммуникационных технологий. — 2022. — Том 2, выпуск 1. — С. 138–145.
10. Карабасова И. Б. Традиционное и гибкое управление проектами. // Коллоквиум Almaty Management University. — 2021. — №7. — С. 61–66.
11. Туркебаева К. Т. Современное состояние и развитие проектного менеджмента в Республике Казахстан. // Вестник университета «Туран». — 2022. — №3(95). — С. 187–199.
12. Vallon R., Müller-Wernhart M. Combination of agile and lean in software development // Springer Publishing. — 2014. — №37. — С. 28–35.
- Sawalha S. Agile Software Development: Methodologies and Trends // iJIM. — 2020. — Vol. 14 No. 11 — С. 246-270.
13. Modranský R. Lean and Agile Project Management and the Challenges for its Implementation in SMEs in Czech Republic // Technium Social Sciences Journal Vol. 9 — 2020. — С. 413-440.
14. Сембин А.Б. Управление проектами в условиях цифровой трансформации Казахстана // Вестник университета «Туран». — 2021. — №3(91). — С. 229–234.
15. Кызайбаева М. М., Мейрамбек М. Р. Управление проектами как инструмент преодоления актуальных проблем современной экономики и бизнеса в Казахстане. // Международный журнал информационных и коммуникационных технологий. — 2021. — Спец. выпуск. — С. 359–365.

СРАВНЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ДВУХ ГЛАВНЫХ ГОРОДОВ КАЗАХСТАНА И КАКИЕ ФАКТОРЫ НА ЭТО ВЛИЯЮТ

Асылбекова А. А.¹, Бондаренко Д. А.²

^{1,2} Almaty Management University, г. Алматы

E-mail: aisana102000@gmail.com, dashartyuehe2003@gmail.com.

Аннотация. Бұл ғылыми мақалада қалалардың халыққа әсер ететін маңызды мәселелері қозғалады. Бұл жұмыс Қазақстанның үздік мегаполисін анықтауға мүмкіндік береді. Мақалада Алматы мен Астана қалаларындағы экологиялық, экономикалық проблемалар, сондай-ақ денсаулық сақтау, білім беру, қылмыс деңгейі туралы айтылады. Авторлар сенімді көздерден алынған қайталама деректерді талдайды, соның арқасында жағдайға ең көп әсер ететін факторлар анықталады. Оқырманға осы зерттеуді жақсырақ түсінуге мүмкіндік беретін графиктер ұсынылған. Мақаланың негізгі идеясы – авторлар таңдаған факторлардың қала халқына әсерін талдау және анықтау. Зерттеу нәтижелері бойынша Қазақстанның өмір сүруге қолайлы қаласы анықталып, талдау күтпеген тұжырымдарға әкелді. Сәйкестендірудің артықшылықтары мен кемшіліктері егжей-тегжейлі сипатталған. Мақала авторлары қалалардағы өмір сапасы туралы қорытынды жасады, сонымен қатар сан жағынан артта қалған қаланың жағдайының өзгеруіне қауіпсіз әсер ететін әдістерді ұсынды.

Негізгі сөздер: қала халқы, ластаушы заттардың шығарындылары, ең төменгі күнкөріс деңгейі, номиналды ақшалай кіріс, Алматы қаласы, Астана қаласы, корреляция, халық санына әсер ететін факторлар.

Аннотация. Данная научная статья затрагивает важные проблемы городов, которые влияют на численность населения. Данная работа позволит выявить лучший мегаполис Казахстана. В статье рассматриваются экологические, экономические проблемы, а также уровень здравоохранения, образования, преступности в городах Алматы и Астана. Авторы анализируют вторичные данные с проверенных источников, благодаря которым выявляются факторы, которые имеют наибольшее влияние на ситуацию. Представлены графики, которые позволят читателю глубже понять данное исследование. Основная мысль статьи заключается в анализе и выявлении влияния выбранных авторами факторов на численность городского населения. По итогам исследования был выявлен более благоприятный город Казахстана для проживания, а анализ привел к неожиданным заключениям. Выявленные плюсы и минус были подробно описаны. Авторами статьи был сделан вывод о качестве жизни в городах, а также предложены методы, которые могут благополучно повлиять на изменение в ситуации отстающего города по численности.

Ключевые слова: численность городского населения, выбросы загрязняющих веществ, прожиточный минимум, номинальные денежные доходы, город Алматы, город Астана, корреляция, факторы влияющие на численность населения.

Annotation. This scientific article touches upon the important problems of cities that affect the population. This work will identify the best metropolis of Kazakhstan. The article deals with environmental, economic problems, as well as the level of health care, education, crime in the cities of Almaty and Astana. The authors analyze secondary data from trusted sources, thanks to which the factors that have the greatest impact on the situation are identified. Graphs are presented that will allow the reader to better understand this study. The main idea of the article is to analyze and identify the influence of the factors chosen by the authors on the urban population. Based on the results of the study, a more favorable city of Kazakhstan for living was identified, and the analysis led to unexpected conclusions. Identification pros and cons have been detailed. The authors of the article made a conclusion about the quality of life in cities, and also proposed methods that can safely influence the change in the situation of a lagging city in terms of numbers.

Key words: urban population, pollutant emissions, subsistence minimum, nominal cash income, Almaty city, Astana city, correlation, factors affecting the population.

Введение

Целью данного исследования является анализ влияния факторов, на численность населения в городах Алматы и Астана. Понимание какие факторы влияют на численность населения особенно важно в условиях рыночной экономики, ведь население является основой формирования трудовых ресурсов, а значит, и экономического потенциала страны. Ведь эффективно развивающаяся экономика является одним из ключевых факторов успеха любого государства. [1].

Авторами были выбраны два города, Алматы и Астана, так как это две столицы, прежняя и нынешняя, два крупнейших города Казахстана. Для проведения исследования были выявлены факторы, которые ранее не рассматривались и не несут прямой связи с численностью населения. Авторами статьи были выдвинуты следующие гипотезы: в городе Алматы воздух более загрязнённый чем в Астане. Численность городского население быстрее растет в городе Алматы, чем в Астане. Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух и уровень преступности на 10 000 населения отрицательно влияют на численность населения. В результате исследования данные гипотезы будут опровергнуты или подтверждены. Так же результатами исследования станет выявление метрик, влияющих на численность городского населения наибольшим и наименьшим образом.

Литературный обзор

Прежде чем приступить к написанию статьи авторами были изучены основные понятия и проблемы прошлых исследований. Были рассмотрены работы зарубежных исследователей таких как: Т.А. Долбик-Воробей, О. Д. Воробьева и их работа «Статистика населения и демография»; Рзаев Мирза Ага - Рза оглы – «Рост населения и его влияние на экономическое положение стран». Из отечественных работ авторами были рассмотрены следующие работы: «Анализ положения в области народонаселения Республики Казахстан», написанное Министерством национальной экономики Республики Казахстан Комитетом по статистике и ЮНФПА Казахстана; Бондарцова Т. М., Гуменчук О.Н, «О тенденциях в численности и национальном составе населения

Республики Казахстан»: С. Н. Третьякова, С. Б. Калмаханов, М. К. Кошимбеков, Б. М. Жантуриев, А. И. Игисенова, У. А. Уразаева, М. Т. Байказакова, К. Н. Джуланова «Перспективы роста в Республике Казахстан до 2021 года». Исходя из данных научных исследований были выявлены и написаны основные понятия.

Население является основным фактором успешного развития любой страны. Термин «население» означает группу людей, живущих на данной территории, городе, регионе, стране. В социально-политической литературе, с социально-экономическими характеристиками данной группы людей, принято называть ее населением. Особенность населения заключается в том, что оно постоянно восстанавливается в процессе воспроизводства жизни и находится в состоянии саморазвития, которое является основным материальным компонентом человеческого общества, субъектом социальных связей [2].

Следующим очень важным термином который нельзя упускать, является город. Свою восхищенную характеристику городу дал Георгий Михайлович Лаппо: «Города... Города – это великое творение ума и рук человеческих. Им принадлежит решающая роль в территориальной организации общества. Они служат зеркалом своих стран и районов. Города-лидеры называют духовными мастерскими человечества и двигателями прогресса.». [3] С данным утверждением очень трудно не согласиться. Действительно, урбанизация занимает огромную роль в развитие страны, поэтому в исследовании рассматриваются факторы, влияющие на развитие городов.

Методы

Данное исследование взяло свое начало с выбора темы и анализа актуальности. Далее были выявлены различные гипотезы, которые способствовали углублению в тему и выявления взаимосвязей. Информация взята из доступных источников, использовался вторичный метод сбора информации, а также были собраны вторичные статистические данные. Были выделены индикаторы, которые в последующем с помощью корреляционного анализа показали зависимость между выбранным объектом и индикаторами. Была проведена описательная статистика, для получения данных для исследования. С помощью вариационного ряда были сделаны графики, которые использовались в ходе исследования. Всё исследование проводилось с помощью эконометрических методов исследования.

Результаты

Авторами были выбраны следующие факторы влияющие на численность населения городов: выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух в тоннах ,величина прожиточного минимума в среднем на душу населения в тенге, число больничных организаций ,уровень преступности на 10.000 населения ,средние цены арендной платы за благоустроенное жилье на конец периода ,в тенге за 1 кв.м, число организаций высшего образования единиц ,оценка среднедушевых номинальных денежных доходов населения в среднем на душу, тенге.

Зависимость численности городского населения от выбранных нами факторов можно наблюдать при установлении корреляционной связи между этими показателями. Оценка связи факторов и численности будет рассмотрена на основе данных государственной

статистики за 2016 г. и 2020г. Первым будет рассмотрен город Алматы.

Таблица 1. Результаты корреляционного анализ по выбранным индикаторам и численностью населения г. Алматы.

Факторы (индикаторы)	Численность населения г. Алматы
О выбросах загрязняющих веществ в атмосферный воздух тыс. тон.	0,887922
Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения в тенге	0,995796
Число больничных организаций	0,916863
Уровень преступности на 10 000 населения	-0,94136
Средние цены арендной платы за благоустроенное жилье на конец периода, в тенге за 1 кв. метр	0,444104
Число организаций высшего образования единиц	0,851465
Оценка среднедушевых номинальных денежных доходов населения в среднем на душу, тенге	0,993274

Примечание: составлено автором, на основе данных Бюро национальной статистики агентство по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан

Факторы, положительно коррелирующие с численностью населения города в нашем исследовании, выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух тыс.тон ($R = 0,887922$), величина прожиточного минимума в среднем на душу населения в тенге, ($R = 0,995796$), число больничных организаций ($R = 0,916863$), средние цены арендной платы за благоустроенное жилье на конец периода в тенге за 1 кв.м ($R = 0,444104$), число организаций высшего образования единиц ($R = 0,851465$), оценка среднедушевых номинальных денежных доходов населения в среднем на душу, тенге. ($R = 0,993274$)

Между этими факторами и численностью города фиксируется сильная ($R > 0,5$) пропорциональная связь, кроме одного фактора эта средние цены арендной платы за благоустроенное жилье на конец периода, в тенге за 1 кв.м., ($R < 0,5$) этот фактор влияет умеренно.

Из числа анализируемых факторов существенное негативное влияние на численность городского населения оказывает уровень преступности на 10 000 населения. Между этим факторам и численностью городского населения фиксируется сильная ($R = -0,94136$), ($R > 0,5$), обратно пропорциональная связь. Следующим был рассмотрен город Астана.

Таблица 2. Результаты корреляционного анализ по выбранным индикаторам и численностью населения г. Астана.

Факторы (индикаторы)	Численность населения г. Астана
О выбросах загрязняющих веществ в атмосферный воздух тыс. тон.	0,261759

Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения в тенге	0,979733
Число больничных организаций	0,928002
Уровень преступности на 10 000 населения	-0,99769
Средние цены арендной платы за благоустроенное жилье на конец периода, в тенге за 1 кв. метр	0,996912
Число организаций высшего образования единиц	0,660726
Оценка среднедушевых номинальных денежных доходов населения в среднем на душу, тенге	0,967743

Примечание: составлено автором, на основе данных Бюро национальной статистики агентство по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан

Факторы, положительно коррелирующие с численностью населения города Астана отличаются от города Алматы, например выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух тыс. тон, ($R = 0,261759$), ($R < 0,5$) этот фактор влияет очень слабо, когда как на г. Алматы этот же фактор имеет сильное влияние.

Другие факторы :величина прожиточного минимума в среднем на душу населения в тенге, ($R = 0,979733$),число больничных организаций ($R = 0,928002$),средние цены арендной платы за благоустроенное жилье на конец периода ,в тенге за 1 кв. м ($R = 0,996912$),число организаций высшего образования единиц ($R = 0,660726$),оценка среднедушевых номинальных денежных доходов населения в среднем на душу, тенге. ($R = 0,967743$) .Между этими факторами и численностью города фиксируется сильная ($R > 0,5$) пропорциональная связь. Так же, как и на город Алматы, негативное влияние на численность населения города Астана оказывает уровень преступности на 10 000 населения. Между этим факторам и численностью городского населения фиксируется сильная ($R = -0,99769$), ($R > 0,5$) обратно пропорциональная связь. Первая гипотеза: в городе Алматы воздух более загрязнённый чем в Астане.

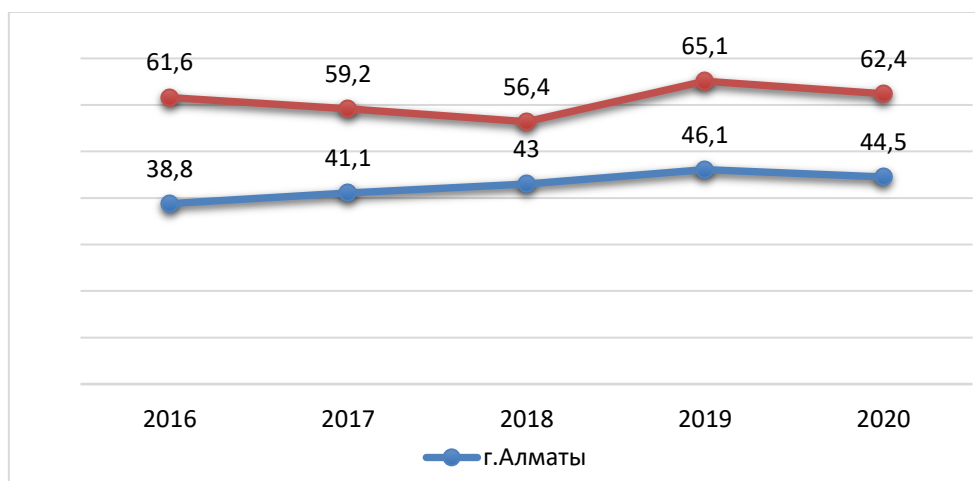


Рисунок 1. Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух (тыс. тонн)

Примечание: составлено автором, на основе данных Бюро национальной статистики агентство по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан

Данный график показывает, как менялась ситуация в г. Алматы и г. Астане за пять

лет с выбросами загрязняющих веществ в атмосферный воздух. Гипотеза о том, что воздух в г. Алматы самый грязный разрушена. Авторами были вычислены средние показатели по г. Астана, который составил 60,94, а в г. Алматы 42,7. Мы можем сделать вывод, что ситуация в городе Астана значительно хуже несмотря на то, что по численности населения Алматы уходит вперед. Вторая гипотеза: численность городского население быстрее растет в городе Алматы, чем в Астане.

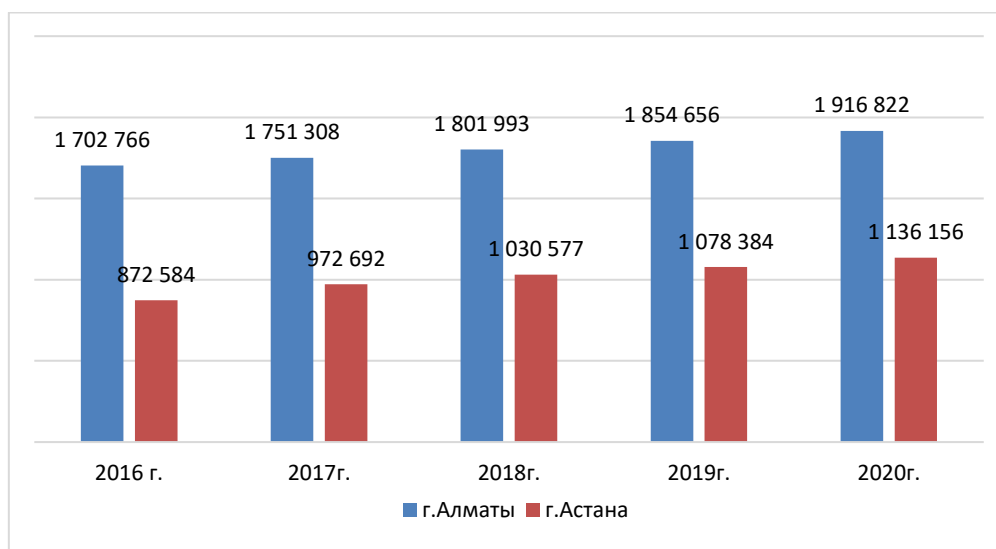


Рисунок 2. Сравнение численности городского населения городов Алматы и Астана. Примечание: составлено автором, на основе данных Бюро национальной статистики агентство по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан

Данная гипотеза так же была опровергнута. Хотя численность населения выше в городе Алматы, чем в Астане, из графика видно, что за данный период времени в г. Алматы численность возросла на 12,6%, а в г. Астана на 30%. Следовательно, хотя численность городского населения выше в городе Алматы, но темп роста населения выше в городе Астана. Цель данной статьи именно заключается в этом, определить, что влияет на повышение численности населения.

Последняя гипотеза: выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух и уровень преступности на 10 000 населения отрицательно влияют на численность населения, была частично опровергнута, частично подтверждена. Так как действительно уровень преступности на 10000 населения отрицательно влияет на численность населения из-за прямого воздействия на человеческие жизни. Вторая же часть гипотезы была опровергнута, поскольку выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух положительно влияют на численность обоих городов. По предположениям авторов это возможно из-за взаимосвязи автотранспорта с численностью. Ведь основной проблемой загрязнения атмосферы г. Алматы является постоянный рост выбросов автотранспортом, в связи с ростом численности грузовых и легковых автомобилей. А рост численности автотранспорта растет из-за роста численности населения.

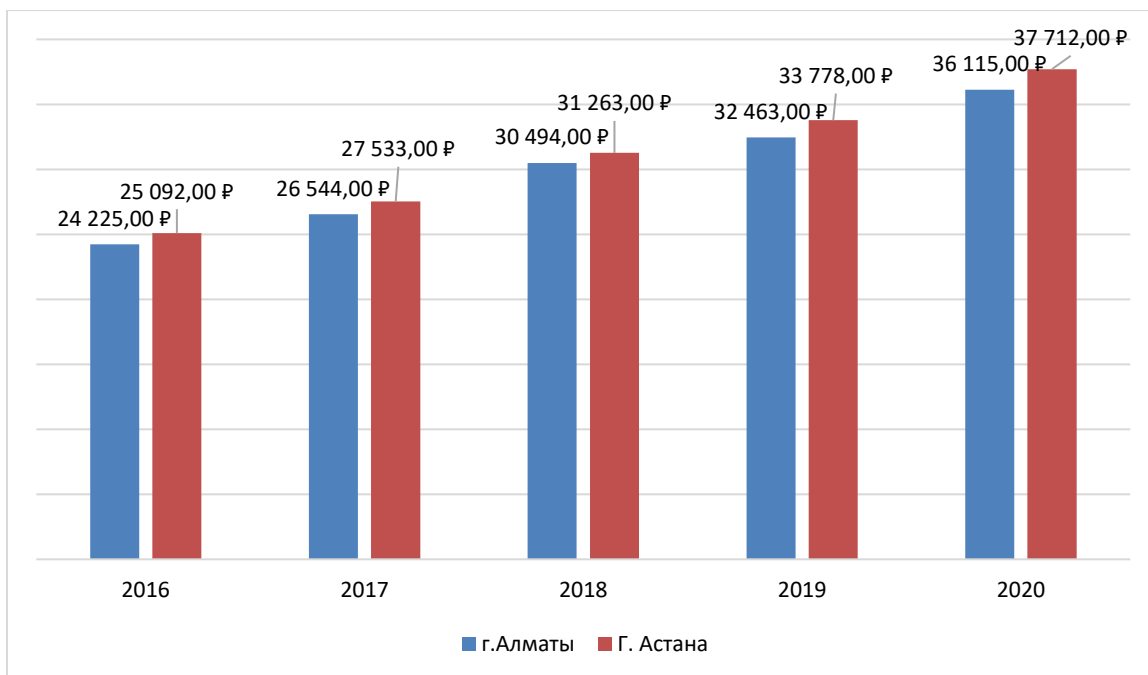


Рисунок 3. Сравнение прожиточного минимума в двух городах.

Примечание: составлено автором, на основе данных Бюро национальной статистики агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан

Прожиточный минимум в г. Алматы увеличился на 49%, а в г. Астана на 50%.

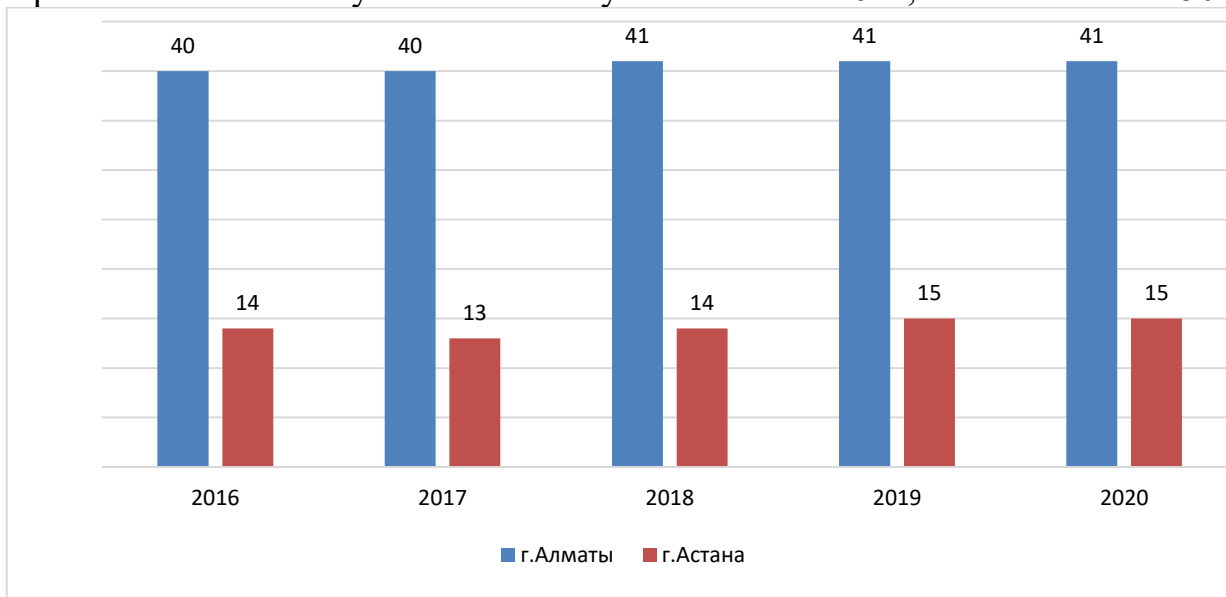


Рисунок 4. Сравнение количества высших учебных заведений в г. Алматы и г. Астана.

Примечание: составлено автором, на основе данных Бюро национальной статистики агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан

Выводы и обсуждение

Данное исследование привело авторов к следующим выводам. На численность населения как ранее и предполагалось влияет большое количество фактов, что подтвердил корреляционный анализ. Авторы определили, что город Астана развивается лучше, что численность увеличивается быстрее, а значит этот город является лучшим для жизни в Казахстане. Несмотря на то, что фактически по численности Алматы ведет, темп

прироста численности больше в г. Астана. Также выявлено, что прожиточный минимум в г. Астана за последние пять лет увеличился на 50%, а в городе Алматы на 49%, что показывает нам о том, что ситуация находится на одном уровне. В г. Алматы преступность снизилась на 63%, а в г. Астана на 74%, что говорит нам о том, что в г. Астана с преступностью борются наиболее успешно, хоть и Алматы не сильно отстает. Авторы выявили проблемный недостаток у города Астана, а именно катастрофическая нехватка высших учебных заведений, что приводит к маятниковой миграции, авторы пришли к выводу, что увеличение высших учебных заведений положительно повлияет на развития города.

Список использованных источников

1. Борисов Е. Ф. Основы экономики// учебное пособие– М.: Юрайт – 2016. – 316 с.
2. Рзаев М.А.-Р., Рост населения и его влияние на экономическое положение стран. //file:///C:/Users/%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B1%D0%B5%D0%BA/Downloads/rost-naseleniya-i-ego-vliyanie-na-ekonomicheskoe-polozhenie-stran.pdf
3. Лаппо Г. М..География городов. //Гуманит. изд. центр ВЛАДОС-1997-.3-7 с.
4. Статистические данные- Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан// <https://www.stat.gov.kz/>
5. Министерство национальной экономики Республики Казахстан Комитет по статистике и ЮНФПА 2020// <https://kazakhstan.unfpa.org/ru/publications/%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7-%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F-%D0%B2-%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8-%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F-%D0%B2-%D1%80%D0%B5%D1%81%D0%BF%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%B5-k%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%85%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD>
6. Бондарцова Т.М. , Гуменчук О.Н, О тенденциях в численности и национальном составе населения республики Казахстан.// Журнал Современные проблемы науки и образования.-2013.// <https://science-education.ru/ru/article/view?id=8301>
7. Б. Ж. Абжаппарова, К.Г. Аканов, С. А. Багдатова, К. М. Ильясова, Г. С. Шамшиева. Проблемы всеобщей истории и международных отношений// Вестник Томского государственного университета. История. - 2019.- № 62–90–100 с.
8. Таунсенд, Э. Умные города: большие данные, гражданские хакеры и поиски новой утопии// Издательство Института Гайдара. -2019.-265с.
- 9.Харченко М. А. Корреляционный анализ// Учебное пособие для вузов. – Воронеж: ВГУ- 2008.– 10–35 с.
10. Л. Н. Овчарова, М. А. Морозова, А. В. Сидоренко, О. В. Синявская, А. А. Червякова. Концепция Политики Активного Долголетия//Научно-методологический доклад НИУ ВШЭ. -2020.-28с. // <https://conf.hse.ru/mirror/pubs/share/360906541.pdf>
11. Активное, здоровое и достойное долголетие для Казахстана//Исследование

проведено при технической и финансовой поддержке Фонда ООН в области народонаселения, по заказу Министерства труда и социальной защиты Республики Казахстан, под эгидой Национальной комиссии по делам женщин и семейно-демографической политике при Президенте Республики Казахстан.-2020.-5с.//
https://kazakhstan.unfpa.org/sites/default/files/pub-pdf/kratkoe_izlozhenie_politik_aktivnogo_dolgoletiya_dlya_kazahstana_fianl_rus_3.pdf

12.Индекс Активного Долголетия (ИАД) в странах за пределами ЕС и на субнациональном уровне//Методические рекомендации. -2018.-12с.//

https://unece.org/sites/default/files/2021-07/AAI_Guidelines_final_RUS.pdf

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ РИСКА ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Ахмадова М. М.¹, студентка 4-го курса специальности «Финансы»
Научный руководитель: Сауранбай С. Б.², Ph.D., Acting Associate Professor
^{1,2} Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Аннотация. В статье рассматривается влияние факторов риска при определении стоимости бизнеса. Автором приводятся основные направления формирования эффективных информационных систем, которые обеспечивают обоснование принятия экономических решений в системе финансового управления предприятий, с учетом факторов риска и дальнейшей оценкой величины стоимости бизнеса.

Ключевые слова: факторы риска, финансовый риск, кумулятивный метод, стоимостный подход.

Annotation. The article examines the influence of risk factors in determining the value of a business. The author provides the main directions of the formation of effective information systems that provide justification for making economic decisions in the system of financial management of enterprises, considering risk factors and further assessing the value of the business value.

Key words: risk factors, financial risk, cumulative method, cost approach.

Введение

В условиях конкурентной и неопределенной экономической среды любая деятельность предприятия сопровождается рисками постоянно. Процессы глобализации, а также интеграции и развития современных информационных и телекоммуникационных технологий, вызванных стремительным ростом технического прогресса, приводят к интенсивным изменениям в мировой экономике. А те в свою очередь, к необходимости анализа, оценки и учета рисков, уровень и разновидность которых непрерывно растет с течением времени в связи с обширной многовариантностью экономических отношений, поскольку функционирование любого предприятия тесно сопряжено со множеством различных видов рисков.

На сегодняшний день большинство руководителей компаний и предпринимателей понимают необходимость анализа и учета рисков и осознают, что менеджменту предприятия предельно важно определить оптимальный подход к идентификации и оценке факторов риска для того, чтобы в последующем грамотно провести расчеты, необходимые для определения рыночной стоимости бизнеса.

Литературный обзор

Проблемы анализа, оценки и учета факторов риска в современных условиях рыночной инфраструктуры обретают форму самостоятельного теоретического и практического значения в качестве значимой составляющей управления на предприятии.

Как отмечают в своих трудах многие отечественные и зарубежные ученые, практики и исследователи, – И. А. Бланк, А. Дамодаран, Д. С. Львов, Дж. Р. Хитчнер, Д. Ван Хорн, У. Ф. Шарп и другие, – большая часть решений в сфере финансового управления в ходе ведения бизнеса принимается в условиях наличия тех или иных факторов риска [1, 2, 3, 4, 5, 6]. Однако изучена данная сфера недостаточно. Это обусловлено тем, что долгое время факторы риска рассматривались лишь в качестве практического объекта, в то время как теоретических исследований данного явления было недостаточно. С началом экономических реформ ситуация стала постепенно меняться, и исследователи стали уделять больше внимания таким понятиям, как возникновение рисков, их роль в управлении финансами компании и воздействие на определение стоимости предприятия. И все же, фундаментальных работ, всецело раскрывающих сущность и влияние факторов риска на величину рыночной стоимости бизнеса, в отечественной и зарубежной литературе пока нет.

Методы исследования

В процессе проведения научного исследования были использованы методы дедукции и анализа.

В качестве объекта анализа выступают методы и подходы к определению стоимости бизнеса с учетом факторов риска, предложенные многими учеными, исследователями и практиками, в частности И. А. Бланком, А. Дамодараном, Д. С. Львовым, Дж. Р. Хитчнером, У. Ф. Шарпом и другими.

Источник используемой информации: вторичный (учебные пособия, научные статьи и обзоры по теме исследования).

Полученные результаты

Многие исследователи, ученые и практики в ходе обоснования эффективности методов оценки стоимости бизнеса, едины во мнении, что расчет стоимости бизнеса, базирующийся на определении стоимости собственного капитала предприятия, должен опираться на альтернативную стоимость средств, или доходности, на которую, в случае продажи бизнеса с последующим инвестированием в одну из доступных альтернатив, могут претендовать собственники капитала.

В процессе определения стоимости бизнеса необходимо учитывать свойственный ему финансовый риск, понятие которого напрямую связано с изменчивостью доходности вложений в отношении к ее ожидаемому значению. Под финансовым риском понимают изменчивость доходности вложений по отношению к ее ожидаемой величине [1, с. 191].

При применении сравнительного подхода, когда оцениваемый бизнес и аналогичные ему объекты обладают относительно схожим уровнем финансового риска, в качестве стоимости собственного капитала объекта оценки можно принимать доходность собственного капитала объекта-аналога:

$$\begin{cases} FRL_b = FRL_a \\ Ve_b = Re_a \end{cases},$$

где FRL_b – уровень финансового риска бизнеса (объекта оценки);

FRL_a – уровень финансового риска объекта-аналога;

Ve_b – стоимость собственного капитала бизнеса (объекта оценки);

Re_a – стоимость собственного капитала объекта-аналога.

Для определения стоимости собственного капитала в рамках применения сравнительного подхода к оценке бизнеса в случае, если уровень финансового риска объекта оценки и объекта-аналога различны, необходимо произвести корректировку доходности на величину, отображающую разницу уровня финансового риска объектов:

$$\begin{cases} FRL_b > (<) FRL_a \\ Ve_b = Re_a + (-)RA' \end{cases}$$

где RA – дисконт, отображающий разницу уровня финансового риска объектов.

Изучению и обоснованию стоимости собственного капитала бизнеса посвящены труды множество ученых и практиков, к числу которых относятся И. А. Бланк, А. Дамодаран, Д. С. Львов, Дж. Р. Хитчнер, У. Ф. Шарп и многие другие [1, 2, 3, 4, 6]. Они рекомендуют применение различных подходов к оценке стоимости собственного капитала бизнеса. Рассмотрим подходы, применяемые на практике в ходе ведения оценочной деятельности чаще всего.

Одной из наиболее простых моделей определения стоимости бизнеса считается Модель дисконтирования дивиденда. Применение данной модели целесообразно в случае наличия возможности расчета потока будущих дивидендов. Таким образом, метод простой итерации из формулы позволяет определить стоимость собственного капитала бизнеса:

$$Re_0 = \sum_{t=1}^n \frac{D_t}{(1+Re_a)^t},$$

где Re_0 – величина собственного капитала объекта оценки на момент ее проведения ($t=0$);

t – период оценки;

n – количество периодов расчета;

D_t – величина дивидендов на единицу собственного капитала, выплата которых ожидается в конце периода (t).

Метод кумулятивного построения базируется на нахождении суммы безрисковой ставки и надбавки за риск вложений инвестиций в бизнес, подлежащий оценке.

Безрисковой считается ставка, выражающая доходность вложений, которые не связаны с риском, при чем доходность этих вложений известна заранее, а вероятность ее неполучения близка к минимуму. Однако современная экономическая ситуация практически исключает возможность наличия в стране бизнеса с нулевым риском. По этой причине в качестве безрисковой ставки принято использовать ставку доходности по государственным ценным бумагам с совпадающим по периоду оценки сроком погашения. При этом число факторов риска и необходимый размер поправок в большинстве случаев выявляется методом экспертных оценок.

Расчет, согласно данному методу, производится с применением следующей формулы:

$$Re_a = R_f + \sum_{i=1}^n IR_i,$$

где Re_a – безрисковая ставка доходности;

i – номер учитываемого фактора риска, который присущ объекту оценки.

n – количество учитываемых факторов риска;

IR_i – надбавка за риск, вызванная действием фактора (i).

Главное преимущество метода кумулятивного построения заключается в детальном

учете всех факторов риска, присущих инвестициям. Однако, важно отметить, что недостатками данного метода являются субъективность оценки различных видов риска для объекта оценки и размытость учета прочих рисков.

Ценовая модель рынка капитала (модель CAPM) позволяет определить стоимость простых акций открытых акционерных обществ, сделки с ценными бумагами которых проводятся на фондовой бирже продолжительный период времени. Для данной модели характерен ряд допущений: подразумевается, что инвесторы, совершающие вложения в ценные бумаги, достаточно осведомлены; операционные издержки этих инвесторов сведены к минимуму; ни один из инвесторов не имеет величины средств, необходимой для оказания влияния на рыночную стоимость акций [1, с. 202; 6, с. 429].

Так, формула расчета стоимости простых акций оцениваемой компании в исследуемом периоде (R_{csi}) имеет вид:

$$R_{csi} = R_f + (\overline{R_m} - R_f)\beta_i + S_1 + S_2 + C,$$

где $\overline{R_m}$ – ожидаемая доходность рыночного портфеля в исследуемом периоде;

β_i – бета-коэффициент простых акций компании в исследуемом периоде;

S_1 – дополнительная норма доходности за риск инвестирования в конкретную компанию, несистематические риски;

S_2 – дополнительная норма за риск инвестирование в компанию малого бизнеса;

C – дополнительная норма доходности, которая учитывает страновой риск.

Бета-коэффициент (β) отражает рискованность ценной бумаги, а то есть восприимчивость ее доходности к изменениям доходности фондового индекса. Чем больше величина бета-коэффициента, тем больше финансовый риск, связанный с вложением инвестиций в данный бизнес (ценную бумагу), а также требуемая инвесторами доходность. Для расчета бета-коэффициента используют следующую формулу [1, с. 130]:

$$\beta = \frac{K \cdot G_{cs}}{G_i},$$

Где K – корреляция между уровнем доходности простых акций компании и средним уровнем доходности фондового индекса в исследуемом периоде;

G_{cs} – среднеквадратическое отклонение доходности простых акций компании в исследуемом периоде;

G_i – среднеквадратическое отклонение доходности фондового индекса в исследуемом периоде.

Если для расчета бета-коэффициента недостаточно статистических данных, принято использовать среднеотраслевые значения или приближенный подход, базирующийся на выявлении факторов финансового риска и экспертной оценки уровня их проявления в заданном периоде, предложенной М. А. Лимитовским [7, с. 156].

Выводы и обсуждение

Существует множество методов и подходов к оценке с учетом факторов риска и их влияния на стоимость бизнеса, позволяющих рассчитать конкретные прогнозные показатели.

Менеджмент любой компании должен быть заинтересован в подборе наиболее подходящих способов выявления, оценки и учета факторов риска, сопутствующих ее

деятельности для того, чтобы в последствии произвести более точные расчеты по определению стоимости бизнеса. Компании, которые своевременно идентифицируют и анализируют риски, а также эффективно ими управляют, занимают более стабильные и устойчивые позиции на рынке. Кроме того, грамотная оценка факторов риска позволяет увеличить стоимость собственного капитала бизнеса.

Следовательно, можно сделать вывод о значимости применения методов определения стоимости бизнеса, определяющих необходимость формирования эффективных информационных систем, позволяющих финансовым менеджерам компаний принимать оптимальные управленческие решения, а также целесообразность принятия решений на основе стоимостного подхода.

Список использованных источников

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками. – Киев: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
3. Львов Д. С. и др. Оценка стоимости недвижимости. – М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. – 704 с.
4. Хитчнер Дж. Р. Премии и скидки при оценке стоимости бизнеса: (Финансовое оценивание. Области применения и модели) пер. с англ. / науч. ред. В. М. Рутгайзер. – М.: Омега-Л: Маросейка, 2008. – 172 с.
5. Ван Хорн Д., Вахович Дж. Основы Финансового менеджмента / пер. с англ. – 12-е изд. – М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2006, 1232 с.
6. Sharpe W. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk // Journal of Finance. – 1964. – № 19. – P. 425–442.
7. Лимитовский М. А. Инвестиции на развивающихся рынках. – М.: ИКК «ДеКа», 2002. – 641 с.

ИННОВАЦИОННО-ЦЕНТРИЧНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СИСТЕМА ОКР КАК ЗВЕНО ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ

Балтабаева Лютфи¹

Специальность: Менеджмент, магистрант 2 курс

¹Almaty Management University, г. Алматы

Email: lutfy_bal@mail.ru

Аннотация. В работе рассмотрены зарубежные примеры по внедрению ОКР (Objective Key Results / метод целей и ключевых результатов) в основные бизнес-процессы компаний, а также интеграция данного опыта в бизнес-процессы по инновационной деятельности основного объекта исследования. Более углублено изучено внедрение метода ОКР в маркетинговую стратегию по запуску инноваций компании X. С помощью экономического эффекта будут доказаны и обоснованы стратегические преимущества управления бюджетом, посредством самостоятельной разработки маркетинговой стратегии на основе ОКР, что положительно скажется на деятельности компании X.

Ключевые слова: ОКР (Objective Key Results), сложно достижимые цели, стратегическое управление, инновации, маркетинговая стратегия.

Abstract. The paper considers foreign examples of OKR (Objective Key Results) implementation in the main business processes of companies, as well as the integration of this experience in the business processes on innovation activities of the main object of research. The introduction of OKR method into the marketing strategy for the launch of innovation of company X is studied in more depth. By means of economic effect the strategic benefits of budget management will be proved and justified by independent development of marketing strategy based on OKR, which will have a positive impact on the activities of company X.

Keywords: OKR (Objective Key Results), challenging goals, strategic management, innovation, marketing strategy.

Аннотация. Жұмыста компаниялардың негізгі бизнес-процестеріне ОКР (Негізгі негізгі нәтижелер / мақсаттар мен негізгі нәтижелер әдісі) енгізудің шетелдік мысалдары, сондай-ақ осы тәжірибені негізгі объектінің инновациялық қызметі үшін бизнес-процестерге біріктіру қарастырылған. оқу. Компанияның X инновацияларын іске қосу үшін маркетингтік стратегияға ОКР әдісін енгізу тереңірек зерттелді. Экономикалық әсердің көмегімен маркетингтік стратегияны дербес әзірлеу арқылы бюджетті басқарудың стратегиялық артықшылықтары дәлелденеді және негізделеді. ОКР негізделген, бұл X компаниясының қызметіне оң әсер етеді.

Түйін сөздер: ОКР (Objective Key Results), қиын мақсаттарға жету, стратегиялық менеджмент, инновация, маркетинг стратегиясы.

Введение

Актуальность выбранной темы обуславливается тем, что стратегическое управление, в особенности интеграция управленческого метода OKR играют ключевую роль в развитии инновационной деятельности компании. Данный метод широко используется и применяется в мировых компаниях, как: Google, Microsoft, Amazon, Intel, Facebook, Amazon и т.д. [1]. В статье «Основные характеристики метода целей и ключевых результатов (OKR) и краткий обзор его практического применения» говорится, что OKR создан на базе старых методологий по увеличению вовлеченности рабочих кадров в организации, адаптированных и переориентированных под современную реальность [2].

Данный этап по внедрению OKR в бизнес-процессы по запуску новинок компании X и процесс оценивания сотрудников позволит приумножить сильные стороны предприятия и выйти на новый уровень развития, отвечающий за повышение результативности и эффективности жизнедеятельности компании, что также повлияет на вовлеченность и мотивацию сотрудников.

Литературный обзор

OKR (Objective and Key Results) - известный как, метод целей и ключевых результатов, играет главную роль в сфере стратегического управления и развития инновационной деятельности любой компании. OKR – это современный метод целеполагания, позволяющий определить индивидуальные цели для сотрудников и общие цели для компании. Основателем системы OKR считается сотрудник IBM Джон Дорр. Первой компанией, внедрившей OKR, был Google в 1999 году. Также данный метод целей и ключевых результатов широко используется и применяется в таких мировых компаниях, как: Microsoft, Intel, Facebook, Amazon и т.д. [1]. Автор книги «Измеряйте все самое важное» Джон Дорр утверждает, что OKR направлен на организацию работы компании с помощью определения правильно поставленных целей и мониторинга результатов их достижения.

В случае резкого технологического скачка или появления нового конкурента на рынке не все компании могут своевременно и правильно реагировать на изменения. Именно здесь OKR приходит на помощь в качестве инновационного решения по стратегическому управлению инновациями, что положительно сказывается на вовлеченности, мотивации сотрудников и позволяет сэкономить бюджет компании за счет постановки амбициозных целей для каждого сотрудника. Ключевым условием для эффективной работы между сотрудниками и руководителями является прозрачная коммуникация, так как медленная обратная связь снижает мотивацию и замедляет рабочие процессы. OKR позволяет сотрудникам создавать и делиться креативными идеями, а руководителям оперативно отвечать на запросы подчиненных [1].

Главные особенности OKR:

- 1) OKR подразумевает установку сложно достижимых целей. Считается, что такой подход обеспечит выполнение амбициозных целей в среднем на 60–70% [3]. Американский психолог Эдвин Локк, доказал, что амбициозные цели стимулируют результативность сотрудников намного больше, чем легкие, абстрактные и размытые цели, т. е. высокая отдача и успешный результат сотрудников

- достигается за счет установки труднодостижимых целей [4].
- 2) Определение не более пяти целей на планируемый период и четырех метрик для каждой поставленной цели [1].
 - 3) Политика прозрачности, используемая для разработки целей, должна выстраиваться между руководителем и сотрудником как сверху-вниз, так и снизу-вверх без ограничений [1].
 - 4) Цели организации и цели для каждого сотрудника должны быть согласованы на каждом уровне [8].
 - 5) Стимулирование сотрудников на выход из зоны своего комфорта и за рамки представлений возможного [11].

Ниже представлена таблица, состоящая из ряда организаций, которые смогли эффективно внедрить OKR в бизнес-процессы [1]:

Таблица 1. Примеры эффективного внедрения OKR.

Название компании	Сфера деятельности	Внедрение OKR
Google	Поисковая система, облачные вычисления, рекламные технологии.	<p>OKR позволили наладить коммуникацию между департаментами и кросс-функциональными группами, которые были созданы для специальных проектов.</p> <p>Процесс постановки целей: годовые OKR — это большие цели, которые могут меняться по мере развития в течение года. Квартальные OKR, никогда не меняются.</p> <p>Процесс оценивания: каждый сотрудник должен иметь от 4-5 OKR, которые устанавливаются на квартал. По окончании квартала, каждая цель оценивается от 0 до 1. Желаемая оценка для Google – это 0,6 - 0,7. В случае если сотрудник получает оценку выше, как единица, то значит была слишком простой. При условии получения низкой оценки, как 0,4 – это знак того, что сотрудник делает что-то неправильно [10].</p>
LinkedIn	Социальная онлайн платформа для рекрутинга людей.	<p>OKR позволил познакомить и приобщить каждого сотрудника к миссии компании. Сотрудников поощряют ставить амбициозные цели. Желаемое количество OKR в каждом квартале от 3 до 5. Генеральный директор устраивает трехчасовые встречи раз в неделю и раз в шесть недель проводится собрание на целый день. Такие собрания позволяют</p>

		следить за качеством исполнения целей и продуктивностью сотрудников.
Фонд Билла Гейтса	Благотворительность	В 2016 году данный фонд и британское правительство организовали совместную работу медицинской кампании стоимостью \$4,3 миллиарда по искоренению малярии. С помощью OKR они переформировали миссию и цель фонда. Их фокус с разработки вакцины переместился на разработку стратегии по комплексному искоренению малярии.
Zynga	Разработка онлайн игр	С помощью OKR данная компания определила амбициозную цель, стать №1 покер-игрой в списке игр на платформе IOS и обойти всех конкурентов. Ровно через шесть месяцев Zynga добилась своей цели. Такой блестящий результат был достигнут благодаря измеримой цели, а рейтинг на платформе IOS был ключевой метрикой, что помогло увеличить вовлеченность и мотивацию сотрудников [1].

Приведенные выше примеры доказали жизнеспособность метода целей и ключевых результатов в современном мире.

Однако OKR может также использоваться и во вред компаниям. Статья, опубликованная в журнале “Harvard Business School”, раскрывает проблему об искаженном восприятии целей и бесконтрольном целеполагании [5]. Неправильная постановка целей может вызвать ряд колоссальных проблем, которые способны уничтожить компанию. Такие факторы, как: отсутствие коммуникации, завышенные риски, неэтичное поведение, отсутствие дальновидности и мотивации являются основными причинами бесконтрольного целеполагания.

Методы

В данной работе применен общелогический подход, необходимый для более детального изучения и анализа маркетинговой стратегии, а также применение метода синтеза и абстрагирования позволят более подробно изучить процесс оценивания сотрудников в компании X. Формализация и аксиоматизация, помогут в подтверждении или опровержении гипотезы. Применения методов, как индукция и дедукция позволят систематизировать и проанализировать значительный объем информации. Моделирование OKR в системе УЧР позволит доказать ее эффективность и ее совместимость с KPI при постановке целей и задач для сотрудников.

Результаты

Данная статья рассматривает внедрение метода OKR в бизнес-процессы по запуску инноваций на примере компании X. Объект исследования специализируется на производстве молочной продукции на рынке Казахстана и занимает более 50% доли

рынка в сегменте Ultra-Fresh [6]. Инвестиции в новую продукцию и текущее производство играют ключевую роль в развитии компании X, что обеспечивает ее постоянный рост. В обязательном порядке каждая новинка и флагманские продукты обеспечиваются поддержкой с сопровождением ключевых бизнес-процессов. Следовательно, имплементация OKR в данные процессы, приведет увеличению качества выполнения работы, а также обеспечит синергию между департаментами, что положительно отразится на деятельности компании. Рисунок ниже более подробно иллюстрирует ключевые бизнес-процессы компании X, куда может быть имплементирован OKR.



Рисунок 2. OKR и основные бизнес-процессы компании X.

Ключевые бизнес-процессы, представленные выше, будут иметь одну общую цель, которая будет доступна каждому департаменту. В последствии чего, у каждого департамента будет возможность определять и регулировать ключевые результаты, которые необходимы для достижения общей цели компании.

Формулировка общей цели, будет следующая: «Увеличить занимаемую долю рынка в сегменте Ultra-Fresh до 70% к концу 2023 года».

Для более углубленного понимания системы OKR в действии, рассмотрим его внедрение в маркетинговую стратегию, являющуюся неотъемлемой частью процесса продаж компании X. Основные причины для внедрения маркетинговой поддержки — это рост конкурентоспособности, увеличение доли рынка, прибыли и притока новых клиентов. В большинстве случаев компания X пользуется услугами подрядчика для разработки креативных идей для продвижения нового продукта на рынке. Таблица ниже демонстрирует, что бюджет, выделенный на поддержку новой продукции для отдела маркетинга, ежегодно растет в среднем на 5%.

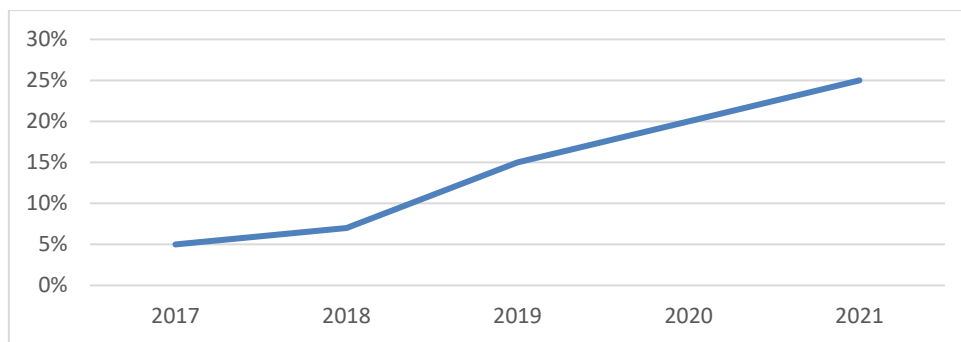


Рисунок 3. Динамика увеличения бюджета отдела маркетинга на поддержку новой продукции за последние 5 лет. [7]

Выводы и обсуждение

Предполагается, что авторская маркетинговая стратегия для нового йогуртового напитка на основе методологии OKR значительно сэкономит бюджет отдела маркетинга компании на запуск новики. Данный продукт рассматривается, как инновация в связи, с тем, что он позиционирует себя, как первый промышленный йогуртовый напиток на рынке Казахстана. Маркетинговая стратегия на основе OKR по продвижению будет выглядеть следующим образом:

Objective (цель)	Повысить узнаваемость и спрос йогуртового напитка к октябрю 2022.
KR1	Обеспечить органический рост подписчиков в социальной сети Instagram (100,000 +) с периода запуска маркетинговой кампании.
KR2	Освоить инструмент «Instagram shopping», включая генерацию онлайн покупок йогуртового напитка минимум на 15 тонн с периода начала запуска маркетинговой кампании.
KR3	Привлечь новую целевую аудиторию в лице женщин и мужчин в возрасте 23-45 лет, которые ведут активный образ жизни и следят за своим здоровьем в течении проведения маркетинговой кампании.

OKR для бренд менеджер ответственного за данный проект:

Objective (цель)	Разработать концепцию диджитальной поддержки для йогуртового напитка смузи.
KR1	Разработать креативную маркетинговую кампанию (за 2 месяца до запуска).
KR2	Продумать механику конкурса в социальных сетях и обеспечить прирост подписчиков (100,000 +) за 2 месяца до запуска.

OKR для младшего бренд менеджера, ответственного за данный проект:

Objective (цель)	Повысить спрос на йогуртовый напиток с помощью инструмента “Instagram shopping” для генерации органических покупок пользователей в сети на протяжении всего периода проведения маркетинговой кампании.
KR1	Освоить онлайн инструмент «Instagram shopping» для генерации онлайн продаж минимум на 15 тонн с периода запуска диджитальной активности (в течение одного месяца).
KR2	Разработать ряд идей для привлечения новой аудитории, которые будут покупать йогуртовый напиток онлайн и в магазинах категории А и ВС (за 2 месяца до запуска).

Ключевые результаты, представленные выше, будут оцениваться по шкале от 0 до 1, OKR для бренда и младшего бренд менеджера может корректироваться в течение подготовительного периода к запуску диджитал кампании. Все ключевые результаты измеримые и количественные. Для мониторинга эффективности сотрудников и вовлеченности в проект будут проводиться раз в неделю митинги по статусам поставленных целей. Основная коммуникация, на которой будет основана маркетинговая стратегия – это внедрение концепта здорового образа жизни и позиционирование йогуртового напитка, как полезного и питательного перекуса после/перед тренировкой, а также во время рабочего дня.

Ниже представлена диаграмма с распределением бюджета на онлайн раскрутку проектов по запуску новинок. В основном в бюджет закладывают: разработку механики, креативной идеи, её реализацию и т.д.

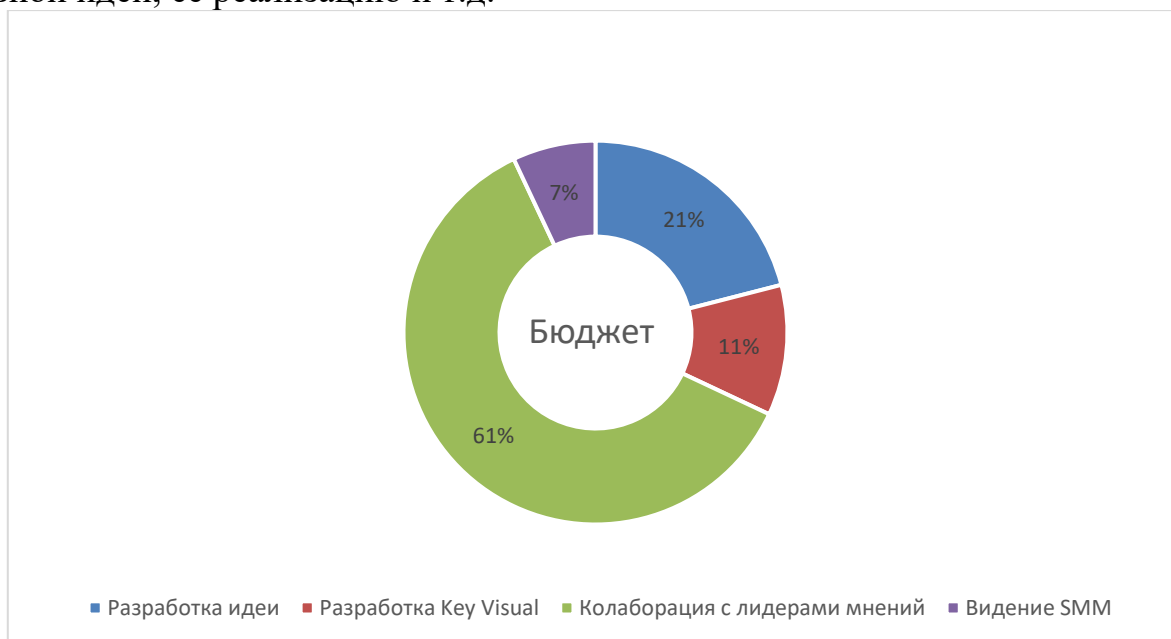


Рисунок 4. Распределение бюджета маркетинга, выделенного на диджитальные проекты. [9]

Предложенная в данной статье маркетинговая стратегия на основе метода OKR предполагает экономию бюджета по данному проекту за счет самостоятельной разработки идеи для маркетинговой кампании. Экономический эффект рассчитывался по формуле ниже:

$$Эк = B1 - B2, \text{ где}$$

Эк – экономический эффект

B1 – средняя сумма, выплачиваемая агентству за проделанную работу;

B2 - средняя сумма, выплачиваемая агентству за проделанную работу без учета разработки идеи для маркетинговой кампании.

Согласно подсчетов, положительный экономический эффект составит 15% экономии от бюджета маркетинга на данный проект за счет экономии операционных расходов на оплату услуг подрядной организации, осуществляющей маркетинговые услуги по продвижению продукта, при этом, кроме финансовой составляющей,

значительно сокращается время на разработку и согласование финальной концепции маркетинговой стратегии, что позволит быстрее вывести продукт на рынок и обеспечит ранний старт продаж.

При фокусировке на решении проблем текущей деятельности компании следует обращать внимание на существование также и внешних факторов, которые могут также повлиять на жизнедеятельность компании и которые важно учитывать при стратегическом управлении для оперативного реагирования при изменениях рыночных условий. Упомянутый в данной статье метод OKR позволяет улучшить процесс стратегического управления посредством четкого понимания целей, построения прозрачных коммуникаций и объединения усилий со стороны руководства и подчиненных. Такой современный подход целеполагания усиливает мотивацию, повышает эффективность сотрудников, качественную реализацию проектов и имеет общий положительный эффект.

Список использованных источников

- 1) Джон Дорр, Измеряйте самое важное
http://loveread.ec/read_book.php?id=78782&p=1
https://www.elibrary.ru/download/elibrary_36965759_46845071.pdf
- 2) Иштирякова Лейсан Хабировна, Рахматуллаева Камила Ахмедовна, ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МЕТОДА ЦЕЛЕЙ И КЛЮЧЕВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ (OKR) И КРАТКИЙ ОБЗОР ЕГО ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ,
https://www.elibrary.ru/download/elibrary_36965759_41743295.pdf
- 3) Иштирякова Л.Х., Рахматуллаева К. А. “Управление по целям: краткий обзор”. Научные труды, Казань, 2018 г. Стр 72-77
<https://cpei.tatarstan.ru/file/File/%D0%9D%D0%B0%D1%83%D1%87%D0%BD%D1%8B%D0%B5%20%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B4%D1%8B%20%D0%92%D1%8B%D0%BF%D1%83%D1%81%D0%BA%2015.pdf>
- 4) Locke, E. Toward a Theory of Task Motivation and Incentives. Organizational Behavior and Human Performance. 1968, May.
- 5) Ordóñez, L., Schweitzer, M., Galinsky, A., Bazerman, M. систематические побочные эффекты чрезмерного целеполагания. Academy of Management Perspectives. 2009, February 1. <https://www.hbs.edu/ris/Publication%20Files/09-083.pdf>
- 6) Lactalis-FoodMaster-Development History//Журнал «The Eurasian», 2021, №12 (41)
- 7) “Marketing budget”, excel file, 2015-2021
- 8) Why Senior Managers Can’t Name Their Firms’ Top Priorities. London Business School. 2015, December 7. <https://www.london.edu/news/two-thirds-of-senior-managers-cant-name-their-firms-top-priorities>
- 9) “Navigator”, excel file, 2015-2021
- 10) Steven Levy, In the Plex: How Google Thinks, Works, and Shapes Our Lives, 2011. https://www.mondotheque.be/wiki/images/2/2b/Levy_Steve_In_The_Plex.pdf
- 11) П.Ф. Друкер, «Практика менеджмента», стр 99, 2015.
<http://library.lgaki.info:404/2021/%D0%94%D1%80%D1%83%D0%BA%D0%B5%D1%80%D0%9F%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0.pdf>
- 12) “Media strategy”, ppt file, 2021

TikTok – ЖАҢА КОГНИТИВТІ ДАМУДЫҢ ЗЕРТТЕУ НЫСАНЫ

Бадрудинова А.¹, Солдатенко М.^{2*}, Едресова Л.³, Туракулов К.⁴

¹ ⁴"Құқықтану", ²"Урбанистика», ³ "Қоғаммен байланыс"

¹ ² ³ ⁴Алматы Менеджмент Университеті, Алматы, Қазақстан

Email: 26132@almu.edu.kz

Аңдатпа. Мақалада TikTok жаңа когнитивті дамудың зерттеу нысаны ретінде қарастырылады. Бұл мақалада Tik Tok-ты адамдар өзін-өзі көрсету, шығармашылық және қарым-қатынас үшін қолдануға болатындығы айқындалды. Зерттеу негізінде Tik Tok когнитивті дамудың объектісі ретінде адамдар жарқын және қызықты суреттер арқасында адамдар кез келген ақпаратты тезірек есте сақтайтыны көрсетілген және нақты сипатталған. Сондай-ақ, бұл платформада жеке шығармашылыққа, білім алуға мүмкіндіктері анықталды.

Түйін сөздер: ұғым, шығармашылық, когнитивті ойлауды дамыту, есте сақтау, зерттеу нысаны

Аннотация. В статье рассматривается TikTok как объект исследования нового когнитивного развития. В данной статье «TikTok» используется для самовыражения, творчества и общения. Указано и четко описано, что благодаря яркой и интересной картинке, люди запоминают намного быстрее любую информацию. Также в статье выделено, что в данной платформе присутствует отдельная вкладка творчество, образование, что помогает отфильтровать ленту рекомендаций от не важного материала.

Ключевые слова: понятие, творчество, развитие когнитивного мышления, запоминание, объект исследования.

Кіріспе

TikTok-тың жыл сайын жастар арасында ғана емес, ересектердің арасында да танымалдығы артып келеді, өйткені TikTok ойын-сауық алаңы ғана емес, сонымен қатар күнделікті өмір үшін өте пайдалы екендігін дәлелдеп келеді. Ең алдымен, TikTok адамдардың көңіл-күйін көтеретін қысқа бейнелер алаңы ретінде танымал. Бірақ қазір платформа пайдалы мазмұнға ие – аз әзірлеу, фитнеске арналған жаттығулар, ағылшын тілі сабақтары мен ғылыми эксперименттер үлкен қызығушылық тудыруда.

TikTok - бұл когнитивті платформа, себебі бұл платформада білім беру мазмұны бар, қысқа бейнелердің арқасында ақпарат тез сіңеді. Сондай-ақ, TikTok-та логикалық семантикалық жүктемелері бар көптеген бейнелер бар. Жаңа сөздерді тез үйренуге, есте сақтауға және сөздік қорыңызды толықтыруға мүмкіндік беретін әртүрлі тілдерде көптеген әндер бар.

TikTok қазіргі уақытта ең ықпалды және кеңінен қолданылатын әлеуметтік медиа платформалардың бірі. (Iqbal, 2020). Бүгінде TikTok 154 елде және 39 тілде қол жетімді. TikTok 2019 жылы жүктелген екінші ең танымал тегін қолданба болды, ал 2020 жылы оны пайдаланушылар саны көбейді; тек 2020 жылдың ақпанында TikTok 113 миллион рет

жүктелді және Instagram және Twitter-дегі белсенділік көрсеткіштерінен асып түсті. TikTok пайдаланушылардың кең аудиториясын қамтып, 18- 24 жас аралығындағы әйелдер арасында платформа ең танымал болады. Біз TikTok-ты Википедияға ұқсас бейне энциклопедия ретінде қабылдау керек деп санаймыз, мұнда кез келген адам мазмұнды жасауға үлес қоса алады, бірақ орталықтандырылған қызмет провайдері мен алгоритмі әлі де сайттағы ақпарат ағынын бақылайды. TikTok цифрлық құрылымы пайдаланушылардың мінез-құлқы, қызығушылығына әсер ететінін қарастырумен толықтырылады және желілік аудиторияны қалыптастырады.

Әдеби шолу.

Егер сіз іздеу жүйесіне когнитивті дамуды зерттеу объектісі ретінде TikTok-ты терсеңіз, онда сіз ештеңе таба алмайсыз. Бірақ когнитивті дамудың өзі сыртқы ақпаратты ойша қабылдау және өңдеу қабілетін білдіреді. Біз осы қолданбаны әзірлеушілердің бірнеше мақаласын таптық. Когнитивті ойлауды дамыту үшін әзірлеушілер не істейді? Пайдаланушыларды өз білімдерімен, дағдыларымен қысқа бейнелермен бөлісуге ынталандыру үшін TikTok #LearnTikTok хэштегін іске қосады, ол белгілі ресейлік сарапшылар мен ұйымдарды қолдауға дайын екенін білдіреді, олар әртүрлі салалардағы ақпараттық және пайдалы мазмұнды қысқа бейнелер форматында жасайды, сондай-ақ TikTok Live хабарлары арқылы шығарып отырады. TikTok-қа жүгінуші мамандар көбеюде, олар - білімімен бөлісетін және қоғамды жаңа дағдыларға үйренуге шабыттандыратын мұғалімдер мен сарапшылар. Мысалы, Ресейдің ең ірі университеттері, оның ішінде Мәскеу мемлекеттік университеті әр түрлі ғылыми салалардағы оқытушылардың дәрістерінен қызықты үзінділер жариялайды, оқытушылары мен ғалымдарының ұсыныстарын, студенттерге арналған білім беру лайфхактарын, сондай-ақ ғылым мен білімнің әртүрлі мәселелері бойынша басқа да оқиғаларды көре аласыз. 30 000-нан астам жазылушысы бар Ресейдің Ұлттық кітапханасы пайдаланушыларды жазушылармен, культтік шығармалармен және олардың құрылу тарихымен таныстырады.

Қайта танымалдығы артып келе жатқан шахмат ойынын ресейлік шахматшы, гроссмейстер, шахматтан он екінші әлем чемпионы Александра Костенюктен үйренуге болады.

Әзірлеушілердің өздері көрермендерге жаңа көзқарасын қалай келтіреді?- деген сұраққа TikTok-тың жетекші операциялық менеджері - Надежда Лапина төмендегідей жауап берді: «Біз платформадағы пайдалы мазмұнға ие бейнелерге қызығушылықтың артып келе жатқанын көріп отырмыз, мұндай бейнелер миллиондаған қаралымға ие болды. Әрине, TikTok білім беру платформасы емес, бірақ мұнда сіз көптеген жаңа, пайдалы және қызықты нәрселерді оңай, қысқа және жалықтырмайтын білім беру форматында біле аласыз. Біздің авторлар дәмді тағам мәзірлерімен бөліседі, тиімді жаттығулар көрсетеді және ағылшын тіліндегі сөздік қорыңызды жақсартуға көмектеседі немесе олар стринг теориясы мен ғарышты зерттеу туралы әңгіме айта алады. Біз TikTok#Learn-ді іске қосып жатырмыз, өйткені біз TikTok-тың пайдалы мазмұнмен толыққанын қалаймыз».

Владимир Гронский, Ресей Ұлттық кітапханасының бас директорының айтуынша: "Біз бір ай бұрын TikTok-та өз паракшамызды құрдық және осы уақыт ішінде миллионнан

астам адам Ресейдің тарихы, мәдениеті мен дәстүрі туралы бейнероликтерді көрді. Бізде өте дарынды және ақылды жастар бар, олар қазіргі заманғы презентацияға қызығушылық танытады. TikTok арқасында біз дүние жүзіндегі ізденімпаз, ізденуші ойлар үшін кітап қазынасын ашудамыз».

Көпшілікті қызықтыратын келесі сегмент - TikTok -та әдебиетті бейнелер арқылы оқуға деген сүйіспеншілік қалай тәрбиеленеді. Жас өспірімдер мен жастар гаджет экраны арқылы әлеуметтік желілердегі, блогтардағы, видеоблогтардағы және жақсы кітаппен уақытты өткізудің басқа да виртуалды тәсілдерін гаджет экранынан көруді ұнататын болса, неге TikTok-пен көмекке келмеске? Шындығында, TikTok-қа келіп, айналасына мыңдаған пікірлестерді жинаған жас, талантты, жігерлі және ізденімпаз кітапқұмарлар осылай жасайды. Олар кітаптар туралы қысқа және креативті бейнероликтер түсіреді, жаңа кітап шолуларымен қызықтырады және әйгілі туындыға өз сыни көзқарасын ұсынады. Мұның бәрі әзілмен, ирониямен және кітапқа деген сүйіспеншілікпен беріледі. Танымал төрт тиктокер кітап әуесқойлары өздерінің оқуға деген сүйіспеншілігі, әлеуметтік желідегі білімі және білімге деген қызығушылықтың танымалдылыққа қалай әкелетіні туралы бөліскен болатын.

Жасыратыны жоқ, жастар «қалың» кітаптарды оқуға онша ынталанбайды. Бұл кітап оқуға қызығушылықты арттырудың бір жолы.

Анастасия Захаров фотограф болып жұмыс істейді және көбінесе әдеби және фольклорлық тақырыптарда жобалар жасайды. Ол: «2020 жыл барлығы үшін бетбұрыс болды, карантин кезінде не істерімді білмедім. Дәл сол кезде мен TikTok-ты пайдаланып, «филолог ретінде адамдарға көптеген қызықты нәрселерді айта аламын»- деп ойладым. Әдебиетті таңдауымның бір себебі болды. Мектептегі көптеген шығармалар түсініксіз болып қалды, көпшілігі жалықтырды, мен классиктердің шығармалары қызықты болуы мүмкін екенін көрсетейін деп шештім, оған басқа қырынан қарау керек. Менің көзқарасым көпшілікке ұнады, осындай ойларыммен бөлісе алатыныма қуаныштымын.

Гүзел Тереғұлова: «Мен өз өмірімді әдебиетсіз елестете алмаймын. Кітап оқуды үйрене сала кітап оқуға сүйіспеншілігім артты. Көпшілігі кітап оқуды уақытты босқа өткізу деп санайды, бірақ мен үшін бұл әлемді зерттеудің әмбебап және ыңғайлы тәсілі. Бұл басқа адамдардың білімі, сенсорлық және өмірлік тәжірибесі, есте сақтауды қажет ететін оқиғаларды есте сақтау.»

Алексей Семериков: «Мені бала кезімнен кітап әлемінің ортасында болдым, сондықтан төрт жасымда кітап оқи бастадым. Сірә, мені аула ойындарынан гөрі үлкен кеңестікті кабинет пен жүздеген фолиоляр қызықтырды. Кітап идеясын және біреудің өз ойлары мен сезімдерін қағазға түсіріп, содан кейін оларды бүкіл әлемге таратынын ұнатамын. Ол үшін тек кітапты ашу керек, өйткені сіз бұл адамның санасына бірден еніп кетесіз. Кітаптар - ерекше, уақытқа тәуелді машина тәріздес.»

Джулия Новелла: «Менің аккаунтымның тақырыбын таңдау алдында тұрған емеспін. Егер мен кенеттен шешім қабылдасам, бұл кітаптар туралы болатыны мен үшін анық болды.

Олардың аудиториясы кімдер? Кімдермен кітап туралы әңгімелеседі? Өздері қалаған сұраққа жауапты ала ала ма? Тиктокерлердің аккаунттарына ересектер де, балалар да жазылады. Кейбіреулері бүкіл отбасымен қарайды, басқалары тікелей эфирде көп уақыт өткізеді. Жазылушылардың арасында сабақтарға қызықты тақырыптар іздейтін

мұғалімдер де бар болып шықты. Тиктокерлерге жазылушылардың жасы да, жынысы да, аудиторияларының географиясы да маңызды емес. Тек өздері қызыққан тақырыпта көңіл көтеру үшін ғана емес, әлемдегі адамдарға және өздерін көбірек білу үшін оқитын адамдарға жақын болу маңызды.

Көріп отырғанымыздай, адамдар TikTok платформасының арқасында кітаптар, журналдардан және т.б. қарағанда көп нәрсені үйренетіні анық. TikTok-та ақпарат қысқа, түсінікті, қызықты кейде күлкілі. Көптеген адамдар TikTok тек көңіл көтеру үшін қажет деп ойлайды, бірақ қателеседі, өйткені TikTok-та ұсыныстарды өзіңіз таңдайтын қызмет бар. Айталық, біреу әзіл-оспақ таңдады және ол тек әзіл-оспақ бейнелерін көреді, ал біреу білім, музыканы таңдайды және т.б. болуы мүмкін. Талдау жүргізгеннен кейін, TikTok-ты когнитивті даму алаңы деп сеніммен айта аламыз.

Әдістері

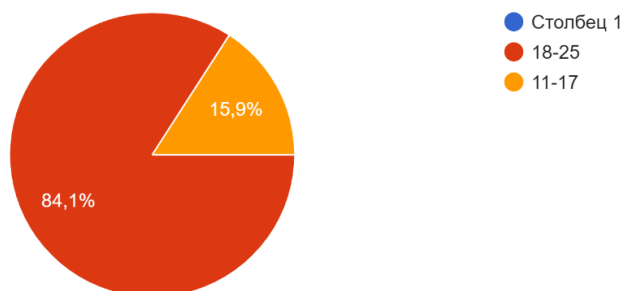
Біздің зерттеу әдістеріміз зерттеп жатқан платформаның аудиториясымен тікелей байланысты. TikTok платформасы - бұл әр түрлі жастағы адамдар қолданатын платформа, бірақ біз 11 жастан 25 жасқа дейінгі жастарға тоқталдық. Таңдалған аудиторияның жасына сүйене отырып, біз "Google Forms" бағдарламалық жасақтамасын қолдана отырып, сауалнама әдісіне тоқтадық. Дәл осы әдіс өте ыңғайлы, өйткені бір буынды және көп буынды сұрақтарға жауап алу өте тез және оңайырақ деп таптық. Сондай-ақ, "Google пішіндердегі" жауаптардың талдауын өте ыңғайлы жүргізуге және жауаптар мен нәтижелердің қарқынын бақылауға мүмкіндік болды. Жауаптар мен нәтижелердің динамикасын бақылау бізге маңызды, соның арқасында біз TikTok-ты қанша адам қолданатынын білдік және жауап берген адамдарды жас ерекшеліктерімен ажыратып отырдық. Біз тоқтаған мәселелерге жас ерекшелігі өте маңызды деп санаймыз. Содан кейін TikTok платформасын қанша адам қолданатынын анықтау маңызды болды. Бұл сұрақ болашақта қажет емес жауаптарды дереу жоюға көмектеседі. Адамдардың TikTok платформасында өткізетін уақытына қатысты келесі сұрақ қойылып, TikTok-та өткізген орташа уақытты анықтау да маңызын жоймады. TikTok-та қысқа бейнелерді көріп қана қоймай, кез-келген адам осындай бейнелерді өзі де орналастыра алатын платформа болғандықтан, осы қызметті қолданатын адамдардың санын анықтағанды дұрыс көрдік.

Нәтижелер

Талдау мен сараптама жүргізу және тақырыпты түсіну мақсатында біздің тақырып бойынша 9 сұрақтан тұратын сауалнама жүргізілді. Сауалнама біздің достарымыз, туыстарымыз, таныстарымыз және курстастарымыздың арасында жүргізілді. Барлығы 88 адам сауалнамадан өтті және бұл қандай да бір қорытынды жасау үшін жеткілікті жақсы нәтиже болды. Бірнеше диаграммалар төменде:

Сколько вам лет?/Жасыңыз нешеде?

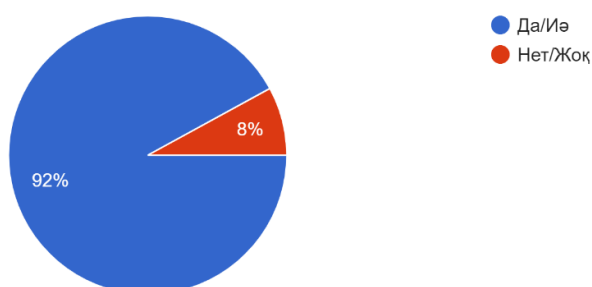
88 ответов



Сурет 1. Платформа пайдаланушыларының орташа жасы туралы диаграмма

Пользуетесь ли Вы тик током?/Сіз тик ток қолданасыз ба?

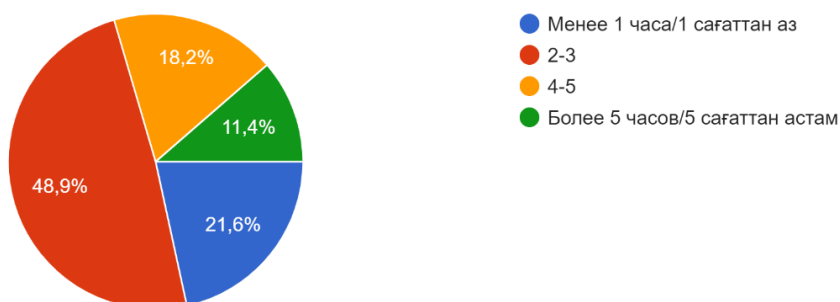
88 ответов



Сурет 2. ТікТок-ты пайдаланатын адамдар саны туралы диаграмма

Сколько часов в день вы проводите в тик токе?/Сіз күніне қанша сағатыңызды тик токқа жұмсайсыз?

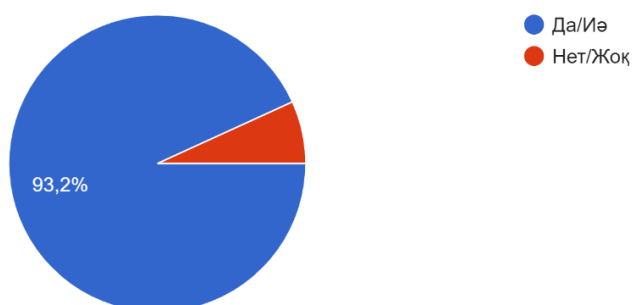
88 ответов



Сурет 3. ТікТок-та орташа қанша уақыт өткізетіндігі туралы диаграмма

Нравится ли Вам тик ток?/Сізге тик ток ұнайды ма?

88 ответов



Сурет 4. ТікТок-қа деген жанашырлық диаграммасы

Диаграммаларға сүйене отырып, мақсатты аудитория бұл платформаны күн сайын белсенді қолданатын және TikTok-ты ұнататын жастар. Осыған сүйене отырып, біздің ойымызша, бұл платформаны тек ойын-сауық емес, білім беру мазмұнында дамыту керек. Шынында да, ақпаратты қабылдаудың қарапайым формалары арқылы және олардың қызықты фактілерін айту қазіргі жастарға оңай беріледі. Сонымен қатар, осы форматтағы вирустық бейнелер жіберіледі және аудиторияның көп бөлігі бұған қызығушылық таныта бастайды. "Соңғы онжылдықта оқыту теориясы дамуға қарай жаһандық өзгерістерге ұшырауда, өйткені қазіргі кезеңде, білім беру құрылымы мен мазмұнын жаңғырту кезеңінде білім берудің басты мақсаты адамның, оның әлеуетті мүмкіндіктері мен қабілеттерінің дамуы болып табылады. Оқушылардың белсенді танымдық белсенділігіне бағытталған оқытудың бірқатар бағыттары, технологиялары мен әдістері пайда болды..."- деді Фомина Татьяна Константиновна, Гончаренко Наталья Владимировна [1] Сондықтан қазір оқыту ұғымы өзгереді. Бұрын жастардың білім алу моделі оқушы - кітап - оқушының өзі болатын. Енді барлық ақпарат соншалықты маңызды болмайтын жерде өзгереді, өйткені егер ол жалықтырса және ешкімге қызықсыз болса, онда оны ешкім есіне де түсіре қоймайды. Қазіргі ұрпақ үшін ақпараттың өзін ұсыну тәсілі маңызды. Біздің платформа осы модельдің барлық параметрлеріне сәйкес келеді, өйткені ол ойын-сауық бола отырып, өзін оқу жоспарында көрсете алады және жоғарыда айтылғандай, түсіну үшін қызықты және игеруге оңай келеді. Бұл кішігірім бейнелер болса да, жастар оларды дамытатын көптеген фактілерді көзбен және құлақпен есте сақтайды. Сондай-ақ, фактілерді түсіну және толық түсіну үшін сол роликтерде кез-келген сілтемелер (кітаптар, журналдар, дәрістер, курстар) болуы мүмкін. Біздің платформа, білім берудегі басқа тәсілдер сияқты – «эдютейнмент». Бұл не? Осы сөздің анықтамасын бере кетейік осы жерде.

Edutainment - бұл шартты жағдайлардағы оқу процесінің формасы, оның барлық көріністері қоғамдық тәжірибені қалпына келтіруге және игеруге бағытталған: білім, дағдылар, дағдылар, эмоционалды бағалау қызметі.[2] Біздің жобаның тақырыбы эдютейнментпен тікелей байланысты және осы бағытта дами алады. Қазіргі уақытта бұл бағыт TikTok-та дами бастады, бірақ әлі толықтай қамтылмады. Бұл талдау модельдеу мен көшіру деңгейінде қалай байқауға болатындығын көрсетті платформаның инфрақұрылымы, «мимесис» процесін әлеуметтік негізге айналдырады. TikTok пайдаланушылары алгоритмдік, сандық және әлеуметтік тұрғыдан имитацияға ықпал ететін және имитациялау мақсатында мазмұнды тұтынуға шақырады. Осы талдауды ескере отырып, бірнеше тармақтар талқылауға лайық.

Егер біз TikTok mimesis-ті өзінің сандық мүмкіндіктері, орналасуы және платформалық логикасы арқылы насихаттайтынын мойындайтын болсақ, онда біз платформада бұл байланыс әдісі неге жетілдірілгенін қарастыруымыз керек.

Бір кездері шағын ауқымды байланыстармен сипатталатын әлеуметтік медиа платформалар қазір адам өмірі үшін таптырмайтын ауқымды әлеуметтік-саяси және экономикалық инфрақұрылымды көрсетеді. Шынында да, Facebook және Instagram сияқты платформалар "заманауи баламалар ретінде орнығу үшін" өз қызметтерін кеңінен, қарапайымдылықты, тартымдылықты және сыни пайдалануды ойлады.

Қорытынды

Зерттеуіміздің қорытындыларына сүйене отырып, біз TikTok-тың когнитивті платформа екенін және әзірлеушілердің өздері бұл үшін көп күш жұмсағанын анықтадық. TikTok платформасы көмегімен адам уақытты тиімді, әрі пайдалы өткізе алады, сонымен қатар жаңа нәрсені үйренуге, өзін-өзі көрсетуге және танымдық дағдыларын жақсартуға мүмкіндік алады. Қарапайым, жарқын және «инклюзивті» емес бейнелер арқылы адамдар өздерінің танымдық дағдыларын жетілдіреді. Сондай-ақ, пайдаланушылардың көпшілігі TikTok-та жас болғандықтан, бұл олардың жалпы дамуына оң әсер етеді.

Біз жүйелі түрде қалай зерттеу және теориялау үшін қадамдық нұсқаулық әдісін қолдандық. TikTok платформасы пайдаланушылардың мінез-құлқын және желілік аудиторияны қалыптастырады. Қадамдық әдіс нұсқаулықтар сыни технологиялық және мәдени зерттеулерді біріктіреді. Сонымен қатар, қолданбаның интерфейсі оның технологиялық механизмдерін және кіріктірілген мәдени сілтемелерді зерттеуге арналған "өзара әрекеттесуді" қамтиды, ол пайдаланушыларды қалай бағыттайтынын және тәжірибені қалыптастыратынын түсіну үшін қажет. Бұл тәсіл техникалық жүйелердің белгілі бір тәсілдермен мазмұнды өндіру мен тұтынуды жасырын және кейде нақты түрде реттейтінін мойындайды (Дэвис, 2020) [7]. Пайдаланушылар болса, көбінесе әлеуметтік медианы өз қажеттіліктеріне сәйкес бейімдеу немесе кеңейту арқылы әлі де бағдарланған платформа интерфейсінің дизайнына, орналасуына байланысты өзара әрекеттесудің белгілі бір түрлеріне, қызметтеріне және жалпы ағынына ықпалын тигізе алады.

Әдебиеттер:

- [1] Дьяконова о.о. шетелдік және отандық педагогикадағы "эдьютейнмент" ұғымы // Сібір педагогикалық журналы. 2012. № 6. 182-185 ББ.
- [2] Кондрашова и. в. Edutainment болашақ құқық қорғау органдарының қызметкерлерін шет тілін оқытудың заманауи технологиясы ретінде / / құқық тәртібі: тарих, теория, практика. 2015. № 2 (5). 82-85 б.
- [3] Рублева Е. В. оқытудың жаңа парадигмасы немесе жай ойын-сауық па? ХХІ ғасырдағы білім беру мақсаттары // жас ғалымдар кеңесінің хабаршысы: СБ. ғылым. тр. Орск: Ор баспасы. гум.- технолог. ин-та, 2013. Т. 4. 223–227 ББ.
- [4] Рублева Е. В. "ойын-сауық арқылы оқыту"– қолдану салалары және даму перспективалары // Қазіргі қоғам, Білім және ғылым: сенбі ғылыми. тр. халықаралық материалдар бойынша. сырттай оқу. ғылыми.- тәжірибе. конф.: 3 сағатта Тамбов: Юком, 2012. 2-бөлім. 129–131 ББ.
- [5] Сапух т. в. филология бакалаврларын даярлау процесінде "Эдьютейнмент" технологиясын қолдану // әлеуметтік мәселелерді заманауи зерттеу. 2015. № 11 (55). 442–452 ББ.
- [6] Хангельдиева и. Г. Эдьютейнмент заманауи білім берудің философиясы және интеграцияланған-креативті технологиясы ретінде // Aktuální Pedagogika. 2016. № 1. 13–17 ББ
- [7] Дэвис Дж.Л. (2020) сән-салтанатқа қалай қол жеткізуге болады: Күнделікті заттардың күші мен саясаты. Кембридж, МА: mit баспасы.

- [8] Зулли Д, Лю М және гель Р. В. (2020) "Әлеуметтік медиадағы" "әлеуметтік" қайта түсіндіру: Mastodon әлеуметтік желісіндегі топологияны, абстракцияны және масштабты түсіну. Жаңа медиа және қоғам 22 (7):1188–1205.
- [9] Плантин Дж.К., Лагозе с., Эдвардс п. Н. және басқалар (2018) инфрақұрылымдық зерттеулер платформалық зерттеулерге сәйкес келеді Google және Facebook дәуірі. Жаңа МЕДИА және қоғам 20 (1): 293–310.
- [10] Лайт Б, Бургесс Дж. және Дугай с. (2018) қадамдық нұсқаулық әдісі: зерттеу тәсілі қосымшалар. Жаңа МЕДИА және қоғам 20 (3): 881–900.
- [11] Брунс А және Бургесс Дж. (2015) Twitter хэштегтері ad hoc-тан есептелген көпшілікке дейін. С: Рамбуккана
N (ред.) хэштегтері бар жұртшылық: дискурсивті желілердің күші мен саясаты. Нью-Йорк: Питер Ланг, 13–28 ББ.
- [12] Ан, Дж. (2011а). Сандық кедергілер және әлеуметтік медиа сайттары: қандай студенттер қатысады Әлеуметтік медиа? Білім беруді есептеуді зерттеу журналы, z 45 (2), 147–163.
- [13] Икбал М (2020) Тік Ток кірістері мен пайдалану статистикасы (2020). Бизнес қосымшалары.

Дереккөздерге сілтемелер:

1. <https://cyberleninka.ru/article/n/obuchenie-cherez-razvlechenie-edyuteynment-v-prepodavanii-russkogo-yazyka-inostrannym-studentam-medikam/viewer>
2. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%B3%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D1%83%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5
3. <https://newsroom.tiktok.com/ru-ru/learnontiktok-launched-in-russia>
4. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%B3%D0%BD%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%B5
5. <https://rg.ru/2021/03/27/literatura-v-tiktok-kak-privit-liubov-k-chteniiu-cherez-videoroliki.html>

КӘСПОРЫНДАРЫНЫҢ НЕГІЗГІ ҚОРЛАРЫН БАСҚАРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ САРАПТАРЫ

Бегалиева Шолпан Маратқызы¹

¹Almaty Management University, Шымкент қ.

Email: 22999@almu.edu.kz

Аннотация. Мақалада автормен қорларды басқару айналым активтерінің құрамдас бөлігі ретінде төлем қабілеттілігін және қызметтің мақсатты қаржылық нәтижелерін қамтамасыз ететін қысқа мерзімді қаржы саясатының неғұрлым кең бөлігін құрайтын статистикалық әдістердің артықшылығы қатарында ағымы және сақтандыру қорларының параметрлерін бір мезгілде есептеу, бухгалтерлік және қоймалық есеп тіркелімдерінен ақпарат алу мүмкіндігі, ұзақ мерзімді қамтыған деректерді өңдеуде математикалық есептердің қарапайымдылығы мен айқындылығы аталып, кездейсоқ шамалардың қалыпты таралу заңына бағынуына жол беру кезінде параметрлердің мәнін анықтауға арналған кестелерді қолдану мүмкіндігі қарастырылды.

Аннотация. В статье автором рассмотрены услуги, которые составляют более широкую часть краткосрочной финансовой политики, обеспечивающей платежеспособность и целевые финансовые результаты деятельности как составная часть оборотных активов управления запасами. Среди преимуществ статистических методов были рассмотрены возможность одновременного расчета параметров страховых фондов, возможность получения информации из регистров бухгалтерского и складского учета, отмечена простота и ясность математических задач при обработке данных, содержащих долгосрочные данные.

Annotation. In the article, the author highlighted the advantages of statistical methods that make up a wider part of short-term financial policy, ensuring solvency and targeted financial results of activities as a component of current assets, the possibility of simultaneous calculation of flow and insurance fund parameters, obtaining information from accounting and warehouse accounting registers, simplicity and clarity of mathematical calculations in processing long-term data, and considered the possibility of using tables to determine the value of parameters when allowing random variables to obey the law of normal distribution.

Түп сөздер: қорларды басқару, ERP жүйесі, EOQ профілі, атематикалық және статистикалық әдіснамалық тәсілдер, деректерді өңдеу, математикалық есеп, қорлардың қажеттілігі, модификация

Кіріспе

Қорларды басқару айналым активтерінің құрамдас бөлігі ретінде төлем қабілеттілігін және қызметтің мақсатты қаржылық нәтижелерін қамтамасыз ететін компаниялардың қысқа мерзімді қаржы саясатының неғұрлым кең бөлігін бідіреді. Бір жағынан, қорларды басқару процесінің тиімділігі практикада оларды басқару кезінде

пайда болатын шығындар шамасы секілді негізгі өлшеммен, екінші жағынан, өндірістік процесті және жалпы кәсіпорынды басқару жүйесін қамтамасыз етуге арналған оңтайлы санының болуымен сипатталады.

Қорда капиталдың едәуір үлесі жұмылдырылған өндірістік кәсіпорындардың нақты практикасы қарастырылып отырған активтерді басқару процесін жетілдіру қажеттілігін куәландырып отыр, өйткені қорларды басқару саласында тиімді шешімдердің болуы қаржылық нәтижені арттыру резервтерін жұмылдыруға мүмкіндік береді.

Машина жасау саласындағы кәсіпорындарының жоспарлы қажеттілікті қалыптастыру, қорланының құрылымдық ерекшеліктерін, жеткізу тізбегіндегі логистикалық шығындарды барынша азайту қажеттіліктерін ескеретін қорларды басқару жүйесін құру оларды практикаға енгізудің экономикалық тиімділігін қамтамасыз ететін менеджменттің, бухгалтерлік және басқару есебінің, статистика мен логистиканың заманауи әдіснамалық құралдарын қолдануды талап етеді.

Осындай әдіснамалық тәсілдердің қатарында қорларды басқару процесінің ұтымдылығын арттыру үшін қорларды статикалық басқаруды (SIC) атауға болады.

Осыған орай айта кететіні, қазіргі теориялық математикалық және статистикалық әдіснамалық тәсілдердің қорларды басқарудың бизнес-процесінің өзара байланысты операцияларының сызбасымен іс жүзінде байланысы жоқ, ақпараттық-компьютерлік технологиялардың заманауи даму деңгейі ескерілмеген, сондай-ақ нақты кәсіпорын үшін қорларды қалыптастыру ерекшеліктеріне бейімді болмауы олардың іс жүзіндегі қолданысын қиындатады.

Қорларды басқару теориясының даму перспективалары сараптамалық және ақпараттық бағыттардың синтезіне бағытталған, осындай статистикалық модельдерді практикада барынша пайдалануға мүмкіндік береді.

Осылайша, зерттеудің таңдалған бағыты трансформатор жасау кәсіпорнынның тиімді бизнес-моделін құру үшін теориялық қана емес, практикалық тұрғысынан да маңызды болып, өзектілігін анықтайды

Әдеби шолу

XXI ғасырдың басында теория жүзінде қорларды басқарудың көптеген модельдері мен әдістері аталған. Өз еңбектерінде Ю. И. Рыжиков Венгрия мамандарының мәліметтеріне сүйене отырып, статистикалық талдау туралы номенклатуралар санын, толықтыру стратегиясын, сұраныс сипатын, толтыру сипатын, қоймалардың санын, мақсатты функциясын, динамикасын, жеткізу шығындарын қарастыру тәсілін, жетіспеушіліктерді есепке алуды, қор деңгейін бақылау тәсілін ескере отырып, 10 ірі топтары бойынша 45 элементтен тұратын ұсынған жіктеуі бойынша 336 модельдің бар екендігін айтап өткен.

Қазіргі уақытта қорлар қажеттілігін анықтау модельдері мен әдістерінің саны тек артып отырғанын болжаған дұрыс. Жүргізіліп отырған зерттеу де осыған байланысты көптеген теориялық сараптамалық және статистикалық модельдер мен әдістерді зерттеумен шектелмей, өзінің қолданбалы маңызына байланысты ең көп практикалық қолданысы бар іздеу тәсілдері пайдаланылды. Бұл бағыттағы зерттеуде В. В. Лукинскийдің жүргізген жұмысы қызықты: шетелдік авторлардың ішінде Д. Дж. Бауэрсокс, Д. Дж.

Клосса, М. Джиллигема, К. Мартин, Э. Мате, Д. Уотерса, Джереми Ф. Шапиро, т.б. аталса, қазақстандық авторлар арасынан Бейсенова М, Садықбаева А. Алимбаев А.А., Ахметов С.Н., Жунусов К.М. Шакеев С.С. еңбектері зерттеуге алынды. Ең жиі зерттелетін қорларды басқару модельдерінің (әдістерінің) мәніне (1-кесте) саралау жұмыстарында алдыңғы қатарға EOQ моделі және оның модификациялары, сақтандыру қорын есептеу әдістері ие екенін анықтауға қол жеткіздікі.

Әдістер

Статистикалық әдістердің артықшылығы ағымы және сақтандыру қорларының параметрлерін бір мезгілде есептеу, бухгалтерлік және қоймалық есеп тіркелімдерінен ақпарат алу мүмкіндігі, ұзақ мерзімді қамтыған деректерді өңдеуде математикалық есептердің қарапайымдылығы мен айқындылығы, кездейсоқ шамалардың қалыпты таралу заңына бағынуына жол беру кезінде параметрлердің мәнін анықтауға арналған кестелерді қолдану мүмкіндігі болып табылады. Зерттеу жұмысы барысында, классикалық статистикалық әдістердің айқын кемшіліктері анықталып, олар келесідей көрініс тапты:

–қорларды нормалау есебінде экономикалық құрамдауыштың болмауы - қорларды басқаруға байланысты шығындарды анықтау;

- ұзақ уақыт кезеңінде деректердің міндетті болуы;

- сұраныс пен жеткізу кездейсоқ шамалар болып табылатын көп өлшемді және күрделі процестерді өңдеу кезінде алынатын нәтижелердің бірқалыпты болмауы;

- практикада ағымды және сақтандыру қорларын анықтаудың статистикалық әдістері сұраныс мәндерінің және жеткізу параметрлерінің талданатын уақытша қатарының тұрақтылығы жағдайында ғана шынайы шешімдер беретіні;

- орташа квадраттық ауытқудың пайдаланылатын формулалары логистика және жеткізу тізбектерін басқару ерекшеліктерін айқын көрсетпейді.

Осы орайда ғылыми әдебиеттегі модификацияланған модельдер жеткілікті түрде толық ұсынылғанын, ал көпшілігі қосымша түзетулерді талап ететінін атап өткен жөн. EOQ есептеудің модификацияланған үлгілеріндегі басым санының негізгі кемшілігі классикалық модельде қабылданған жорамалдарды алып тастауға және модельді нақты үлгіге жақындатуға мүмкіндік беретін көптеген қасиеттердің біреуін ғана ескереді. Көптеген модификациялар ұсынылған тәуелділіктердің бірқалыпты еместігін және бастапқы ақпаратты алу күрделілігін ескере отырып, талқылау сипатында болып, практикада аз қолданылады. Мысалы, профессор В.И. Сергеев EOQ есептеу формуласы қорлардың қажеттілігін жоспарлау кезінде практикада екі себеп бойынша сирек қолданылатынын атап көрсетті, олар: қорларды басқарудың теориялық циклы үшін типтік жорамалдардың болуы; өнім бірлігін ұстауға жұмсалатын шығындар, бір тапсырыстың құны және қорларға деген қажеттілікті дәл бағалауға болмайтыны. Д.Я. Куатова өзінің еңбектерінде “материалдардың экономикалық оңтайлы тапсырыстарының дәстүрлі тұжырымдамалары шикізат қорының шамадан тыс деңгейлеріне әкелуі мүмкін, өйткені мұндай сандар өндіріс пен дистрибуция үшін нақты қажеттілікті жиі көрсетпейді” деген пікірді ұстанады. Ал А.П. Долгов EOQ моделінің қолданбалы мәнінен гөрі, қорлардың классикалық теориясының негіз қалаушы санаты ретінде теориялық мәнін белгілейді. EOQ моделінің айналасында

қалыптасқан пікірталасты бағалауды және модельді практикада қолдануға болмайтын себептер тізбесін өз зерттеуінде Сэбден О. ұсынды: есептерді жүргізу үшін бастапқы ақпаратты алу қиынға соқты; есеп жүргізілетін нақты бизнес-жағдайларға сәйкес келетін формулалар жоқ; есеп нәтижесі бизнестің ішкі және сыртқы ортасының әртүрлі факторларының ықпалынан практикада қабылданған тапсырыстардан айтарлықтай ауытқуы бар. Аталған жағдайлар EOQ моделін ғана емес, сонымен қатар жалпы қазіргі заманғы кәсіпорынның қорын басқару жүйесін жетілдіру жолдарын анықтауға мүмкіндік береді. Осыған байланысты EOQ моделін зерттеу бойынша үлкен қызығушылық оның келесі өзекті бағыттар бойынша даму перспективаларымен байланысты:

- Уилсон формуласында қабылданған жол берулерден нақты параметрлерді (кездейсоқ, өзара байланысты және өзара тәуелді) енгізу амалымен біртіндеп көшу, ол көптеген факторлар мен жиынтық логистикалық шығындарын құрауы;

- модельде ішкі және сыртқы факторлардың әсеріне байланысты барлық мүмкін шектеулерін кеңейту;

- модельде анағұрлым маңызды шығындардың ең көп санын ұсыну, оларды сәйкестендіру және бір мәнді түсіндіру;

- тәжірибелік қолданбалы міндеттерге сараптамалық тәуелділіктерді жақындату мақсатында модельдің ақылға қонымды күрделенуі, оны саралау;

- EOQ моделінің әртүрлі нұсқалары үшін үлкен ақпарат массивімен есептерді жүргізу мүмкіндігін жүзеге асыру мақсатында Кәсіпорынды басқарудың ақпараттық жүйелеріне EOQ модельдерін біріктіру қолданылады, бұл талдау мен анағұрлым тиімді шешімді таңдауды жасауға мүмкіндік береді;

- SIC (statistical inventory control) әдіснамасын дамыту -материалға сұраныстың кездейсоқ ауытқуын және/немесе жеткізу уақытын өтеу үшін сақтандыру (буферлік) қорын көздейтін EOQ тәсіліне қосымша ретінде қорларды статистикалық басқаруға арналған, онда сақтандыру қорының мөлшері ықтималдық сипаттамалар мен экономикалық көрсеткіштерді негізге ала отырып есептеледі. SIC әдіснамасының негізгі мақсаты - статистикалық әдістерді пайдалана отырып, қорлар динамикасын зерделеу.

Нәтижелер:

4.1 EOQ және SIC әдістеріне шолу.

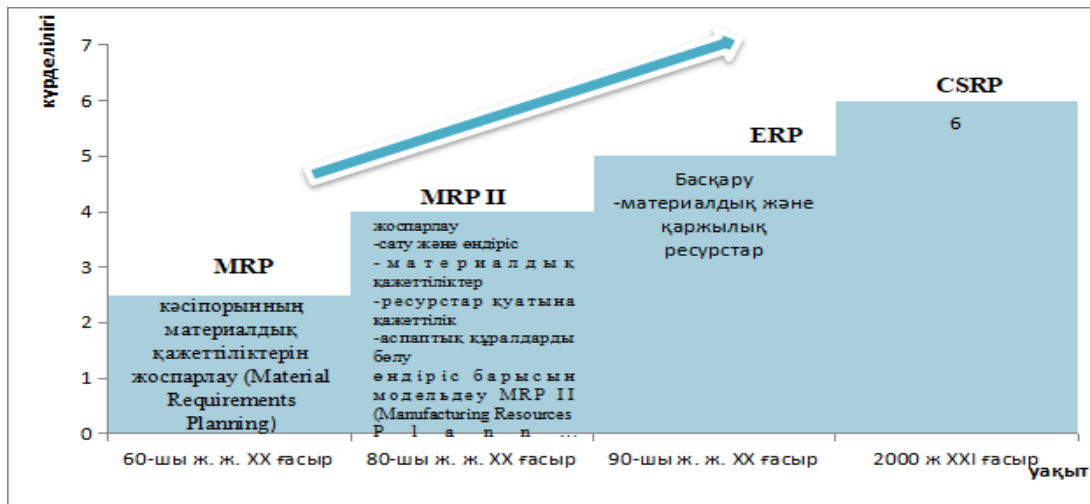
EOQ және SIC әдістері өте қарапайым, бірақ экстраполяцияға негізделген, сондықтан тұрақсыз жағдайларда сұраныс пен қорларды оңтайлы тендестіруге әрдайым мүмкіндік бере бермейді. Процесті автоматтандыру қорлардың оңтайлы деңгейін қолдауға бағытталуы тиіс. Қорлардың деңгейі тапсырыстың нүктесінен төмендесе, жүйе тапсырыстың келесі ықтимал әдістерінің бірі шығара алатын қорларды толықтыру үшін ұсыныстарды береді: тапсырыстың тіркелген санын, максималды деңгейге дейін толықтыру, экономикалық тапсырыс.

Қорларды басқарудың заманауи кезеңі - бұл ақпараттық технологиялар көмегімен іске асырылатын классикалық әдістер мен имитациялық-ықтималдылық модельдер түріндегі аналитикалық құралдардың синтезі деп айтуға болады. Компьютерлік-интеграцияланған жүйелердің функцияларын тарихи көзқараспен қарастырған қызықты.

MRP (Manufacturing Resource Planning — өндірістік ресурстарды жоспарлау) тұжырымдамасының шеңберіндегі кемшілік -материалдарға қажеттілікті есептеу кезінде

қолда бар өндірістік қуаттар, олардың жүктелуі, жұмыс күшінің құны ескерілмегені. Бұл кемшіліктер MRP II тұжырымдамасында түзетілді.

MRP II - өндірісті егжей-тегжейлі жоспарлауға, материалдардың өзіндік құнын және өндірістік шығындарды қаржылай жоспарлаудың, сондай-ақ өндіріс барысын үлгілеуге қатысты жоспарлаудың тұйық жүйесі. Бағдарламалық қамтамасыз ету тек жоспарлау функцияларын қолдауға бағытталғаны кемшілік болып табылаып, ERP концепциясының дамуына ықпал етті.



1 сурет-Кәсіпорынды басқару стандарттарын дамыту

ERP (ағылш. Enterprise Resource Planning) - кәсіпорын ресурстарын жоспарлау, бұл тұжырымдама негізінде шаруашылық операцияларды жүргізу процесінде ұйым жинаған барлық іскерлік ақпаратты қамтитын деректердің бірыңғай қоймасын құру принципі жатыр. ERP жүйесі - бұл өндіріс пен операцияларды ықпалдастырудың, еңбек ресурстарын басқарудың, қаржы менеджменті мен активтерді басқарудың ұйымдық стратегиясы ретінде ERP стратегиясын іске асыратын, кәсіпорын ресурстарын үздіксіз теңгерімдеуге және оңтайландыруға бағытталған нақты бағдарламалық пакет.

4.2 ERP тұжырымдамасының артықшылықтары. Барлық кәсіпорындар өзінің қаржылық және шаруашылық қызметінде бірегей. Сонымен қатар, ERP міндеттері үшін бағдарламалық шешімдерді әзірлеудегі ілгерілеу ерекшелігімен қатар әртүрлі қызмет түрлерінің кәсіпорындары үшін ортақ міндеттерді бөліп көрсетуге мүмкіндік беруімен байланысты. ERP тұжырымдамасы негізінде құрылған кәсіпорындарды басқару жүйесінің негізгі артықшылықтары:

- кәсіпорын қызметінің барлық бағыттары бойынша өндірістің әртүрлі типтеріне арналған ресурстарды жоспарлауды қолдауы;
- дербес жұмыс жасайтын компанияларды басқаруға, сондай-ақ корпорациялардың құрамына кіретін компаниялар тобын басқаруға бағытталған, бірнеше сағаттық белдеулерді, тілдерді, валюталарды, бухгалтерлік есеп пен есептілік жүйелерін қолдауы;
- қаржылық кіші жүйелерге көп көңіл бөлінуі;

- инфрақұрылымға (Internet/Intranet), масштабтауға (бірнеше мың пайдаланушыға дейін), бағдарламалық құралдар мен әртүрлі платформалардың икемділігіне, сенімділігі мен өнімділігіне жоғары талаптардың болуы;

-кәсіпорын пайдаланатын қосымшаларымен (құжат айналымын басқару жүйелерімен, биллинг жүйелерімен және т.б.), сондай-ақ жаңа қосымшаларымен (мысалы, электрондық бизнес) және деректер қоймаларымен (кейде жаңа модуль түрінде жүйеге қосылатын) ERP-жүйелерінің интегралдануына жоғары талаптардың болуында.

Қорытынды және талқылау

Диссертациялық жұмыс шеңберінде жүргізілген зерттеуді негізге ала отырып, қазіргі уақытта қорларды басқару ісін дамытудың өзекті бағыты ERP-жүйелерді секілді кәсіпорындарды басқарудың ақпараттық технологияларын қолдану базасында теориялық, қолданбалы және практикалық логистиканы біріктіру болып табылатынын атап өткен дұрыс. Қорларды статистикалық басқару (SIC) модулінде EOQ профилін қолдану арқылы материалдық-техникалық қамтамасыз етудің бизнес-процесін автоматтандыру материалдық-техникалық ресурстардың қажеттілігін жоспарлауды анағұрлым жоғары деңгейде және анағұрлым жоғары дәлдікпен жүзеге асыруға, кәсіпорында ресурстарды жоспарлау және басқару бойынша кешенді шешімдерді енгізуге мүмкіндік береді, бұл әртүрлі өндірістік, логистикалық және әкімшілік бөлімшелер арасындағы материалдық және ақпараттық ағындарды жетілдіруге мүмкіндік беретіні сөзсіз деп тұжырымдауға болады.

Қолданылған әдебиет

1. «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы».Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 28 ақпандағы № 234 Заңы (2020.01.01. берілген [өзгерістер мен толықтырулармен](#)).
2. Бейсенова М., Садықбаева А. Кәсіпорын экономикасы (есептер жинағы), Алматы: «Ғылым», 2002 ж., 84 б.
3. «Кәсіпорын экономикасы» курсы бойынша практикалық сабаққа арналған есептержинағы /Оқу-тәжірибелік құрал/ Алибаева М.М., Қалдыбаев М.М.: 2005, 4-8 б.
4. Шакеев С.С.Өндірістік кәсіпорындарда материалды ресурстарды басқарудың ақпараттық жүйесін құру// [Қарағанды университетінің хабаршысы](#), 2009.
5. Алимбаев А. А. Научно-технический прогресс и информационные системы управления. — Т. 1. — Изб.науч. тр. — Караганда: ТОО «Санат-Полиграфия», 2005. — 368 б.
6. Алимбаев А. А., Ахметов С. Н., Жунусов К. М. Формирование и развитие информационных систем управления в промышленности Казахстана: Концепция комплексного реинжиниринга. — Қарағанды: «Арқо» ЖШС, -261 б.

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В МИРЕ VUCA

Белоусова Вера Николаевна¹

¹Almaty Management University, г. Алматы

Email: verabelou@gmail.com

Аннотация. Система менеджмента качества является одной из азов предоставления качественных услуг или производства качественного товара. В быстроразвивающемся мире VUCA¹ ценности потребителя меняются, ценности сотрудника меняются, а значит и меняется компания в целом и все это не может не отражаться на системе менеджмента качества.

VUCA означает волатильность, неопределенность, сложность и двусмысленность. Он характеризует ситуацию перманентных, непредсказуемых изменений, которые сейчас являются устоявшимися в определенных сферах мира.

VUCA требует избегание традиционных, устаревших подходов к управлению и лидерству, а также к повседневной работе. Обычно они слишком медленные и ограниченные, чтобы быть стрессоустойчивыми и эффективными в турбулентной среде. Новые, более гибкие и прагматичные процессы являются ключом к управлению в мире VUCA.

Старые устои не могут выдержать натиска новых запросов внутренней и внешней среды компаний. То, что казалось ранее незыблемыми прописными истинами в СМА, сейчас могут оказаться на самом последнем месте или вовсе под сомнениями, а возможно и забытыми пунктами системы менеджмента качества (СМК). СМК пересматривается медленнее, чем того ожидает внутренняя или внешняя среда организации, и насколько она нужна в компании, если ее внедрили только для получения сертификата.

Цели статьи выявить тенденции нового мира VUCA в системе менеджмента качества и внедрить новшества с учетом нового быстроменяющегося мира. В результате исследования будут показаны расхождения СМК «старой школы» и дополненный вариант развития системы менеджмента качества.

Ключевые слова: Система Менеджмента качества, VUCA, ИСО, организация.

Annotation. The quality management system is one of the basics of providing quality services or producing quality goods. In the rapidly developing world of VUCA, the values of the consumer are changing, the values of the employee are changing, and therefore the company as a whole is changing, and all this cannot but affect the quality management system.

VUCA stands for volatility, uncertainty, complexity, and ambiguity. He characterizes the situation of permanent, unpredictable changes that are now well-established in certain areas of the world.

VUCA requires avoiding traditional, outdated approaches to management and leadership, as well as to everyday work. They are usually too slow and limited to be stress-resistant and effective in a turbulent environment.

New, more flexible, and pragmatic processes are the key to governance in the VUCA world. The old foundations cannot withstand the onslaught of new demands from the internal and external environment of companies. What seemed to be previously unshakable capital truths in

the QMS And now may be in the very last place or even in doubt, and possibly forgotten points of the quality management system (QMS). The QMS is reviewed more slowly than the internal or external environment of the organization expects, and how much it is needed in the company if it was implemented only to obtain a certificate.

The purpose of the article is to identify the trends of the new VUCA world in the quality management system and introduce innovations taking into account the new rapidly changing world. As a result of the study, the discrepancies of the "old school" QMS and the augmented version of the development of the quality management system will be shown.

Keywords: Quality Management System, VUCA, ISO, organization.

Аннотация. Сапа менеджменті жүйесі сапалы қызмет көрсетудің немесе сапалы тауар өндірудің негіздерінің бірі болып табылады. VUCA-ның қарқынды дамып келе жатқан әлемінде тұтынушы құндылықтары өзгереді, қызметкердің құндылықтары өзгереді, демек компания тұтастай өзгереді және мұның бәрі сапа менеджменті жүйесінде көрінбейді.

VUCA құбылмалылықты, белгісіздікті, күрделілікті және түсініксіздікті білдіреді. Ол қазір әлемнің белгілі бір салаларында қалыптасқан тұрақты, болжанбайтын өзгерістердің жағдайын сипаттайды.

VUCA талап етеді басқару мен көшбасшылыққа, сондай-ақ күнделікті жұмысқа дәстүрлі, ескірген тәсілдерден аулақ болу. Олар әдетте турбулентті ортада стресске төзімді және тиімді болу үшін тым баяу және шектеулі.

Жаңа, икемді және прагматикалық процестер VUCA әлемінде басқарудың кілті болып табылады.

Ескі негіздер компаниялардың ішкі және сыртқы ортасының жаңа сұраныстарының шабуылына төтеп бере алмайды. Бұрын СМ-де мызғымас шындықтар болып көрінген нәрсе қазір ең соңғы орында болуы мүмкін немесе мүлдем күмән тудыруы мүмкін, мүмкін сапа менеджменті жүйесінің (СМЖ) ұмытылған тармақтары. СМЖ ұйымның ішкі немесе сыртқы ортасы күткеннен гөрі баяу қаралады және егер ол тек сертификат алу үшін енгізілсе, компанияға қаншалықты қажет.

Мақаланың мақсаттары VUCA жаңа әлемінің сапа монументі жүйесіндегі тенденцияларын анықтау және жаңа тез өзгертін әлемді ескере отырып инновациялар енгізу. Зерттеу нәтижесінде "ескі мектеп" СМЖ сәйкессіздіктері және сапа менеджменті жүйесін дамытудың кеңейтілген нұсқасы көрсетіледі.

Түйін сөздер: Сапа менеджменті жүйесі, VUCA, ISO, ұйым.

Введение

Первый стандарт ISO-ИСО (Международная организация по стандартизации) был опубликован в 1951 году. Это был первый стандарт- Стандартная эталонная температура для измерения промышленной длины. С тех пор он пересматривался и переиздавался множество раз. С ходом времени публикуются новые стандарты системы менеджмента качества, в стандарты добавляются новшества, исключались не нужные пункты.

Основной курс на внедрение ИСО как системы менеджмента качества в Казахстане начал

полный ход с 2001 года, когда в Казахстане начал активизироваться менеджмент на предприятиях. Более мощный толчок по внедрению СМК дало Распоряжения Премьер-министра РК от 6 февраля 2004 года № 28-р и от 27 июня 2006 года № 175-р, по ускоренному переходу казахстанских предприятий на международные стандарты.

Самые распространенные СМК в Казахстане: ИСО 9001, ИСО 14000, ИСО 22000, ИСО 19011, OHSAS 18001, SA 8000. Более того, в Казахстане Указом президента была учреждена премия в области внедрения систем менеджмента качества- «Алтын сапа»ⁱⁱ.

В наше время стандарты ИСО это свод правил и регламентов для достижения наивысшего качества, менеджмента / продукта / услуги. Стандарт ИСО подтверждается сертифицированной аккредитованной организацией. Каждые три года предприятие должно проходить проверку, после чего сертификат может быть продлен еще на три года. Для того чтобы получить сертификат ИСО нужно проделать в организации следующую работу: прописываем бизнес-процессы (регламенты, мануалы и прочее), придать им формальный вид (задокументировать), присвоить нумерацию, организовать документацию по каждому процессу в количестве двух экземпляров (один храниться у руководителя компании, второй у исполнителя бизнес-процесса), оформить должностные инструкции.ⁱⁱⁱ Внедрением ИСО может заняться как внутренний сотрудник, так консалтинговая компания. Стоимость услуг по внедрению ИСО составляет от 1.000.000 тенге на 2022год.^{iv}

Самое распространенное- ИСО 9001:2015, которое является по сути критериями системы менеджмента качества в ее сущности. ИСО не определяет «нужность», «правильность», «соответствие реалиям» внедряемые документы и инструменты, поэтому важно внедрять новейшие инструменты для эффективной работы организации.

Литературный обзор

В связи с быстроменяющимися тенденциями стало тяжело их отслеживать. Поколения сменяют поколения и это вносит свои коррективы в СМК. Трудно планировать будущее, ставить планы предприятия/производства/продаж, основываясь на сегодняшнем дне. Чтобы смотреть в будущее нужно предвидеть то, что еще не случилось. По мнению Виталия Горемыкина, технического директора российского производства в сфере металлургии (ГК REZOTECH) СМК должна сопровождаться критериями сферы каждой организации, в которой внедряется либо пересматривается СМК.^v

По словам Руководителя Департамента технического регулирования и метрологии Гульназ Халыковой, в Казахстане есть возможность купить сертификат ИСО, но тем не менее, это будет всего лишь бумагой, а не работающей системой в организации, которая даст преимущество в правильном документообороте, прописании бизнес-процессов, повышения уровня труда, конкурентного преимущества, минимизации рисков организации, конкурентного преимущества и пр.^{vi}

Боб Йохансен, автор книги «Лидеры создают будущее», описывает противодействие миру VUCA через перманентное создание программы изменений и новшеств к сложившимся ситуациям в мире, так как это может пройти непредсказуемость мира с меньшими потерями. Он описывает в своей книге методы стимулирования и сплочения персонала, методики риск менеджмента, принятие правильных решений на основе разностороннего анализа и ни в коем случае не «сваливать» свои проблемы на мир VUCA,

а реагировать быстрее и быть готовым к разным ситуациям.^{vii}

Методы

Исследование основано на анализе ИСО 9001:2015, а также бизнес литературы в области управления и построения эффективных организаций. На основании этого анализа разработаны базовые методы симбиоза ИСО и бизнес литературы о мире VUCA, а именно: построение иерархии, стимулировании персонала, построение культуры как конкурентное преимущество, корректировка планов «в поле». В этом исследовании сгруппированы по методам шесть концепций, для того чтобы наглядно показать и способствовать более углубленному осознанию квебнтесенции ИСО в мире VUCA. пониманию природы социальных инноваций и социально-инновационных проектов.

Результаты

Анализ ИСО 9001:2015^{viii} и литературы на тему менеджмента в мире VUCA дает несколько критериев как в данный момент использовать ИСО и внедрять все более умные и полезные системы в организациях. Ниже приведена таблица, в которой рассмотрены основные принципы ИСО и даны методы по внедрению в организацию для улучшения ее эффективности.

В Таблице 1 рассмотрим основные направления ИСО и действия в VUCA мире.

Таблица 1. Основные направления ИСО и действия в VUCA мире

ИСО 9001:2015.	О чем нам говорит ИСО	Что делаем в мире VUCA
Ориентация на потребителя	Быть ориентированным на потребителя нынешнего	Ориентируемся на потребителя будущего, создаем продукт (возможно и перечень доп. услуг к этому продукту), рассматриваем конкурентов будущего, рассматриваем законодательство будущего, глобализация
Лидерство	Демонстрация лидерства (в какой-то степени превосходство) Лидерство — значит ответственность	Циклическая модель иерархии, каждый в отделе лидер, лидер выдвигается отделом в соответствии с желаниями отдела, ответственность за результат распределена на отдел
Взаимодействие людей	Организация порядка внешнего и внутреннего обмена информацией	Циклическая модель иерархии, каждый отдел в соответствии со своими должностными обязанностями взаимодействует с внешней средой (включая внутреннюю)
Улучшение	Организация должна делать все необходимые действия для потребителей и повышения их	Организация должна делать все необходимые действия для потребителей и повышения их удовлетворенности, организация должна повышать культуру внутри организации (как конкурентное

	удовлетворенности ^{ix} .	преимущество), должно оптимизировать затраты.
Принятие решений, основанных на свидетельствах	Мозговые штурмы ^x , каждый сотрудник отдела должен посещать собрания по графику	Основное направление мозговых штурмов, что все сотрудники отдела включаются в работу, и приносят свое видение, которое не всегда всплывает у «начальства», также на собрания должна назначаться по графику каждый сотрудник отдела, для того чтобы показать на собраниях разностороннее видение и получить более глобальное понятие общей ситуации фирмы за счет точечного мнения каждого сотрудника.
Менеджмент взаимоотношений	Кольцевая структура иерархии (горизонтально-циклическая организационная структура) ^{xi}	Информация должна поступать мгновенно как сверху вниз, так и по горизонтали, этого можно добиться, внедрив кольцевую структуру иерархии

Учитывая мир VUCA, организация должна постоянно отслеживать внешний мир и подстраиваться под него вводя все новые инструменты. Вышеприведенная структура может являться чек-листом и аннотацией к действию, а также может подходить к любому типу организации. Основные инструменты были взяты из книги Озата Байсеркеева «Трансформация бизнеса», и различных статей международных сообществ в сфере менеджмента.

Выводы и обсуждение

«Выживут не самые сильные или самые умные, а те, кто лучше всего сможет управлять изменениями». - Чарльз Дарвин^{xii}, это высказывание напрямую относится к настоящей ситуации в нашем мире, в мире VUCA.

Таким образом, внедряя либо пересматривая инструменты ИСО 9001:2015 в организации «нового типа» важно внедрять максимально лояльные принципы внутри организации, понимать своего клиента, конкурента, и законодательную базу не только сегодняшнего дня, но и моделировать будущее и уже сейчас готовится к этому. Одновременно растет быстрота мира, а значит быстрота принятия решений в которой играет роль не только «начальство», но и каждый рядовой сотрудник.

Список использованных источников

1. Озат Байсеркеев// Трансформация бизнеса //2022 г.// стр. 15.
2. <https://altynsapa.kz/>
3. <http://www.astana2050.kz/v-pomosch-predprinimateliam/standarty-kachestva>
4. <https://satu.kz/p2072929-razrabotka-vnedrenie-sistemy.html?&primelead=MTI> г. Астана. Продавец ТОО «Astana Garant Consulting»
5. https://up-pro.ru/library/quality_management/смк/кейс-интервью-опыт-внедрения-смк/
6. Гульназ Халыкова - Зачем нужна система менеджмента качества по стандарту ISO 9001 (Преимущества внедрения СМК) <https://www.zakon.kz/4853132-zachem-nuzhna-sistema->

menedzhmenta.html // 2017г

7. Боб Йохансен // Резюме книги «Лидеры создают будущее» // <https://www.mindtools.com/pages/article/managing-vuca-world.htm>

8. ИСО 9001:2015

9. <https://scanmarket.ru/tasks/customer-satisfaction>

10. Озат Байсеркеев // Трансформация бизнеса // 2022 г. // стр. 89.

11. <https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/363835-teoriya-darvina-kak-umenie-prisposablivatsya-sposobstvuet-karernomu>

АНАЛИЗ FMCG ИНДУСТРИИ В КАЗАХСТАНЕ

Ганиев Амир¹, Мынбаев Арифжан², Искандерулы Даниял³

^{1 2 3}Almaty Management University, г. Алматы

Email:amir_ganiev@inbox.ru

Аннотация. В статье исследуются внешние факторы, влияющие на рынок товаров повседневного спроса (FMCG) в Казахстане. Представлен анализ политических, экономических, социальных и технологических факторов (PEST-анализ), а также посредством сравнительного, логического и статистического анализа выявлена прямая связь негативного влияния мировых событий на FMCG индустрию.

Annotation. The article examines external factors affecting the market for consumer goods (FMCG) in Kazakhstan. This article presents PEST analysis. Analysis of political, economic, social and technological factors, as well as through comparative, logical and statistical analysis revealed a direct relationship of the negative impact of world events on the FMCG industry.

Аннотация. Мақалада Қазақстандағы тұтыну тауарлары (FMCG) нарығына әсер ететін сыртқы факторлар қарастырылады. Саяси, экономикалық, әлеуметтік және технологиялық факторлардың талдауы (PEST-талдау) ұсынылған, сонымен қатар салыстырмалы, логикалық және статистикалық талдау арқылы әлемдік оқиғалардың FMCG саласына теріс әсерінің тікелей байланысы анықталды.

Ключевые слова: FMCG индустрия, товары повседневного спроса, PEST-анализ

Введение

Почти каждый человек в мире ежедневно использует товары повседневного спроса (FMCG). Это мелкие потребительские покупки, которые мы совершаем на прилавке с продуктами, в продуктовом магазине, супермаркете и на складе. Эти товары покупаются часто, быстро потребляются, имеют относительно низкую цену и продаются в больших количествах. Покупка товаров FMCG сектора обычно является постоянной покупкой, часто становится привычной рутинной, что снижает интерес и внимание аудитории к процессу покупки, к сложным свойствам товара. Потребитель тратит минимум времени на процесс выбора товара (Powerbranding.ru, 2021). Потребительские товары – это товары, приобретаемые средним потребителем. Они делятся на три категории: товары длительного пользования, товары кратковременного пользования и услуги. Товары повседневного спроса продаются в больших количествах, поэтому они считаются надежным источником дохода. Поскольку товары повседневного спроса имеют такую высокую скорость оборота, рынок не только очень велик, но и очень конкурентоспособен. Некоторые из крупнейших мировых компаний конкурируют за долю рынка в этой отрасли, включая Coca-Cola, Procter & Gamble, Nestlé, PepsiCo и Danone (Nesrakonk.ru, 2020). Отсюда следует, что данная работа имеет цель провести анализ FMCG индустрии в Казахстане, а также проанализировать как основные внешние факторы влияют на FMCG индустрию в Казахстане в настоящий момент. Такие моменты как последствия COVID-19, Российско-Украинская война, инфляция имеют, как и краткосрочные, так и долгосрочные последствия в структуре рынка с социальной, технологической,

политической и экономической стороны.

Актуальность проведения анализа FMCG индустрии Казахстана основывается на недавних мировых событиях, негативно сказавшихся на многих сферах жизни, в особенности на экономических показателях всех стран, в том числе и нашей. FMCG-рынок отреагировал на мировые изменения особенно непросто. Только за последний год рынок повседневных товаров столкнулся с рядом вызовов, таких как: перераспределение потребительского спроса, логистическими трудностями, были также введены изменения в цепочку поставок, активное развитие онлайн каналов продаж, изменение покупательского поведения, изменение в финансовых возможностях населения и многое другое. Однако, согласно (NielsenIQ, 2022) к концу лета 2022 года FMCG-рынок смог восстановиться, а производителям и ритейлерам удалось прийти в себя после экономического шока. Отсюда следует, что на данный момент рынок FMCG находится на фазе восстановления.

Литературный обзор

FMCG дословно расшифровывается как (Fast-Moving Consumer Goods), что в переводе звучит как быстродвижущиеся потребительские товары. То есть продукты, которые, по относительно низкой цене продаются быстро. Secretmag.ru (2021) дал короткое определение для FMCG - товары повседневного спроса. Под товарами повседневного спроса подразумеваются продукты питания, продукты личной гигиены, бытовая химия, канцтовары, алкогольная продукция и многие другие товары, которые нацелены на более широкий круг клиентов и покупателей. Одна из главных особенностей подобных товаров – скорость оборота. Производство и продажа таких товаров происходит быстро и в огромных количествах. Secretmag.ru (2021) раскрыли также нюансы данной индустрии куда входит: низкая скорость инноваций, вытекающие из строгих стандартов безопасности и качества, а также то, что, в основном, покупатели ограничены в выборе в среднем из 4-5 брендов на местном рынке.

Согласно приведенным отчетам за июль 2022 года, в Казахстане наблюдается низкий уровень потребительского доверия из-за роста цен на товары (Forbes, 2022). Но также, не менее важные события сказываются на индустрию FMCG в Казахстане. Последствия эпидемии коронавируса 2020 года значительно сильно повлияло на феномен потребительской уверенности, что в результате привело к значительному снижению уровня доверия потребителей во всем мире (Forbes, 2022). По данным Lsm.kz (2022), в страну пришел ассортиментный голод. Данную тенденцию прокомментировал глава сети SMALL Д. Самошкин, что изначально произошло незначительное перемещение из ценового сегмента премиум в средний и со среднего в эконом – в пределах около 1%. Мы можем наблюдать снижение покупательской способности на фоне снижение потребительского доверия – люди стали покупать меньше единиц товара.

За время пандемии некоторые товары повседневного спроса выросли, но также наблюдался спад на определенные товары. (капитал), к примеру резко в цене поднялись особо ценные товары, такие как защитные маски, мясо, различные добавки и полуфабрикаты (Forbes, 2022). Но, а сейчас эти же товары снизились по спросу потребителей и, к примеру зерновая продукция, мясо и макаронные изделия уже пользуются меньшим спросом, чем во время пандемии 2020 года (Tribune, 2021). И во

время пандемии был зафиксирован спад на ряд товаров из категории жевательных резинок и смесей из кофеина и сахара (Капитал, 2020). Но, а сейчас, товары импульсивного спроса растут в спросе и такие товары как жевательные резинки и кофеин стал пользоваться большим спросом, нежели ввремя коронавируса (Tribune, 2021).

Также, следует отметить, что нынешние события в мире в большей степени влияют на индекс товаров повседневного спроса. Картина с ухудшением экономической ситуации в стране в следствии антироссийских санкций придает дополнительные риски с политической стороны, из-за которых страна может оказаться в пучине большей нестабильности, как передает источник rus.azattyq.org (2022). Военные действия между Россией и Украиной ускорили процесс роста цен на товары первой необходимости (Forbes, 2022).

Методы

Достижение цели и анализ поставленного в работе вопроса о последствиях мировых событий в индустрии FMCG Казахстана осуществлялся с помощью собранных данных за период с 2020 по 2022 год, а также посредством сравнительного, логического и статистического анализа. А также общенаучный метод: анализ литературы по проблеме исследования, сравнение и систематизация эмпирических и теоретических данных.

Основными сторонами анализа послужили: политическая, экономическая, социальная и технологическая сторона. Таким образом, дополнительно, была использована модель исследования внешнего окружения индустрии - PEST-анализ.

Результаты

В целях исследования внешних факторов, влияющие на индустрию, использовался PEST-анализ. Данный метод считается одним из базовых методов определяющий тренды рынка и общую динамику отрасли. Результаты данного анализа важны для оценки потенциальных угроз и дальнейших возможностей компании. Ниже определены и проанализированы политические, экономические, социальные и технологические факторы.

Политические факторы. В политических факторах при анализе PEST рассматривается налоговая политика, государственное регулирование отрасли или же субсидирование. Сейсенгалиева М. (2020) утверждает, что на момент 2020 года уже более 3 тысяч предпринимателей страны обратились за помощью в Нацпалату «Атамекен» в связи с чрезвычайной ситуацией в мире. Больше половины управленцев бизнеса не могли выплачивать зарплаты своим сотрудникам и оплачивать счета за аренды.

По данным источника businessmir.kz (2021) у страны имеется цель повышения индекса инвестиционной привлекательности Казахстана и стран Центральной Азии, таким образом, это окажется переключением фокуса внимания внутренней политики на налаживание этих сфер, а также курс на развитие малого и среднего бизнеса, в первую очередь – FMCG. Однако, с историей пандемии весь мир справлялся по-своему, но многие государства, в том числе и Казахстан, в первую очередь пытались регулировать цены на основные продукты питания, так как это одна из вещей первой необходимости Бондал, К (2021).

Вводится новый акцизный налог на сахаросодержащие напитки (в эквиваленте цены 0,5 бутылки ССН – 200гг) с 2023 года со ставками 2023 г. – 20% и медленным повышением до 45% в 2025г. – что стало поводом для беспокойства для отраслевой ассоциации розничной торговли и малых предприятий торговли передает dknews.kz (2022). Как известно, данное решение в кризисный момент для всей экономики страны, предпринимается в одностороннем порядке. С целью продвижения темы оздоровления Минздрав РК вводит фискальные меры. По прогнозам это отразится на индустрии повышением цен на производимую продукцию.

Экономические факторы. Инфляция, курс валюты, рост экономики или же ее стагнация включается в анализ экономических факторов, если таковые имеются на данный период времени. FMCG-индустрия формирует 17% ВВП страны, однако за время кризиса розничная торговля сильно пострадала. Для примера за время карантина компании из FMCG индустрии потеряли 120 млрд тенге, как сообщает источник kapital.kz (2020). Согласно, онлайн журналу Капитал, то в Казахстане еще до начала пандемии наблюдался спад в покупательской способности, но, а во время пандемии уровень покупательской способности значительно понизился. И тем самым, усиленный режим карантина привел к феномену «домашняя экономика». Стоит также отметить, что в апреле 2020 года наблюдался небольшой рост на предметы личной гигиены и домашней утвари. А вот табачная продукция, как и до карантина и во время чрезвычайного положения наблюдался небольшой рост. Офисная продукция во время карантина снизилась, поскольку люди работали удаленно и такие продукты, как кофе в пакетиках и печенья снизились в спросе потребителей. За время пандемии можно наблюдать спрос на товары первой необходимости, что составляет 47%, хозяйственные товары выросли в продажах на 27% и предметы личной гигиены составляют прирост на 14%.

Специалист Nielsen Kazakhstan Д. Дрокин поднял вопрос смогло ли государство справиться с задачей урегулирования всей ситуации с чрезвычайным положением, ведь уровень инфляции в Казахстане, основываясь на данных Бюро национальной статистики, составляло 7,9%. Однако в 3 квартале 2020 года инфляция продовольственных и непродовольственных товаров в стране составила около 13%.

Социальные факторы. Социальные или же социально-культурные факторы включают в себя уровень жизни населения, социальные потребности и многое другое. Для примера, согласно отчетам Капитал (2020), то 75% респондентов во время строгого чрезвычайного положения в стране отказались от совершения импульсивных покупок. Тем самым, пандемия сильно повлияла на выбор корзины покупателей, и показатели людей, которые совершали покупки в первую очередь по самым необходимым товарам, составляло 73%. Также, 49% людей перешли на более дешевые товары, по низкой цене, акции или скидкам. Этот показатель определяет понижение уровня жизни населения за счет чрезвычайного положения. В 2021 году, Tribune поделился результатами данных по товарам повседневного спроса. И их показатели показывают, как коронавирус способствовал значительному росту определенных товаров, а также значительный спад на ряд товаров. И согласно Tribune, то в 2021 году картина товаров потребительского спроса изменилась. И так, по показателям за 2021 год, продукты для приготовления дома,

хозяйственные товары, табачная продукция снизились в продажах. То есть, в 2021 году, ряд товаров первой необходимости (мясо, рис, макаронные изделия значительно снизился по сравнению за 2020 год. А вот на товары личной гигиены в том числе ходовые товары, офисная продукция выросла в спросе потребителей. Но также следует отметить высокий рост в продажах предметов импульсивных товаров. В 2020 году был зафиксирован резкий спад на жевательные резинки и энергетические напитки, но в 2021 году покупки импульсивного спроса значительно выросли. После ослабления карантина, офисная продукция стала пользоваться спросом и такие товары как канцелярские принадлежности и десертная продукция выросли в показателях в 2021 году.

Следовательно, масштабные социальные явления, как коронавирус меняют поведения потребителей, что ведет к изменениям в спросе товаров и корзина покупателей может отличаться, как и до, так и после социальных изменений. Поэтому, следует полагать, что во время чрезвычайных ситуаций потребители совсем по-другому относятся к товарам первой необходимости и импульсивным покупкам. Но стоит подметить, что во время изменений в социальной жизни потребители изменили свое отношение к ряду товаров, которые тоже в свою очередь влияют на ценовой диапазон. То есть, другими словами, где есть спрос на товар, ценовой диапазон будет выше, чем там, где нет спроса.

Сравнительный анализ за 2020 по 2021 год показал, что отношение потребителей к повседневным товарам менялось за счет социальных изменений в мире. Как показывают данные, то во время чрезвычайного положения в 2020 году спрос на товары первой необходимости значительно выросли в спросе потребителей, но, а вот импульсивные покупки значительно снизились в спросе. В 2021 году, после ослабления карантинных мер повседневные товары приобрели умеренный результат у потребителей. И товары первой необходимости, хозяйственные товары снизились в спросе, но импульсивные товары увеличились потребителей.

Технологические факторы. К этим факторам относят те изменения, которые последовали от влияния технологий на бизнес. Например, есть ли в сфере какие-либо инновации и как развиваются конкуренты и т.д. Отталкиваясь от данных источника kz.kursiv.media (2020), по сравнению с 2019 годом, доля онлайн-продаж в сфере FMCG выросла на 32%. Таким образом доля e-commerce увеличилась в общем обороте рынка. Развитию онлайн продаж поспособствовала пандемия коронавируса, которая стала катализатором электронной торговли. На сегодняшний день доля интернет-продаж в секторе FMCG составляет 2,1%, основываясь на информацию от аналитиков из источника kz.kursiv.media (2020) . Категории «Товары для детей», «Фрукты и овощи», «Молочные продукты» выросли в прибыли более чем на 20% с начала года. Однако, в оффлайн покупках/продажах эти категории, наоборот, упали.

Исследователи kz.kursiv.media (2020) также поделились, что уникальный ассортимент в онлайн-продажах растет гораздо быстрее. Взять в пример, 21 из 313 артикулов зубных щеток можно было купить только в интернете. Количественный рост уникальных SKU в онлайн вырос почти в два раза, в офлайн — лишь на 0,1 пункт.

Если проводить сравнение между 2019 и 2020 годом, в самый разгар эпидемии, по данным опроса kz.kursiv.media (2020) количество людей, желающих заказывать продукты

онлайн в Алматы и Астане увеличилось практически вдвое с 34% - 70%. Введение ограничений на перемещение, самоизоляция и карантин – все меры чрезвычайного положения привели нас к тому, что многие покупки теперь совершаются онлайн.

Однако, стоит еще учитывать основные технологические тренды в ритейле 2022 года. Для примера inspector-cloud.ru рассказывает, что важным фактором роста 2022 года на рынке потребительских товаров стало распознавание изображений – как технология, помогающая автоматизации аудита. С помощью нее повысится производительность отдела продаж, повышение понимания состояния полки и предоставление наилучших рекомендаций по увеличению продаж.

Вывод

В заключении, был проведен сравнительный анализ между тем, как социальные изменения в мире влияют на поведение потребителей к товарам повседневного спроса. Сравнительный анализ за 2020 по 2022 год показал, что отношение потребителей к повседневным товарам менялось за счет социальных, экономических, политических и технологических изменений в мире. Как показывают данные, то во время чрезвычайного положения в 2020 году спрос на товары первой необходимости значительно выросли в спросе потребителей, но, а вот импульсивные покупки значительно снизились в спросе. В 2021 году, после ослабления карантинных мер повседневные товары приобрели умеренный результат у потребителей. И товары первой необходимости, хозяйственные товары снизились в спросе, но импульсивные товары увеличились в спросе потребителей. В 2022 году в стране идет стабилизация всех процессов, однако за счет войны и напряженного времени в мире FMCG индустрия все еще оказывается в уязвимом положении. Основываясь на полученные данные, можно подытожить результаты, что любые социальные, экономические, политические и технологические изменения в мире могут резко повлиять на отношения потребителей к повседневным товарам и на индустрию FMCG в целом, как в положительном, но в большей части, в отрицательном понимании индекса товаров повседневных нужд.

Список использованных источников:

1. Бондал, Ксения (2020, May 29). *Каким будет сектор FMCG в казахстане после коронавируса*. Деловой портал Капитал.кз. Retrieved October 25, 2022, from <https://kapital.kz/economic/87187/kakim-budet-sektor-fmcg-v-kazakhstan-posle-koronavirusa.htm>
2. Суляеве, С. (2021, August 24). *Сауда Сулеева*. TRIBUNE.KZ. Retrieved October 25, 2022, from <https://tribune.kz/vosstanavlivaetsya-li-v-kazahstane-rynok-fmcg/>
3. *Технологические тренды в ритейле 2022*. Inspector Cloud - SaaS для ритейла аудитов. (2022, June 20). Retrieved October 25, 2022, from <https://inspector-cloud.ru/tpost/z1c6fej6m1-tehnologicheskie-trendi-v-riteile-2022>
4. Фатьянова, У., Тонконог, О., Домнин, С., Осипова, И., & Абылгазина, К. (2022, July 15). *Онлайн-продажи FMCG в казахстане растут в 25 раз быстрее оффлайна - 11.12.2020*. Kursiv Media Казахстан. Retrieved October 25, 2022, from <https://kz.kursiv.media/2020-12-11/onlayn-prodazhi-fmcg-v-kazakhstan-rastut-v-25-raz-bystree-offflayna/>

5. DKnews.kz. (2022, February 4). *Ритейл в РК обеспечивают в основном ИП и малые компании*. Деловой Казахстан - новости РК и мира на сегодня. Retrieved October 25, 2022, from <https://dknews.kz/ru/biznes/215425-riteyl-v-rk-obespechivayut-v-osnovnom-ip-i-malye>
6. Корабаева, Е. (2022, July 19). *Жители Казахстана всё более пессимистичны и сдержаны в своих тратах*. www.forbes.kz. Retrieved October 25, 2022, from https://forbes.kz//process/expertise/jiteli_kazahstana_vse_bole_pessimistichnyi_i_sderjani_v_svoih_tratah/
7. П. Р., По, -, & Редакция. (2021, June 24). *Редакция*. Бизнес-мир, деловой журнал Казахстана. Retrieved October 25, 2022, from <https://businessmir.kz/2021/06/24/kazahstan-nahoditsya-na-89-meste-v-mire-v-indekse-investitsionnoj-privlekatelnosti/>
8. *Казахстанцы ожидают рост цен более чем на 20%*. www.forbes.kz. (2022, June 9). Retrieved October 25, 2022, from https://forbes.kz/finances/markets/ekspert_realnaya_inflyatsiya_v_kazahstane_sostavila_35-40/
9. Алимova, Ельнур (2022, September 15). *Казахстан "на пороховой бочке". Война России в Украине и риски дестабилизации*. Радио Азаттык. Retrieved October 25, 2022, from <https://rus.azattyq.org/a/press-review-kazahstan-sits-on-the-powder-keg-once-again/31760710.html>
10. *Что такое FMCG. Объясняем простыми словами*. secretmag.ru. (n.d.). Retrieved October 25, 2022, from <https://secretmag.ru/enciklopediya/что-такое-fmcg-obyasnyаем-prostymi-slovami.htm>
11. *Ассортиментный голод пришел в казахстан: LS*. lsm.kz. (n.d.). Retrieved October 25, 2022, from <https://lsm.kz/deficit-tovarov>
12. Nord Star, (2004). *Товары повседневного спроса*. From, <https://www.nord-star.spb.ru/blog-merchandising/fmcg>

ВЫЯВЛЕНИЕ СИЛЬНЫХ И СЛАБЫХ СТОРОН ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ИСПАНИИ И КАЗАХСТАНА

Жеткергенова Гульрайуз¹,Кулжагарова Каламкас²,Меиржанов Мирас³, 3 курс БАиЭ,
^{1 2 3} Almaty Management University, г.Алматы
Email: therustemovna@mail.ru

Аннотация. В статье будет исследоваться влияние дошкольного образования на организм ребенка, а именно на психологию и ценность в мировом масштабе. Следующим шагом будет сравнение дошкольного образования в Испании и в Казахстане, и будет сосредоточена на частных дошкольных учреждениях и государственных. И также проект будет развиваться с помощью информации из Интернета и наблюдений. Выборка именно этих двух методов даст в статье точности и процентные доказательства. Целью является с помощью SWOT-анализа выявить сильные и слабые стороны дошкольного образования Испании и Казахстан. Фокусными странами являются Испания и Казахстан. Так как Казахстан находится в Евразийском континенте, а Испания в Европе. То есть разность о местоположении и влияние соседних стран имеет значение. В ходе достижения целей выбранными задачами нами – во-первых, сравнить подход к дошкольным образованиям в Казахстане и Испании, во-вторых, проанализировать эффект дошкольного образования на внутренний аспект семьи и на поведение ребенка, в-третьих, провести SWOT-анализ дошкольного образования и разработать рекомендации по развитию этой сферы, в-четвертых, провести обзор на изменения дошкольного образования последних пяти лет, в-пятых, искать статистические данные об изменении количества дошкольных зданий. В связи с целью поставленная гипотеза - в результате дошкольное образование покажет более сильных сторон и положительное влияние на ребенка чем отрицательное.

Ключевые слова: Дошкольное образование, глобальные цифры, ранний возраст, финансирование

Аннотация. Мақалада мектепке дейінгі тәрбиенің бала ағзасына, атап айтқанда психология мен әлемдік ауқымдағы құндылыққа әсері зерттеледі. Келесі қадам Испания мен Қазақстандағы мектепке дейінгі білім беруді салыстырып, жеке және мемлекеттік мектепке дейінгі білім беру мекемелеріне тоқталмақ. Сондай-ақ жоба ғаламтордан алынған ақпарат пен бақылаулар арқылы әзірленетін болады. Осы екі әдісті таңдау мақалада дәлдік пен пайыздық дәлелдер береді. Мақсат – SWOT талдау арқылы Испания мен Қазақстандағы мектепке дейінгі білім берудің күшті және әлсіз жақтарын анықтау. Фокусқа ілінген елдер Испания мен Қазақстан. Өйткені, Қазақстан Еуразия құрлығында, ал Испания Еуропада. Яғни, орналасу айырмашылығы мен көршілес елдердің ықпалы әсерін тигізері анық. Тандалған тапсырмалардың мақсатына жету барысында, біріншіден, Қазақстан мен Испаниядағы мектепке дейінгі тәрбиеге деген көзқарасты салыстырылады, екіншіден, мектепке дейінгі тәрбиенің әсері отбасының ішкі аспектілері мен баланың мінез-құлқына әсері талданады, үшіншіден, мектепке дейінгі білім беру жүйесіне SWOT талдауын жүргізу және осы саланы дамыту бойынша ұсыныстар әзірлеу, төртіншіден, мектепке дейінгі білім берудің соңғы 5 жылдықта қалай өзгергені бақыланады, бесіншіден, мектепке дейінгі білім беру орталық сандарының өзгерістері ізделінеді.

Қойылған мақсатқа сай болжам- қорыта келе, мектепке дейінгі білім балаға жағымсыз әсерінен жағымды қырларын көрсетпек.

Кілт сөздер: Мектепке дейінгі білім беру , жаһандық сандар, ерте балалық шақ, қаржыландыру

Annotation. The article will explore the impact of preschool education on the child's body, namely on psychology and value on a global scale. The next step will be to compare preschool education in Spain and Kazakhstan, and will focus on private and public preschools. And also the project will be developed with the help of information from the Internet and observations. The choice of these two methods will give accuracy and percentage evidence in the article. The goal is to identify the strengths and weaknesses of preschool education in Spain and Kazakhstan using a SWOT analysis. The focus countries are Spain and Kazakhstan. Since Kazakhstan is in the Eurasian continent, and Spain is in Europe. That is, the difference in location and the influence of neighboring countries matters. In the course of achieving the goals of the chosen tasks, we, firstly, compare the approach to preschool education in Kazakhstan and Spain, and secondly, analyze the effect of preschool education on the internal aspect of the family and on the behavior of the child, thirdly, to conduct a SWOT analysis of preschool education and develop recommendations for the development of this area; hypothesis - as a result, preschool education will show more strengths and a positive impact on the child than a negative one.

Keywords: Early childhood education, global numbers, early childhood, funding

Ведение

Часто говорят, что нужно получить хорошее образование и быть непохожим на других, и поэтому огромное количество родителей отдают своих детей на дошкольное образование, которым всего четыре года, но сейчас пик достиг 3 лет. Они предпочитают отправлять детей в школу, чтобы они научились читать, писать, некоторым социальным навыкам, но в результате дети только страдают как умственно, так и психологически, особенно по второму фрагменту, потому что вместо развлечения с другими детьми в саду они заняты выполнением уроков или вместо того, чтобы баловать родителей, объясняют урок учителям.

Ценность для детей 21 века-это электроника и умение говорить, писать. Ребенок начинает контактировать с интернетом и с детства знает что такое интернет и в будущем влияние точно покажутся и второе - всемирная шумиха в юном возрасте, точнее - родители сравнивают способности своих детей с другими, несмотря на разный характер детей, поэтому пытаются "построить" их идеальную версию с помощью дополнительных предметов.

С помощью этого проекта каждый родитель может начать задумываться о психике малыша и понять, что ребенок должен начать школьную жизнь так, как надо, а не так, как хотели родители. Может быть, в будущем они поймут, что это была хорошая идея, потому что сейчас очень много проблем со здоровьем из-за дошкольного образования.

Актуальностью научной работы является оценка нынешнего состояния уровня системы дошкольного образования в Казахстане и получение данных по улучшению системы. Для четкой реализации поставленной цели, а именно выявления сильных и слабых сторон дошкольного образования необходима сравнительная оценка двух стран,

в данной работе берется на оценку система образования Испании и Казахстана. Актуальность выбранной теме придает значимость отсутствие подобных исследований. Научная работа включает в себя обсуждение слабых и сильных сторон внедрения оценки в программы обучения детей младшего возраста в Испании и в Казахстане, а в заключение приводятся некоторые руководящие принципы, которые могут оказаться полезными при оценке уместности того или иного метода оценки, используемого в рамках программы обучения детей младшего возраста.

Многочисленные международные исследования показывают, что проблемы в развитии ребенка коррелируют с бедностью, неграмотностью, конфликтами в обществе, домашним насилием, хроническими заболеваниями и недоеданием. В связи с этим период раннего детского развития (включающий время от беременности матери до 8 лет) является вопросом национальной безопасности, поскольку влияет на здоровье, образование, интеллектуальный потенциал людей, права и безопасность детей.

«Следующий важный вопрос – состояние системы образования, которая играет решающую роль в повышении потенциала нации. У нашего народа есть пословица: Будущее страны формируется в колыбели младенца». Поэтому сфера дошкольного воспитания должна быть приоритетной», - сказал Касым-Жомарт Токаев 1 сентября 2022 года, выступая с Посланием народу Казахстана на совместном заседании палат Парламента. Слова президента обусловлены тем, что с точки зрения развития человека важность раннего детского образования невозможно переоценить.

Так можно считать, что ранние годы жизни ребенка — это фундамент его будущего развития, обеспечивающий прочную основу для обучения на протяжении всей жизни и способностей к обучению, включая когнитивное и социальное развитие. Исследования в области психологии и педагогики продолжают подчеркивать важность образования детей младшего возраста как важнейшего компонента будущего успеха ребенка. Все больше стран уделяют этому важное внимание на высоком уровне.

К примеру, количество дошкольных учреждений в Казахстане неуклонно растет, а обеспеченность ими приближается к уровню, достигнутому в 1991 году во время разрыва с Советским Союзом. Однако в то время, как большое количество учреждений предоставляют услуги дошкольного образования детям в возрасте от 3 лет и старше, лишь немногие учреждения обслуживают детей младшего возраста. Чтобы компенсировать недостаток услуг для маленьких детей, родители могут взять до трех лет отпуска по беременности и родам. Это контрастирует с тенденцией в странах ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития), где правительства стремятся повысить уровень участия в дошкольном образовании и обеспечить предоставление услуг для самых маленьких детей. Благодаря этому Казахстанская система дошкольного образования значительно выиграла от крупных государственных инвестиций в дошкольное образование и сильного политического акцента на раннее обучение и развитие. В результате подавляющее большинство детей в возрасте старше 3 лет получают ту или иную форму раннего образования. Однако остаются проблемы с обеспечением доступа и повышением уровня участия в дошкольного образования детей в возрасте до 3 лет. И это является довольно важной проблемой, так как дети до 3 лет также являются способными учениками, которые могут воспринимать информацию на когнитивном уровне.

Признание того факта, что дети в возрасте до трех лет являются способными учениками, отражено в испанском законодательстве, которое признает образовательный характер мероприятий в течение первого цикла обучения младенцев в возрасте от 0 до 3 лет и требует, чтобы воспитатели дошкольных учреждений предлагали педагогическую программу (Конституционный закон Испании об образовании), 2006, Раздел I, Статья 14, № 3) и гарантировали качество практики. Это дало свои плоды. К примеру, дошкольное образование начало пользоваться популярностью в Испании. Об этом свидетельствует тот факт, что, по данным ОЭСР, в Испании охват детей дошкольным образованием выше среднего. В 2019 году 97% испанских детей в возрасте от трех до пяти лет посещали дошкольные учреждения или другие учреждения дошкольного образования. Средний показатель для всех других стран ОЭСР составляет 88%. В Казахстане же несмотря на заявляемые МОН цифры охвата детей 2–6 лет дошкольным воспитанием и обучением в 77%, а детей 3-6 лет в 98%, получение дошкольного образования детьми является актуальной проблемой в стране. Кроме того, в Испании законодательная база устанавливает общий учебный план для детей от нуля до шести лет, хотя различные автономии Испании уточнили учебный план в соответствии со своими специфическими формами компетенции и управления.

Литературный обзор

Первыми теоретиками и организаторами дошкольного воспитания в начале XX века в Казахстане Покровский Михаил Павлович-Коллежский асессор, один из начальников студенческого революционно-го процесса 1860-х гг. Великая важность в развитии дошкольного обучения в Казахстане принадлежит также М. Покровскому, который организовал дошкольные учреждения в г. В 1920 г. им сотворены 3 детские площадки, в том числе одна мусульманская на 35 мест. Солдатова Галина Владимировна-Профессор кафедры психологии личности факультета психологии Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, заместитель заведующего кафедрой. Руководитель специализации «Психология переговоров и разрешение конфликтов». Координатор факультета психологии по связям с общественностью и СМИ. Михаил Николаевич Покровский-Государственный и общественный деятель, историк, академик АН СССР (1929 г.). Выступал за приоритет всеобщего среднего образования, против сужения базисных знаний, ранней профессионализации и превышения значимости ремесленной подготовки и трудовых начал в построении тренировочной деятельности обучающихся школ II ступени. Основал необходимость соединения общего образования с профессиональной подготовкой на принципах политехнизма.

Методология

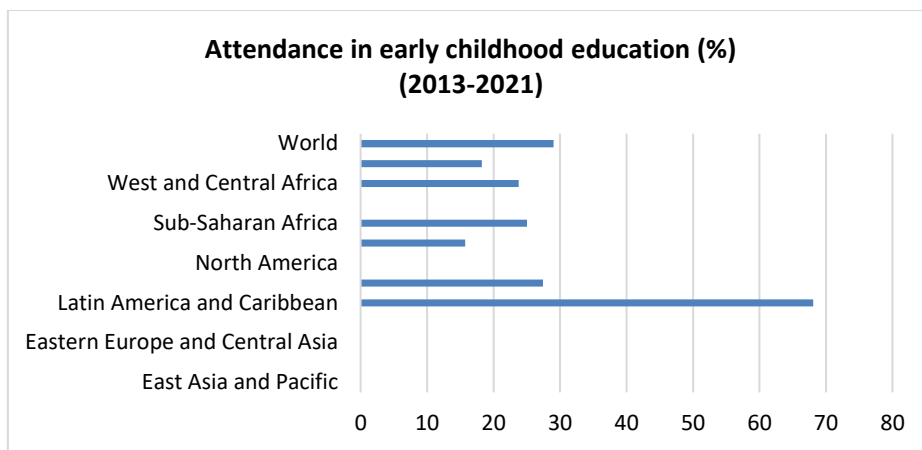


Рисунок 1. Посещаемость дошкольного образование (%) (2013–2021)

Исходя из полученных данных, можно понять, что дошкольное образование небывалая роскошь для многих стран мира. Уровень получения дошкольного образование в мире составляет всего 29% от общей массы детей. Относительно других регионов мира Сообщество стран Латинской Америки и Карибского бассейна имеют довольно-таки хороший результат в 68%.

Но это все только лишь глобальные цифры. Если обратить внимание на Испанию и Казахстан, то общая картина выглядит намного лучше. В Испании около 90% детей получают дошкольное образование. Это могут не только школы по подготовке, но и детсады. В Казахстане дошкольное образование можно назвать обязательным. Так как в 2021 году было введено законодательство о том, что теперь алфавит и правописание дети должны уже знать в первом классе. Значит все дети должны получить эти знания либо в детсадах, либо в частных подготовительных школах.

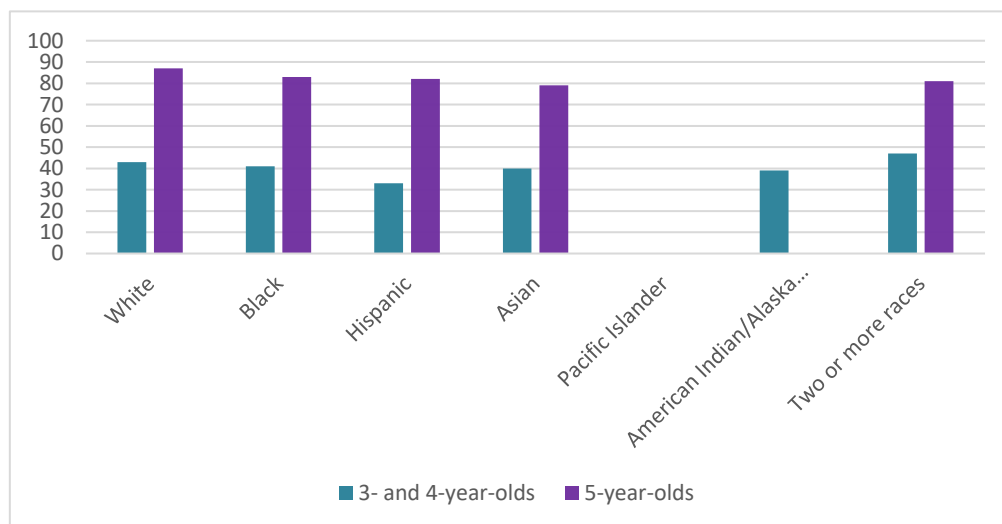


Рисунок 2. Процент детей в возрасте от 3 до 4 и 5 лет, посещающих школу, в разбивке по расе/этнической принадлежности: 2020г.

Так как в странах Европы включая Испанию сильно акцентируется внимание на расу и этническую принадлежность человека, на выше указанной диаграмме указаны проценты посещаемости школ детей разных рас в разбивке по возрастам. Исходя из данных можно

заметить, что Испанские дети в возрасте от 3 до 4 лет имеют меньший процент посещаемости нежели Азиаты, но в возрасте от 5 лет они превзошли их.

Таблица 1. Показатели уровень грамотности среди 15–24-летних для обоих полов и доля учащихся 2 или 3 классов, достигших хотя бы минимального уровня знаний по математике, для обоих полов 2019г. Индикаторов в 20 странах

Страна	Название региона ООН	Уровень грамотности среди 15–24-летних для обоих полов	Доля учащихся 2 или 3 классов, достигших хотя бы минимального уровня знаний по математике, для обоих полов, 2019 г.
Burundi	Africa	79,56	98,6
Benin	Africa	52,49	61,9
Burkina Faso	Africa	50,1	61,2
Belarus	Europe	99,82	65,9
Cote d'Ivoire	Africa	53,02	68,9
Cameroon	Africa	80,57	58,1
Congo, Rep.	Africa	80,91	86,3
Cuba	LAC	99,87	97,3
Gabon	Africa	88,5	88,5
Guyana	LAC	96,69	60,2
Kenya	Africa	86,53	75,8
Madagascar	Africa	76,83	79,4
Niger	Africa	39,79	67,1
Nepal	Asia	84,76	19,6
Senegal	Africa	69,48	79,1
Sao Tome and Principe	Africa	96,74	11,7
Togo	Africa	84,29	47
Thailand	Asia	98,15	51,2
Turkmenistan	Asia	99,8	53,2
Zimbabwe	Africa	90,43	5,1

Вывод таблицы

Регрессионная статистика					
Множественный R			0,17667		
R-квадрат			0,031212		
Нормированный R-квадрат			-0,02261		
Стандартная ошибка			26,20175		
Наблюдения			20		
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	1	398,1359	398,1359	0,579923	0,456205
Остаток	18	12357,57	686,5319		
Итого	19	12755,71			

Примечание - составлено авторами

Если изменить влияющие факторы на образование может измениться регрессия между ними. Стандартное отклонение, то есть изза того что дети не пошли в дошкольное образование, у детей хороши гуманитарные либо технические скилы

Выводы и обсуждение

SWOT ANALYSIS



Рисунок 3. SWOT анализ дошкольного образование в Испании

По результатам SWOT-анализа к положительным моментам отношу основы образования. Дети научатся к грамматике, основам поведения в коллективе, общению со сверстниками. На ранней стадии, если родители или учителя замечают, что ребёнок не очень коммуникабельный или имеет направление быть затворником, возможно рассматривать определенные заключения и проблему, которые можно решить пока не стало очень поздно. Особенно здесь дети обучаются и строят свои личные контакты, а еще учатся играть и общаться дружелюбно с другими в структурированной среде. Дошкольное образование гарантирует саморазвитие круга для роста детей социально, что в конечном итоге заканчивается в самостоятельный характер с самого начала. Для работающих родителей, оставлять детей в дошкольных учреждениях заделывается необходимостью. В этом случае, ребяческие дошкольные учреждения являются спасителями, которые помогают родителям, взяв их ответственность на себя, а также снабжая их ребятам базовое образование. Порядком дошкольных институтов могут являться очень дорогими, и несут ответственность, в большинстве случаев, для зияющей дыры в родительских банковских счетах. Это главная основание того, почему некоторые родители предпочитают придерживать своих детей дома, чтобы избежать лишних расходов. Парящая дошкольная цена является одной из ключевых причин, почему родители предпочитают домашнего репетитора для их детей в первые годы. Чем раньше ребенок будет помещён в дошкольное образовательное учреждение, тем проще будет адаптация для малыша и родителей. Дошкольное образование это не только развлечение и игры, но и приходит значительным аспектом с точки зрения академического и общественного развития. Таким образом, родители обладают возможность задать нужные вопросы и провести подробные исследования, оценить преимущества и недостатки дошкольного образования, прежде чем отпустить их детей одних. Это, в конце концов, поможет сделать правильный выбор, который возможно совершить интервал или более отдаленное будущее образовательного опыта для детей.

Начальная гипотеза была в том, чтобы показать положительные стороны дошкольного образования, конкретно влияние на ребенка. И исследование подтвердило это. По SWOT-анализу видно преимущество дошкольного образования по количеству. Например, дошкольное образование поможет ребенку создать контакт с обществом, а это в будущем поможет ребенку построить коммуникабельность с социумом.

Список использованных источников

1. Гаухар Киикова, Проблемы дошкольного образования в Казахстане (10.11.2021), <https://cabar.asia/ru/problemu-v-doshkolnom-obrazovanii-v-kazahstane>
2. Dr. Prabhat Kaushik, Rewa Marwaha, Importance Of Pre School Education (2022), <http://www.progressiveteacher.in/importance-of-pre-school-education/>
3. (27.09.2018) <https://familyandjob.eu/early-childhood-education-and-care-spain/>
4. Heather Sandstrom (2012): The characteristics and quality of pre-school education in Spain, International Journal of Early Years Education, <http://www.psicoeducacion.eu/psicoeducacion/Preschool%20education%20in%20Spain%20IJEYE%202012.pdf>
5. Ineke Litjens, Miho Taguma, Edward Melhuish and Tigran Shmis, EARLY CHILDHOOD EDUCATION AND CARE POLICY REVIEW (2017), <https://www.oecd.org/education/school/Early-Childhood-Education-and-Care-Policy-Review-Kazakhstan.pdf>
6. Sonia Rivas, Angel Sobrino and Felisa Peralta Department of Education, University of Navarra, Pamplona, Spain (received 14 January; final version received 28 May 2008), <https://dadun.unav.edu/bitstream/10171/22133/1/Weaknesses%20and%20strengths%20in%20assessing%20early%20childhood%20programmes.pdf>
7. Right Casa, Everything you need to know about Pre-school education in Spain (14.01.2022) <https://rightcasa.com/everything-you-need-to-know-about-pre-school-education-in-spain/>
8. Информационный портал "АЗБУКА ИСПАНИИ". <https://www.abcspain.ru/obrazovanie-v-ispanii/doshkolnoe-obrazovanie-v-ispanii/#:~:text=%D0%94%D0%BE%D1%88%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5%20%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5%20%D0%B2%20%D0%98%D1%81%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B8%20>
9. National Center for Education Statistics. (2022). Enrollment Rates of Young Children. The Condition of Education. U.S. Department of Education, Institute of Education Sciences. Retrieved June 16, 2022, from [https://nces.ed.gov/fastfacts/display.asp?id=516#:~:text=In%202020%2C%20about%20055%20percent,40%20percent\).&text=For%20both%20age%20groups%2C%20enrollment,prior%20to%20the%20coronavirus%20pandemic](https://nces.ed.gov/fastfacts/display.asp?id=516#:~:text=In%202020%2C%20about%20055%20percent,40%20percent).&text=For%20both%20age%20groups%2C%20enrollment,prior%20to%20the%20coronavirus%20pandemic)
10. Оедоръ Достоевский. Антология жизни и творчества (2012-2022), https://fedordostoevsky.ru/around/Pokrovsky_M_P
11. Искакова А,Т, Влияние социально-экономических условий на развитие инноваций в дошкольном образовании республики

Казахстан(2013)https://www.psyh.kiev.ua/%D0%98%D1%81%D0%BA%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%90.%D0%A2._%D0%92%D0%BB%D0%B8%D1%8F%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D1%81%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE-%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D1%85_%D1%83%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9_%D0%BD%D0%B0_%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%B5_%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B9_%D0%B2_%D0%B4%D0%BE%D1%88%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%BC_%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B8_%D1%80%D0%B5%D1%81%D0%BF%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%B8_%D0%9A%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%85%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD

12. Солдатова Галина Владимировна, Москва, (2004

2022),https://psy.su/persons/100_psihologov_rossii/psy/90692/

13. Российская педагогическая энциклопедия: В 2 тт. /Гл. ред. В. В. Давыдов. – М.:

«Большая Российская энциклопедия», Т. 2, 1999, с. 162–163

<http://www.dates.gnpbu.ru/3-8/Pokrovskiy/pokrovskiy.html>

ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ФАКТОРЛАРДЫҢ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ АЙМАҚТАР БОЙЫНША КҮТІЛЕТІН ӨМІР ҰЗАҚТЫҒЫНА ӘСЕРІ

Жылқышинов Нұрмұхамет Советханұлы¹

¹Almaty Management University, қ.Алматы

E-mail: zhylqyshinov@mail.ru

Аңдатпа. Бұл зерттеу жұмысы ұлттық статистика бюросынан алынған мәліметтер негізінде жасалды. Бұл ғылыми жұмыстың басты мақсаты Қазақстан Республикасындағы күтілетін өмір ұзақтығына әсер ететін басты әлеуметтік-экономикалық факторларды анықтау. Корреляция әдісі пайдаланылды. Күтілетін өмір ұзақтығын есептеу үшін Қазақстан халқының өмірін зерттеп, қазіргі заманғы демография саласындағы халықаралық және отандық тәжірибеден өткен, ұзақ өмір сүру, қоғамдық денсаулық сақтау саласында зерттеу әдістері бағаланды, талданған кестелерге сүйене отырып жасалды.

Кілт сөздер: күтілетін өмір ұзақтығы, корреляция, демография, кесте.

Аннотация. Эта исследовательская работа была выполнена на основе данных, полученных от Национального бюро статистики. Основной целью данной научной работы является определение основных социально-экономических факторов, влияющих на продолжительность жизни в Республике Казахстан. Использовался корреляционный метод. С целью расчета ожидаемой продолжительности здоровой жизни казахстанцев был изучен современный международный и отечественный опыт в области активного долголетия, проведена оценка методов исследования общественного здоровья, проанализированы таблицы дожития и результаты самооценки здоровья респондентами.

Ключевые слова: ожидаемая продолжительность жизни, корреляция, демография.

Abstract. This research work was carried out based on data received from the National Bureau of Statistics. The main purpose of this scientific work is to determine the main socio-economic factors affecting life expectancy in the Republic of Kazakhstan. The correlation method was used. In order to calculate the expected duration of a healthy life of the urban population, we studied the modern international and domestic experience in the field of active longevity, evaluation of research methods public health, tables analyzed survival and the results of self-assessment of health by respondents

Key words: life expectancy, correlation, demography, table.

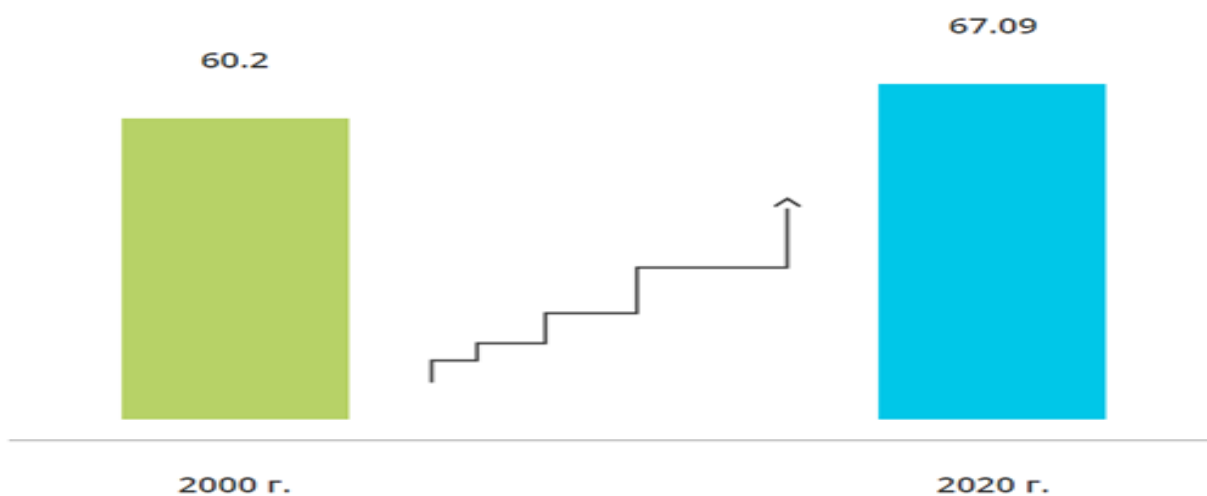
Кіріспе

Күтілетін өмір ұзақтығы - туылған кезде болжанатын алдағы өмірдегі орташа күтілетін жас ұзақтығы. Салауатты өмір сүру ұзақтығының көрсеткіші демографиялық

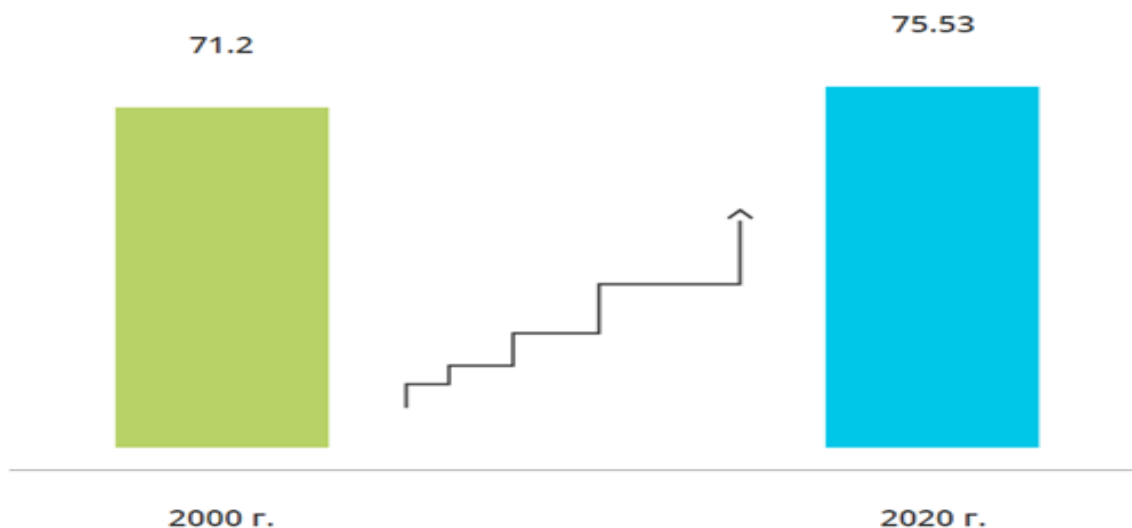
және әлеуметтік болжамдарда кеңінен қолданылады. Коронавирустық инфекция пандемиясы өмір сүру ұзақтығының ұзақ мерзімді өсу тенденцияларына түзетулер енгізді, сау қартаю перспективаларына әсер етті. Мақалада салауатты өмір сүру ұзақтығын өлшеудің әдіснамалық мәселелері, еларалық салыстырулар, осы саладағы қалыптасқан теңсіздіктің негізгі тенденциялары мен ерекшеліктері қарастырылады. Салауатты өмір сүру ұзақтығын арттыру, белсенді ұзақ өмір сүру, "күміс экономиканы" дамыту елдер деңгейінде де, халық топтары деңгейінде де қажетті ресурстар болған кезде қартаюдың демографиялық сын-қатерлеріне жауап бола алады. Осы зерттеудің мақсаты Қазақстан Республикасы халқы тұрғындарының сау өмір сүру ұзақтығын есептеуге болжамданған. Қазақстанда өзін-өзі бағалау арқылы денсаулық көрсеткіштерін талдауға және адамның күтілетін өмір сүру ұзақтығын зерттеуге арналған зерттеу жұмыстары аз. Бұл жобаны орындау барысында отандық зерттеушілердің ғана емес сонымен қатар шетелдік зерттеушілердің жұмыстары қаралды. Өмір сүру ұзақтығы бірнеше тіркесімге байланысты биологиялық және әлеуметтік факторлар және олардың барлығы адамның өміріне, оның денсаулығына тікелей әсер етеді.

Өртүрлі факторлардың адам денсаулығына, сайып келгенде өмір сүру ұзақтығына қосқан үлесі әдетте төрт негізгі позицияда бағаланады - өмір салты, адам генетикасы, сыртқы орта және денсаулық сақтау. Өмір сүру ұзақтығының өзгеруіне экономикалық, саяси, әлеуметтік реформалар, қоғам идеологиясының өзгеруі және т.б. Салауатты өмір салты күрделі ұғым болғандықтан, оны бір статистикалық көрсеткіш сипаттай алады тыйым салынған. Темекі шегу, алкогольді асыра пайдалану сияқты факторлар, есірткі пайдалану, дұрыс тамақтанбау, отырықшы өмір салты қазақстандықтардың денсаулығы мен өмір сүру ұзақтығына қатты әсер етеді. Өмір сүру ұзақтығын жоғалтудың мәні жас жастағы өлімнің төмендеуімен азаяды (өлімділіктің қысылуы) және қарт адамдар арасында (өлім-жітімнің кеңеюі) өлімнің төмендеуімен жоғарылайды.

Соңғы мәліметтерге сәйкес әлем бойынша күтілетін өмір ұзақтығы **72,75** жасты құрайды. Ал Қазақстан **71,37** жас көрсеткішімен әлем бойынша **121** орында. Қазақстандағы ер адамдардың өмір сүру ұзақтығы **67** жас болса, әйелдердікі **75,5** жас. Ер адамдар мен әйел адамдардың өмір сүру ұзақтығы арасындағы айырмашылығы **8,5** жасты құрайды. Бұл әлем бойынша ең үлкен көрсеткіштердің бірі.



Сурет 1.1. Ерлердің күтілетін өмір ұзақтығы



Сурет 1.2. Әйелдердің күтілетін өмір ұзақтығы

Халық өмірінің әлеуметтік-экономикалық және мәдени-этникалық құрамдас бөліктерінің өзгеруі Қазақстан аймақтарындағы халықтың өмір сүру ұзақтығының айырмашылығын тудырады. Биологиялық, әлеуметтік, мәдени және экономикалық факторлар өлім мен өмір сүру ұзақтығына тікелей емес, өлім себептерінің құрылымының өзгеруі арқылы әсер етеді. Бір жағынан, жас ұзақтығын жоғалту шамасына және өлім себептеріне әсер ету нәтижелерін, бір жағынан, нәтижелерге қатысты нәтижелерді қалай сәйкестендіруге болады? Экономикалық теңсіздіктің әсері ме? Барлық елдерде соңғы жылдардағы өмір сүру ұзақтығының қысқаруын медицина саласындағы жетістіктер мен өмір салтының оң өзгерістерімен байланыстыруға болады, бұл қан айналымы жүйесі аурулары мен қатерлі ісіктің кейбір түрлерінен болатын өлім-жітімді төмендетеді және қартайған кезде жақсы өмір сүруге әкеледі. Ғалымдар ұжымы АҚШ-та тұратын адамдардың өмір сүру ұзақтығын анықтайтын факторларды талдады. Мысалы, әлеуметтік-демографиялық, экономикалық факторлармен, медициналық мекемелермен және қызметтермен қамтамасыз ету және денсаулық сақтаумен қатар өмір сүру ұзақтығына қолайлы орта оң әсер етеді (Poudyal et al., 2019). Дамыған, дамушы және кедей елдер тек денсаулық сақтауды қаржыландырмаумен ғана соқтығыспайды, сонымен қатар жүйеде дұрыс емес басқарумен байланысты елеулі бұрмаланулар себеп болады. Е. в. Рюмина, В. В. Ульянова, В. В. Локосовтың ғылыми қызығушылық саласы аймақтық экономиканың көрсеткіштерімен байланысты халықтың сапасын зерттеумен байланысты. Авторлар аймақтарды кластерлеу және регрессиялық талдау арқылы факторлардың әсерін зерттеді халықтың сапасы (олардың бірі-өмір сүру ұзақтығы) көрсеткішке аумақтардың тұрақты дамуы-жан басына шаққандағы ЖІӨ. Нәтижесінде халықтың сапасын сипаттайтын факторлар маңызды факторлардың қатарына енгені анықталды, бұл көрсеткіштердің өңірлік және жаһандық әлеуметтік-экономикалық проблемалардың маңыздылығын төмендетпейді. (Локостар мен т.б., 2018). П. А. Лавриненко мен Д. А. Рыбакова аймақтық айырмашылықтарды салыстырмалы халықтың денсаулығын қамтамасыз ету, экология және денсаулық сақтауды ұйымдастыру салаларында талдау өткізді. Олар халықтың денсаулығын орташа өмір ұзақтығы көрсеткіштері арқылы бағалайды адамдардың өмірі мен жалпы аурушандығы себептері

эконометрикалық әдістерді қолданумен жүзеге асты. (Лавриненко, Рыбакова, 2015). Ғалымдар күтілетін өмір сүру ұзақтығына тәуелділігі факторларға назар аударды ерлер мен әйелдердің жан басына шаққандағы орташа ақшалай табыс, жұмыссыздық деңгейі, Джини коэффициенті, алкогольді тұтыну көлемі сияқты бірқатар факторлардан, сондай ақ сыртқы себептерден болатын өлім жітімге көңіл бөлді. Негізінде одан әрі талдау нәтижесінде қалыптасқан кластерлер тұрғысынан авторегрессия модельдері оң вектормен айтарлықтай әсер нақты жан басына шаққандағы кірістің және ЖІӨ нің өсуін көрсетті. Жан басына шаққандағы орташа табыстың өзгеруінің КЖҰ өсіміне әсері әртүрлі жолдармен көрінеді. Кластерлерде КЖҰ өсу қарқынының ауытқуының аз таралуымен фактордың әсер ету күші айтарлықтай кластерлермен салыстырғанда шашыраңқы түрде төмендейді. Бұл әсерді халық табыстарының саралануының өсуімен ең айқын көрінетін аймақтарда үшінші кластерде, үлкен табысы бар адамдар жоғары сапаға қол жеткізе алады медициналық көмек және азық-түлікпен түсіндіруге болады. Өсудің маңызды факторы бірінші кластердің аймақтары жан басына шаққандағы жануарлар ақуызын тұтыну болып табылады тұрақтылармен жанама байланысты халықтың жан басына шаққандағы орташа табысы және өңірлердің әл-ауқат деңгейі.

Өзектілігі

Қазіргі қоғам ұзақ өмір сүруге емес, басқалардың көмегіне тәуелді болмауға, толыққанды өмір сүруге ұмтылады. Өмір сүру ұзақтығының, өлім мен сырқаттанушылықтың дәстүрлі өлшемдері бұл жағдайды сипаттау үшін жеткіліксіз. Өмір сүру ұзақтығын оның сапалық аспектісінде бағалайтын, түбегейлі жаңа типтегі көрсеткіштер қажет болды. Бұл ереженің маңыздылығы өмір сүру ұзақтығының ұлғаюы ұзақ мерзімді перспективада денсаулығы жақсы, жеткілікті (шексіз) физикалық мүмкіндіктері бар өмір сүру жылдарының баламалы ұлғаюымен қатар жүрмесе, өз алдына тиімсіз болуымен түсіндіріледі. , интеллектуалдық және ақыл-ой мүмкіндіктері. Көптеген мемлекеттердің қазіргі әлеуметтік саясаты бүгінде қарттықта өмірді ұзартуға ғана емес, олардың өмір сүру сапасын жақсартуға бағытталған.

Бұл жұмыс бағыты тиімді болуы үшін медициналық-әлеуметтік ұйымдарға егде жастағы тұрғындардың біртекті емес топтарының мүдделерін көрсететін бірыңғай біріктірілген стратегия қажет. Сондықтан да Қазақстан Республикасы Президентінің «Қазақстан 2050» ұзақ мерзімді стратегиясында демографиялық мәселелерді шешу, халық санын 25 миллион адамға жеткізу ел дамуының басым бағыттарының бірі болып табылады.

Халық денсаулығын сақтаусыз республикамыздың дамуы мүмкін емес. Осыған байланысты ерлер мен әйелдердің сапалық сипаттамаларын, атап айтқанда, денсаулығын зерттеуге, сондай-ақ оларды жақсарту жолдарын табуға бағытталған зерттеулер өзекті болып табылады.

Әдебиетке шолу

Жобаның мақсатынан ауытқмай отандық және шетелдік ғалымдар мен профессорлардың жұмыстарынан көп пайдалы мәлімет алынды. Сонымен қатар, тек демография саласын емес, экономика, білім, медицина салаларын да қамтыды. Демографиялық мәселені соңғы уақытта көп ғалым зерттеді. 19 ғасырдың өзінде тұрғылықты халықтың жас ерекшеліктері, жыныс ерекшеліктері, тұрғылықты

жерлердегі саны туралы зерттеулер болғанын білеміз. Қазақстандық ғалымдар да демография тақырыбын зерттеуде өз үлестерін қосты. Солардың бірі **Аканов А.А. Число лет ожидаемой продолжительности жизни в хорошем состоянии здоровья среди населения старшего возраста в Алматы // Вестник КазНМУ. -2015.-№2. -С.627-630 [1].** Ал соңғы жылдардағы зерттеулерді атайтын болсақ әлемдік дерт болған пандемия кезінде шыққан зерттеу жұмысы **Даулетова Г.Ш, Ахелова Ш.Л, Оразова Г.У, Абдикалыкова Р.Д, Изтилеу Н.С. Ожидаемая продолжительность жизни: перспективы в условиях пандемии COVID-19 // Вестник КазНМУ. -2020.-№3. - С.473-478 [1]** атауға болады. Шетелдік зерттеу жұмыстарын алатын болсақ **Рамонов А.В. Ожидаемая продолжительность здоровой жизни как интегральная оценка здоровья россиян // Экономический журнал ВШЭ. -Москва, 2011. - С.497-518 [1].** Сонымен қатар, Қазақстан Республикасының Тұңғыш президенті **Н.Ә.Назарбаевтың** қабылдаған стратегиясы **“Қазақстан-2050”**-ден ақпараттар алынды.

В.В. Локосов, Е.В. Рюмина, В.В. Ульянов секілді Ресей зерттеушілерінің жұмыстарынан пайдалы мәліметтер алынды.

Лавриненко, Рыбакова, 2015 жылғы мақалада эконометрикалық әдістерді пайдалана отырып халықтың орташа өмір ұзақтығына әсер ететін факторлар анықталған.

Әдістер

Мақаладағы деректер басқа зерттеушілердің жобаларына сүйене отырып жасалды. Сонымен қатар Ұлттық статистика бюросынан мәліметтер алынды. 2021 жылғы мәліметтер алынып 8 түрлі факторлардың байланысын және әсерін қарадық. Алынған мәліметтерді Microsoft Excel-де корреляция әдісі пайдаланылып талданды.

Нәтижелер

Негізгі корреляциялық талдау ретінде Пирсон корреляция коэффициенті пайдаланылады, өйткені гипотеза тексеруге арналған Колмогоров-Смирнов тесті қарастырылып отырған деректер стандартты үлестірім ретінде қарастырылатынын көрсетті (формула 1):

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x}) \cdot (y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \sqrt{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}, \quad (1)$$

Мұндағы, n – таңдама өлшемі, x_i - X айнымалы мәндер, y_i - Y айнымалы мәндер, \bar{x} - айнымалысының арифметикалық ортасы X , \bar{y} - айнымалысының арифметикалық ортасы Y .

Пирсонның корреляция коэффициентінің қазіргі формуласы X айнымалысының әрбір x_i мәні мен оның орташа мәні \bar{x} арасындағы айырмашылықты қабылдау керек деп болжайды. Дегенмен, есептеулерді оңтайландыру үшін Пирсон корреляция коэффициенті ұқсас түрлендірулер арқылы есептеледі және келесі соңғы формуламен (2)

есептеледі:

$$r_{xy} = \frac{n \sum x_i y_i - \sum x_i \sum y_i}{\sqrt{n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2} \sqrt{n \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2}}. \quad (2)$$

Пирсон корреляция әдісі 1 мен -1 арасындағы корреляция дәрежесін өлшеу үшін қолданылады. Корреляцияның оң мәні айнымалылар арасындағы оң (тікелей) қатынасты, теріс мәні айнымалылар арасында теріс (кері) қатынасты, ал нөлдік мәні қатынастың жоқтығын көрсетеді.

Чаддок шкаласы бойынша абсолютті корреляция коэффициентінің мәні 0,3-тен төмен болса, корреляция әлсіз;

0,9 - өте жоғары;

1 - ауыр.

Microsoft Excel-де Қазақстандағы күтілетін өмір ұзақтығының аймақтар бойынша нәтижелері алынып, соған әсер ететін 8 фактор алынды.

x1-номиналды табыс

x2-туылғандар саны

x3-ауаның ластануы

x4-жұмыспен қамтылу

x5-өмір сүру минимумы

x6-дәрігерлер саны

x7-білім

x8-цифрландырудағы сауаттылық

y-күтілетін өмір сүру ұзақтығы

y	1
x1	0,309189
x2	0,10464
x3	-0,38577
x4	0,058136
x5	0,494933
x6	0,151013
x7	0,552429
x8	0,755171

Байқағанымыздай, күтілетін өмір ұзақтығына әсер ететін ең басты саяси-экономикалық фактор ол - Цифрландырудағы сауаттылық.

Қорытынды

1. Демографиялық даму көрсеткіштері, атап айтқанда, өмір сүру ұзақтығының көрсеткіштері (жылдар салауатты өмір) негізгі болып табылады денсаулық жағдайы туралы бағаланатын индикаторлар және, сайып келгенде, олар негіз болып табылады ұлттық бағдарламаларды әзірлеу адамдардың ұзақ өмір сүруі.

2. Қазіргі уақытта республика статистикасында жоқ жалпы қабылданған мәліметтерді есептеу үшін қажетті халықаралық тәжірибеге жас және жиынтық сырқаттанушылық коэффициенттері, сондай-ақ кестелерді есептеу созылмалы аурулардың таралуы.
3. Тиісті ақпараттың жеткілікті түсуі Қазақстан Республикасының ұлттық базасы экономикалық талдау құралдарын ұлғайту, медициналық-демографиялық көрсеткіштерді оларды халықаралық деңгейде өңдеудің алғышарттары базасында қарастыру және әрекет ету қажет жүйе негізінде үй шаруашылығын зерттеу кірістер мен тұру шарттары туралы статистикалық деректер, өйткені халықтың денсаулығы бір адам сапасының негізгі сипаттамалары өркениет, сайып келгенде, экономикаға тәуелді және кез келген мемлекеттің саясаты.
4. Ресми медициналық шектеулерді ескере отырып республикадағы Статистика, сондай-ақ оның проблемасы сенімділік, әлеуметтанулық деректер танылуы керек зерттеу маңызды қосымша және қажетті денсаулық жағдайы туралы түсінік алу шарты халық саны.

Талқылау

Осылайша, модельдеу нәтижелері КЖҰ ұлғайту үшін инерциялы түрде үлкен дәрежеде әсер ететін – өткен жылғы КЖҰ өсімі. Бұл Қазақстан Республикасы аймақтарындағы КЖҰ-ның қазіргі жағдайы жиынтық нәтиже болып табылады дегенді білдіреді. Басқа жасырын факторлардың өзгеруі, оларға олардың арасында әлеуметтік әл-ауқат, қоғамдық сенім мен қауіпсіздік, салауатты өмір салтын ұстану және т. б. факторлары болуы мүмкін. Өңірлердің оң даму динамикасы мен жан басына шаққандағы орташа өсім, халық табысы әсер етеді. Қоғамдық денсаулық жағдайына, оның ішінде КЖҰ, әлеуметтік орта да әсер етеді: әлеуметтік қатынастардың сапасы, халықтың өмір салты, әлеуметтік стресс, менталитет, урбанизация, қосымша зерттеуді қажет етеді. Алынған нәтижелер халықтың өмір сүру сапасын басқару стратегиясын әзірлеу кезінде мемлекеттік органдарға, атап айтқанда бағдарламаларды жетілдіру үшін және қазақстандық даму сценарийлерін модельдеуде пайдалы болуы мүмкін. Қорытындылар Қазақстан Республикасына ұқсас сипаттамалары бар аймақтарындағы өмір сүру ұзақтығының диспропорциясын жақсы түсінуге мүмкіндік береді. Болашақта КЖҰ зерттеуі позициядан жалғасады оған гендерлік айырмашылықтардың, халықтың білім деңгейі мен жұмыспен қамтылуының, салауатты өмір салтын ұстанудың, экологиялық факторлардың әсері қосылатын болады.

Әдебиеттер тізімі

1. Лавриненко П. А., Рыбакова Д. А. (2015). Сравнительный анализ региональных различий в сферах здоровья населения, экологии и здравоохранения // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. № 5 (41). С. 198–210. DOI: 10.15838/esc/2015.5.41.14
2. Локосов В.В., Рюмина Е. В., Ульянов В. В. (2018). Качество населения и региональная экономика: прямые и обратные связи // Экономические и социальные

- перемены: факты, тенденции, прогноз. Т. 11. № 1. С. 32–42. DOI: 10.15838/esc.2018.1.55.2
3. Аканов А.А. Число лет ожидаемой продолжительности жизни в хорошем состоянии здоровья среди населения старшего возраста в Алматы // Вестник КазНМУ. -2015.-№2. -С.627-630
 4. Даулетова Г.Ш, Ахелова Ш.Л, Оразова Г.У, Абдикалыкова Р.Д, Изтилеу Н.С. Ожидаемая продолжительность жизни: перспективы в условиях пандемии COVID-19 // Вестник КазНМУ. -2020.-№3. -С.473-478
 5. Рамонов А.В. Ожидаемая продолжительность здоровой жизни как интегральная оценка здоровья россиян // Экономический журнал ВШЭ. -Москва, 2011. - С.497-518
 6. Н.Ә.Назарбаевтың стратегиясы “Қазақстан-2050”
 7. Скипин Д.Л., Юхтанова Ю. А., Крыжановский О.А., Токмакова Е. Г. Ожидаемая продолжительность жизни в регионах России // Социальное и экономическое развитие.
 8. Колосницына М.Г., Коссова Т.В., Шелунцова М. А. (2019). Факторы роста ожидаемой продолжительности жизни: кластерный анализ по странам мира // Демографическое обозрение. Т. 6. № 1. С. 124–150. URL: <https://demreview.hse.ru/article/view/9784/10974>
 9. Марина Колосницына, Татьяна Коссова, Мария Шелунцова. Факторы роста ожидаемой продолжительности жизни: кластерный анализ по странам мира. НИУ «высшая Школа Экономики» ЗА 2018 Г.(ТЗ-154).
 10. Arriaga E. E. Measuring and Explaining the Change in Life Expectancies // Demography. 1984. N 21. P. 83–96.
 11. Андреев Е. М. Метод компонент в анализе продолжительности жизни // Вестник статистики. 1982. № 9. С. 42–47.
 12. А.А.Миронова, А.Н.Наркевич, К.А.Виноградов, Р.Б.Курбанисмаилов, А. М. Гржибовский. Методика оценки нагрузки смертности от различных причин на ожидаемую продолжительность жизни // Экология человека 2020.05 №5. С. 55–64

РАСШИРЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

Пак Д. Е.¹, Ли Ю. А.²

^{1 2} Almaty Management University, г. Алматы
Email:coo@i-ss.kz

Аннотация. В данной статье авторы отражают период мирового кризиса 2020 года [1], когда компании ТОО «International Safety Standard», пришлось неизбежно столкнуться с экономическим спадом бизнеса в своей отрасли.

В эпоху мировой пандемии, под названием короновирусная инфекция «Covid-19» [2], последствия которой стали, введенное чрезвычайное положение по всей стране РК [3], принудительная самоизоляция населения и остановка предпринимательской деятельности разных сфер, в том числе компаний нефтегазовой отрасли [4], которые являются клиентами ТОО «International Safety Standard».

И тогда, перед топ менеджментом компании, встала острая задача, как и что необходимо предпринять, чтобы избежать банкротства организации.

Ключевые слова: диверсификация, кризис, пандемия, covid-19, коронавирус, бизнес.

Введение

В данной статье рассматривается состояние и положение дел казахстанских предпринимателей, а также с какими трудностями и проблемами столкнулся бизнес в Казахстане в период пандемии, которая вспыхнула в марте 2020 года.

Авторы рассматривают в статье пути решения для казахстанского бизнеса по выходу из кризиса, как пример расширения деятельности компании на основе диверсификации.

Литературный обзор

Все мировое сообщество было потрясено от вспышки Covid-19, вследствие которого также пострадал и бизнес Казахстана.

13 марта 2020 года, в Казахстане были зафиксированы первые случаи заражения коронавирусом [5].

Следом 16 марта этого же года, Правительство Казахстана официально объявило чрезвычайное положение, тем самым введя ряд ограничений для граждан и бизнеса по всей стране.

Самоизоляция и жесткий карантин в Казахстане во время первой волны коронавируса серьезно пошатнули малый и средний бизнес [6]. В стране все заведения, предусматривающие массовое скопления людей, такие как рестораны, кафе, фудкорты, кинотеатры, торговые развлекательные центры, фитнес клубы, спортзалы, бассейны, аквапарки, салоны красоты, парикмахерские, общественный транспорт, бизнес-центры, офисы, коммерческие и некоммерческие организации и т. д. были обречены на полное, либо частичное приостановление своей деятельности на протяжении более года. Весь

бизнес был просто парализован, предприниматели несли ежедневно колоссальные убытки, и многим даже пришлось остановить и закрыть свой бизнес безвозвратно.

В период карантина, на плаву удалось удержаться только тем предпринимателям, которые смогли быстро провести трансформацию бизнеса, а также перенастроить свои бизнес-процессы, тем самым предложив рынку актуальные и востребованные товары и услуги, применив метод диверсификации.

Даже успешный и устойчивый к переменам бизнес, все же подвержен к рискам и кризисам [7]. Именно диверсификация позволяет бизнесу быть менее уязвимым в период экономического спада и кризиса.

Авторы, приводят пример диверсификации производства – чешского концерна «Ческа Збройовка», который, кроме производства оружия, за счет существующих технологий осуществлял выпуск деталей для автомобильной и авиационной промышленности.

Методы

Диверсификация — это новая область деятельности, не имеющая очевидных связей с существующими сферами бизнеса [8].

Диверсификация бизнеса, на взгляд авторов является одним из рабочих методов и имеет экономические преимущества, где наглядно можно увидеть на (рис. 1) [11], для избежания кризиса и банкротства, а также в случае наступления экономического спада, и изменения конъюнктуры рынка в целом. Применяя диверсификацию, бизнес получает финансовую стабильность за счёт развития нескольких направлений, тем самым снижая риски. Особенно диверсификация преимущественно ощущается в услугах, позволяя компании за счет широкого спектра услуг вокруг определенной отрасли, а также комплексного подхода при обслуживании клиента, не прибегая к привлечению субподрядных организаций.



Рисунок 1 – Экономические преимущества диверсификации

Так как диверсификация имеет широкий спектр применения, то ее можно применять не только в бизнесе, но и в экономике, инвестиционных портфелях, поставках, формировании цен и т. д. более подробно автор отражает на (рис. 2) [12].



Рисунок 2 – Типы диверсификации

Результаты

Примером примененной диверсификации в период пандемии, являются предприятия, такие как ликероводочные и парфюмерные заводы, которые стали выпускать спиртовые антисептики и санитайзеры [9], в силу того, что вся мировая экономика полетела вниз, продажи алкогольных и парфюмерных продуктов упали, но взамен резко возрос спрос на антибактериальные и антисептические средства на основе изопропилового и этилового спиртов.

Также и ткацкие фабрики не остались в стороне, перенастроив свое производство тканей и материала, стали производить одноразовые медицинские комбинезоны и маски для лица [10].

Диверсификация позволила не только избежать кризиса и сохранить рабочие места, но и занять новую нишу для бизнеса и приумножить прибыль предприятий.

Выводы и обсуждение

Подытожив, авторы подчеркивают очевидность того, что диверсификацию можно применять не только в целях предупреждения кризиса и экономического спада в качестве

спасательного круга, но и для расширения направления деятельности и отрасли бизнеса, занимая и покоряя новые ниши рынка, тем самым увеличивая прибыль и получая финансовую стабильность компании в целом.

Список использованных источников:

1. Мировой экономический кризис 2020 года.
https://ru.wikinews.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F:%D0%9C%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D1%81_2020_%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0
2. Пандемия COVID-19.
https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D1%8F_COVID-19
3. О введении чрезвычайного положения в Республике Казахстан
https://www.akorda.kz/ru/legal_acts/decrees/o-vvedenii-chrezvychainogo-polozheniya-v-respublike-kazahstan
4. Компания ТШО до конца года приостановила некоторые проекты из-за пандемии.
<https://vlast.kz/novosti/40549-kompania-tso-do-konca-goda-priostanovila-nekotorye-proekty-iz-za-pandemii.html>
5. Коронавирус в Казахстане. <https://informburo.kz/syuzhety/koronavirus>
6. О введении чрезвычайного положения в Республике Казахстан
https://www.akorda.kz/ru/legal_acts/decrees/o-vvedenii-chrezvychainogo-polozheniya-v-respublike-kazahstan
7. Что такое диверсификация. <http://predp.com/fin/terms/chto-takoe-diversifikaciya.html>
8. Диверсификация рисков
<https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B8%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%B8%D1%84%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F>
9. Казахстанский производитель водки перешёл на выпуск антисептика
<https://rg.ru/2020/04/10/krupnyj-biznes-pereoborudoval-proizvodstva-pod-vypusk-antiseptikov.html>
10. Производители косметики и одежды перепрофилируются из-за коронавируса
<https://www.vedomosti.ru/business/articles/2020/03/23/825930-kompanii-koronavirusom>
11. Преимущества диверсификации <https://neiros.ru/blog/finance/chto-takoe-diversifikaciya-vidy-tipy-strategii-metody/>
12. Типы диверсификации <https://neiros.ru/blog/finance/chto-takoe-diversifikaciya-vidy-tipy-strategii-metody/>

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ

Искендиоров С.М.¹, Мухамеджанов Т. М.², Кондрашов И. Н.³

¹ магистрант МВА, Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы

² магистрант МВА, Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы

³ Phd, профессор, Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы

Email:sanat@inbox.ru

Аннотация. В настоящее время в научной литературе мало публикаций, посвященных финансовому анализу телекоммуникационных компаний. Данная статья посвящена определению финансово-хозяйственных показателей, рекомендуемых для осуществления финансового анализа и контроля в организациях телекоммуникационной отрасли. Содержание статьи раскрывает различные подходы в оценке деятельности телекоммуникационных компаний, а также позволяет оценить финансово-хозяйственные показатели двух крупных казахстанских телекоммуникационных компаний. Предложенная система финансовых показателей может быть использована в дальнейшем в качестве основы для разработки комплексной модели финансовой оценки состояния предприятий телекоммуникационной отрасли.

Ключевые слова: финансовый анализ, система контроля, организация телекоммуникационной отрасли, финансовые показатели, операционные показатели, анализ показателей.

Введение

В настоящее время финансовый анализ и контроль деятельности как функции управления признаны определяющими в достижении высокого качества работы любой организации. Существует общепринятое правило: нет контроля, нет точного выполнения плана, нет высокого результата деятельности предприятия [1]. Отсутствие в компании системы учета и анализа финансовых показателей, некомпетентность менеджеров в определении мер своевременного реагирования на ухудшение показателей может привести к значительным потерям в бизнесе или даже банкротству. Так, по данным Комитета государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан в 2020 году банкротами стали 385 компаний страны, среди них пять крупных предприятий, 30 - средних и 350 субъектов малого предпринимательства [2]. Целью анализа финансовых показателей является оценка состояния ресурсов компании, анализ исполнения планов, инвестиционных проектов и денежных потоков, определение уровня внутренних рисков и тем самым обеспечение эффективного управления ликвидностью хозяйствующего субъекта.

В этой связи, компаниям необходимо иметь систему показателей, достоверно оценивающих текущее положение предприятия, отвечающих требованиям SMART.

Настоящая статья посвящена определению системы показателей для осуществления финансового анализа и контроля в организациях телекоммуникационной отрасли.

Литературный обзор.

В настоящее время наблюдается рост интереса исследователей к вопросу разработки и оценки системы показателей финансового состояния телекоммуникационных компаний, позволяющие максимально объективно оценить уровень эффективности бизнеса и с производственной, и с экономической точек зрения.

Так, ученые Hsiang-Chih Tsai, Chun-Mei Chen, Gwo-Hshiang Tzeng (2005) анализируя эффективность 39 крупных телекоммуникационных компаний мира [3], входящих в список Forbes, в качестве ключевых показателей используют EBITDA, ROA, коэффициент оборачиваемости активов и чистую прибыль.

Обоснованность выбора EBITDA для проведения эффективного финансового анализа подтверждает также D. Nissim (2019), в своем исследовании продемонстрировавший преимущество данного показателя с точки зрения информативности перед EBITA и EBIT, так как он позволяет сделать более точные оценки стоимости компании [4].

В то же время необходимо учитывать, что EBITDA не включает различные расходы, поэтому во избежание искажений при оценке состояния компании необходимо использовать его в совокупности с другими показателями, например, ROA [5].

ROA — это показатель, который позволяет оценить прибыльность компании по отношению к ее совокупным активам и может использоваться для определения того, эффективно ли компания использует свои активы для получения прибыли [6]. Показатели ROA меняются от отрасли к отрасли и зависят от объема и специфики инвестиций для запуска бизнеса. Так, показатель ROA АО "Казхтелеком" (РК) в 2021 году составил 7,89%, АО "Транстелеком" (РК) 2,43%, ПАО «Ростелеком» (РФ) - 2,1% [7,8,9]. Таким образом, вторая компания демонстрирует показатель ROA значительно ниже, чем у конкурента, однако не меньше, чем у других компаний отрасли.

Индонезийские ученые Y. Kusniawanti, S. Suryaningsum, N.Pamungkas, D. Q. Nada (2021) в качестве ключевых показателей для анализа финансовой устойчивости компаний используют три, по их мнению, доминирующих фактора, которые влияют на стоимость акций: рентабельность активов (ROA), отношение долга к собственному капиталу (DER), прибыль на акцию (EPS) [10]. Данное решение представляется нам обоснованным, так как показатель отношения долга к собственному капиталу (DER) дополняет информацию о ROA компании [11], позволяет оценить степень финансирования деятельности компании за счет долга по сравнению с фондами, находящимися в полной собственности, отражая способность акционерного капитала покрыть все непогашенные долги в случае экономического спада. Чем выше показатель DER, тем больше рисков имеет компания. В то же время иорданские исследователи N. M. Allozi Gh. S. Obeidat проведя анализ 65 компаний, пришли к выводу, что ROA, ROE и EPS имеют значительную связь с доходностью акций. В то время, как DER не имеет существенной связи с доходностью акций. В связи с чем рекомендуют менеджерам компаний уделять больше внимания финансовым коэффициентам ROA, ROE и EPS, которые имеют значительную связь с доходностью акций для получения большей прибыли и уменьшения долгов [12].

Прибыль на акцию (EPS) в дополнение к ROA и DER также позволяет оценить прибыльность компании [13]. Чем выше EPS, тем более привлекательна для инвесторов данная компания. Однако, следует иметь в виду, что несмотря на то, что данный

индикатор используется менеджерами при определении решения о покупке компании, он не всегда коррелирует с реальной ценой акций на бирже [14]. Таким образом, именно комплексный анализ указанных показателей позволяет менеджерам и инвесторам объективно оценить перспективы компании.

Российские исследователи Корчагин П., Корнеева Е., Никитина Н. в своей работе, посвященной определению факторов, влияющих на эффективность российских телекоммуникационных компаний в качестве ключевого показателя эффективности использовали OIBDA - финансовый показатель, означающий операционный доход до вычета амортизации основных средств и нематериальных активов [15]. Учеными было установлено, что на данный показатель влияют размер инвестиций в основной капитал, расходы на рекламу, динамика средней стоимости сотовой связи и услуг связи, а также рост национального телекоммуникационного рынка и уровень инфляции в стране. Следует отметить, что OIBDA гораздо реже фигурирует в публичных финансовых отчетах компаний, чем EBITDA. Между тем, по мнению исследователей именно данный показатель позволяет более объективно оценить рентабельность компании. Так как, при расчете данного показателя не используются побочные доходы в виде разовых компенсаций, льгот и прочих денежных поступлений.

В другом исследовании рынка телекоммуникационных компаний Y.Kusniawanti, S. Suryaningsum, N. Pamungkas, D. Q. Nada использовали также коэффициенты ликвидности, и коэффициенты активности (оборачиваемости) организаций. В экономической литературе выделяют 3 вида коэффициента ликвидности: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности [16].

Наиболее часто при оценке компании используют коэффициент текущей ликвидности, который выражается в виде отношения текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Чем выше показатель, тем эффективнее бизнес. Так, показатель текущей ликвидности АО "Казахтелеком" в 2021 году более 2, тогда как у АО "Транстелеком" чуть более 1, что также указывает на более сильные позиции первой компании. Коэффициент быстрой ликвидности представляет собой отношение высоколиквидных текущих активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Коэффициент абсолютной ликвидности - отношение денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Показатель коэффициента ниже 1 говорит о риске неплатежеспособности компании, показатель выше 1 – о неэффективном использовании финансовых средств. Лекаркина Н. К. (2018) отмечает, что коэффициент абсолютной ликвидности ниже 1 может быть «показателем стратегии компании, при которой компания принудительно держит низкие резервы денежных средств». Таким образом, менеджерам при анализе ликвидности компании следует уделить внимание изучению стратегии компании [17].

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности определяет способность компании получать деньги от своих клиентов, и представляет собой отношение общей суммы продаж в кредит/долг к среднему остатку дебиторской задолженности за определенный период. Низкое соотношение указывает на недостаток в процессе сбора. Данный показатель позволяет оценить операционную эффективность

компании. М. Gorczyńska (2011) рекомендует при анализе коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности сравнивать показатели компании с ближайшими конкурентами в отрасли, подчеркивая нецелесообразность и неточность оценок при сравнении данных компании с показателями отрасли в целом [18].

Коэффициент оборачиваемости общих активов позволяет оценить, насколько эффективно предприятие использует свои активы для продажи, и представляет собой отношение суммы общих продаж к объемам общих активов. Так, коэффициент оборачиваемости общих активов АО "Казахтелеком" в 2021 году составил 0,48, у АО "Транстелеком" - 0,42, что указывает на более эффективное использование ресурсов первой компанией. По мнению американских исследователей Patin, J., Rahman, M. и Mustafa, M. (2020) данный показатель следует анализировать при оценке инвестиционной привлекательности компании [19]. Однако, исследование Sunjoko M.I., Arilyn E.J. (2018) доказало, что общий оборот активов не влияет на прибыльность компании, в отличие от оборота основных средств [20].

Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (АКРА, РФ) при проведении оценки телекоммуникационных компаний предлагает использовать показатели объема и динамики выручки компании, рентабельность по средствам от операций (FFO) до вычета фиксированных платежей и налогов, отношение скорректированного общего долга к средствам от операций (FFO) до вычета фиксированных платежей, коэффициент краткосрочной ликвидности и показатель рентабельности свободного денежного потока (FCF) [21]. Большое значение при проведении анализа финансового положения компании АКРА придает качественному и сравнительному анализу вышеуказанных показателей в сравнении с результатами конкурентов и данными прошлых лет.

Так, обе рассматриваемые нами компании, АО «Казахтелеком» и АО «Транстелеком», имеют положительную динамику роста объема выручки в 2021 году в сравнении с 2020 годом: на 49% и 24% соответственно [8,22].

Показатель рентабельности свободного денежного потока (FCF) представляет собой разницу в объемах чистого операционного денежного потока и капитальными затратами и позволяет оценить финансовую устойчивость компании. Так, на примере Telekom Austria AG (рис. 1) мы можем оценить, как менялось финансовое положение компании с 1998 по 2021 год.



Рисунок 1. Показатели свободного денежного потока (FCF)
Telekom Austria AG

Источник: <https://cbonds.ru/company/32201/>

Отношение скорректированного общего долга к средствам от операций (FFO) до вычета фиксированных платежей позволяет избежать ложных оценок прибыльности организации. При расчете данного показателя учитываются повторяющиеся расходы, которые капитализируются, а затем амортизируются, что позволяет исключить из анализа разовые расходы.

Рентабельность по средствам от операций (FFO) до вычета фиксированных платежей и налогов представляет показатель, отражающий объем денежных средств, генерируемых в ходе операционной деятельности. Данный показатель позволяет оценить размеры и позиции компании на рынке. С. Graham и J. Knight (2000) отмечают, что FFO имеет более высокую информативность, чем чистая прибыль, в связи с чем рекомендуется при проведении оценки стоимости компании [23].

Токун Д.М. (2009) в своей работе «Система внутрифирменного финансового контроля в организации телекоммуникационной отрасли» при анализе деятельности организации использует показатели объема выручки, доли рынка, объема краткосрочной дебиторской задолженности, численность абонентов, оборачиваемость дебиторской задолженности [24].

Показатель доли рынка позволяет оценить позицию компании в сравнении с конкурентами. Так, в 2021 году доля рынка АО «Казахтелеком» на казахстанском рынке телекоммуникации составила 58,7%, доля АО «Транстелеком» - 8,3%.

Вслед за Y.Kusniawanti, S. Suryaningsum, N. Pamungkas, D. Q. Nada, Токун Д.М. предлагает отслеживать оборачиваемость дебиторской задолженности, так как мониторинг данного показателя позволит снизить риски финансовой неустойчивости компании. На примере одной из российских телекоммуникационных компаний исследователем было доказано негативное влияние отсутствия системы непрерывного мониторинга указанных показателей. Токун Д.М. предлагает в качестве мер предупреждения рисков в компаниях на постоянной основе осуществлять следующие виды контроля: 1) контроль над уровнем выручки; 2) контроль закупочной деятельности; 3) контроль над движением денежных средств; 4) контроль договорной работы; 5) операционный контроль затрат.

Вслед за вышеуказанными авторами Ajmera Tushar R. (2020) в своем исследовании компаний-поставщиков услуг телекоммуникационного сектора в Индии использует следующие финансовые показатели: ROA, коэффициенты быстрой и текущей ликвидности, коэффициент оборачиваемости активов и объем прибыли [25].

Почекутов М.П. (2005) кроме указанных выше показателей, считает необходимым оценивать рентабельность собственного капитала (ROE), рентабельность продаж, рентабельность оборотных активов, фондоотдачу, оборачиваемость запасов, коэффициент концентрации собственного капитала [26]. Следует отметить, что данные показатели достаточно часто находят отражение в публичных отчетах организаций.

Так, в аудиторском отчете KASE по консолидированной финансовой отчетности ROE АО «Казахтелеком» в 2021 году составил 15,3%, ROE АО «Транстелеком» - 13,45%. Несмотря на то, что ROA и ROE похожи в том, что оба показателя оценивают, насколько эффективно компания генерирует свою прибыль, ROE сравнивает чистую прибыль с чистыми активами компании, ROA же - чистую прибыль с активами компании без вычета

ее обязательств. Следует отметить, что обе рассматриваемые нами компании в 2020 году имели примерно одинаковый показатель ROE, однако в 2021 году у АО «Казахтелеком» данный показатель увеличился на 20%, а у АО «Транстелеком» на 8%. Для более объективной оценки положения компаний и во избежание искусственного увеличения ROE требуется анализ чистой прибыли обеих компаний. Как уже было, указано выше, чистая прибыль АО «Казахтелеком» увеличилась почти на 50%, что говорит об объективности показателя роста ROE.

Показатель фондоотдачи — это показатель эффективности использования основных средств организации, представляющий собой отношение объема выручки к остаточной стоимости основных средств. Так, в 2020 году стоимость основных средств АО «Казахтелеком» составила 463 047 336 000 тенге, объем продаж - 527 330 225 000 тенге. Таким образом, показатель фондоотдачи компании составил 1,13. У АО «Транстелеком» данный показатель за аналогичный период составил 0,5, что говорит о менее эффективном использовании второй компанией основных средств.

Анализ показателя оборачиваемости запасов позволяет определить, сколько раз за анализируемый период организация использовала средний имеющийся остаток запасов, что позволяет оценить качество запасов и эффективность управления ими, а также выявить остатки неиспользуемых запасов. Анализируя показатели оборачиваемости запасов компаний АО «Казахтелеком» (40 за 2020 год) и АО «Транстелеком» (38,4 за 2020 год) нами было выявлено, что первая компания имеет более высокий показатель оборачиваемости запасов, что с одной стороны может являться показателем эффективного складского управления, с другой - может привести к перебоям в производственном процессе. В связи с чем данный показатель следует анализировать в совокупности с показателями рентабельности и выручки компании.

Головач А.М. (2007) в своей работе «Организация внутреннего контроля в телекоммуникационных организациях» предлагает в качестве инструментов анализа следующие мероприятия, которые необходимо систематически осуществлять в компаниях [27]:

- 1) Сверка банковской выписки по остаткам денежных средств на счетах в банке;
- 2) Анализ изменений в структуре запасов и их сумме остатков в разрезе видов материалов за отчетный период;
- 3) Выборочный расчет средней себестоимости единицы материала;
- 4) Анализ регистра ТМЦ на предмет наличия позиций возрастом более 1 года;
- 5) Ежеквартальная сверка расчетов с крупными контрагентами,
- 6) Сверка остатков по расчетам с крупнейшими дебиторами;
- 7) Попозиционная сверка суммы выручки от абонентов с данными биллинговой системы;
- 8) Помесячный анализ выручки от разных видов услуг и сопоставление с выручкой за предыдущий период и планируемыми показателями и последующее выявление причин резких изменений по сравнению с аналогичными показателями за предыдущий период.

Данные рекомендации исследователя коррелируют с видением других ученых. Так, как было показано выше, анализ коэффициента оборачиваемости запасов в случае его отклонения от нормы компании или отрасли, потребует соответствующего анализа

изменений в структуре запасов и их сумме остатков в разрезе видов материалов за отчетный период. Данный анализ необходим для оптимизации производственных процессов: компании может потребоваться пересмотр плана закупок сырья и товаров или проведена акция по увеличению продаж товаров или услуг с применением залежавшихся запасов во избежание истечения срока последних.

Ежеквартальная сверка расчетов с крупными контрагентами и сверка остатков по расчетам с крупнейшими дебиторами направлены на управление коэффициентами оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностями во избежание финансовых рисков компании.

Помесячный анализ выручки от разных видов услуг с последующим анализом доли компании на рынке позволит своевременно скорректировать маркетинговую стратегию компании.

Черемушникова Т.В. (2014) в своем исследовании, посвященном совершенствованию методического обеспечения управленческого учета по бизнес-процессам в телекоммуникационных компаниях, представила следующую структуру показателей для внутреннего анализа [28]: 1) Выручка; 2) Прибыль от продаж; 3) Выручка на одну линию; 4) Количество абонентов; 5) Доля рынка, занимаемая компанией; 6) Средний доход от абонента; 7) Рентабельность продаж; 8) Себестоимость бизнес-процессов; 9) Монтированная емкость телефонных станций; 10) Используемая емкость телефонных станций; 11) Среднее количество линий; 12) Протяженность линий связи; 13) Сумма инвестиций за период; 14) Производительность труда; 15) Затраты на обучение и повышение квалификации работников; 16) Суммы штрафов нефинансовые санкции за несоблюдение нормативной базы; 17) Наличие (отсутствие) претензий к компании со стороны органов власти.

Следует отметить, что в настоящее время технологии телекоммуникации подверглись изменениям. В связи с этим, перечисленные Черемушниковой Т. В. показатели: монтированная емкость телефонных станций, используемая емкость телефонных станций, среднее количество линий, протяженность линий связи потеряли свою актуальность. Переход от стационарной к мобильной телефонной связи, развитие интернет-технологий привело к появлению новых оперативных показателей для телекоммуникационных компаний. К ним относятся: диапазон скорости доступа интернет, число активных абонентов, структура продаж тарифных планов, количество новых абонентов, доля устройств с поддержкой стандартов 3G/4G, доля пользователей с активным потреблением трафика данных, доля пользователей с услугой автоплатежа, доля пользователей с обещанным платежным сервисом, доля «говорящих» абонентов, которые совершают хотя бы один голосовой вызов один раз в течение определенного количества дней. Кроме того, на наш взгляд, показатели «суммы перечисленных штрафов нефинансовые санкции за несоблюдение нормативной базы» и «наличие (отсутствие) претензий к компании со стороны органов власти» в настоящее время менее актуальны, чем показатели «удовлетворенности клиентов работой оператора связи» и индекс потребительской лояльности NPS.

Несмотря на то, что данные показатели не относятся к финансовым, они напрямую влияют на доходность телекоммуникационной компании.

Методы

Систематический литературный поиск проводился с использованием поисковых систем (ResearchGate, Google Scholar) и в электронных научных библиотеках (CyberLeninka, Springer, Science Direct, Scopus) до октября 2022 года без каких-либо ограничений по времени. Критериями включения были: статьи, опубликованные на английском языке и русском языках, и исследования, посвященные финансовым и экономическим аспектам телекоммуникационных компаний. Выбранные исследования были тщательно изучены и обобщены. Также, нами были изучены данные отраслевых рейтингов компаний. Результаты: в итоге из 458 статей было выбрано 15. После оценки статей было отобрано 26 финансово-операционных показателей для оценки деятельности телекоммуникационных компаний. На основе данных публичных отчетов АО «Казахтелеком» и АО «Транстелеком» 2019-2021 годы был проведен сравнительный анализ финансовых и операционных показателей компаний по 22 показателям, доступных для изучения.

Результаты. На основе данных публичных отчетов АО «Казахтелеком» и АО «Транстелеком» нами была составлена сравнительная таблица показателей компаний (таблица 1).

Таблица 1. Сравнение финансовых и операционных показателей АО «Казахтелеком» и АО «Транстелеком» за 2020–2021 годы

№	Наименование показателя	2020 год		2021 год	
		Казахтелеком»	Транстелеком»	Казахтелеком»	Транстелеком»
1.	ROA	5,85	2,21	7,89	2,43
2.	ROE	12,59	12,43	15,13	13,45
3.	ROS	12,38	5,71	16,40	5,71
4.	DER	1,14	4,5	0,916	4,6
5.	EPS	5 777 750	3 864 081	8 255 400	4 823 149
6.	Коэффициент текущей ликвидности	1,81	0,61	0,99	0,81
7.	Коэффициент быстрой ликвидности	0,79	0,40	1,13	0,55
8.	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,56	0,09	0,89	0,13
9.	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	14,6	3,68	16,6	4,74
10.	Коэффициент оборачиваемости общих активов	0,48	0,47	0,5	0,45
11.	ЕБИТДА, млн. тенге	246 337	9835,9	278 180	24498,6
12.	ОИБДА, млн.тенге	700 137,10	- 60 143,9	852 156,53	-61 007
13.	Доля рынка, %	67,1	8,7	58,7	8,3

14.	Выручка, тыс.тенге	527 330 225	68 452 589	594 193 187	84 479 365
15.	Прибыль, тыс.тенге	86 925 001	5 104 269	128 730 423	6 410 486
16.	Чистая прибыль, тыс.тенге	65 263 029	3 864 081	97 443786	4 823 149
17.	Фондоотдача	1,13	0,5	1,25	0,57
18.	Оборачиваемость запасов	40,47	38,4	43,2	45,4
19.	Число фиксированных линий	2 893 529	32 528	2 774 555	Нет открытых данных
20.	Количество абонентов фиксированного ШПД	1 833 192	69 492	1 860 706	Нет открытых данных
21.	Количество абонентов платного ТВ	863 881	7662	918 720	Нет открытых данных
22.	Количество абонентов мобильной/фиксированн ой связи	14 787 566	32528	14 543 325	Нет открытых данных
Примечание: составлено авторами на основе отчетов компаний					

Выводы и обсуждение.

Анализ финансовой отчетности используется менеджерами, акционерами, инвесторами и всеми другими заинтересованными лицами для принятия различных решений в отношении компании. Менеджеры используют финансовые отчеты, чтобы увидеть ситуацию, в которой находится компания, затем предоставляют информацию акционерам, чтобы увидеть, насколько разумны инвестиции, сделанные в компанию. Для потенциальных инвесторов анализ финансовой отчетности компании очень важен, поскольку он позволяет оценить фактическое состояние компании и принять решение о дальнейшем ее инвестировании [29]. Однако, на наш взгляд, система показателей для осуществления финансового анализа и контроля в организациях телекоммуникационной отрасли должна включать в себя и нефинансовые показатели компании.

Несмотря на то, что в научной литературе увеличивается количество публикаций на эту тему, в настоящее время мало публикаций, посвященных анализу системы показателей телекоммуникационной отрасли.

Проведя расчеты, анализ и интерпретацию различных финансовых отчетов рассматриваемых компаний, мы пришли к выводу, что в 2021 году на рынке телекоммуникаций Казахстана наблюдались позитивные тенденции: отмечается рост рентабельности, ликвидности компаний, количества абонентов и других показателей. Как показывает анализ операционные индикаторы коррелируют с финансовыми: рост операционных индикаторов сопряжен с ростом прибыли.

Сравнение показателей АО «Транстелеком» с АО «Казахтелеком» позволяет сделать заключение о наметившемся риске снижения финансовой независимости первой компании. Так, мы наблюдаем рост показателя DER у АО «Транстелеком», в то время как у АО «Казахтелеком» данный показатель в 2021 году снизился по сравнению с 2020 годом. При больших значениях коэффициента DER организация теряет финансовую

независимость, и ее финансовое положение становится крайне неустойчивым. Таким организациям сложнее привлечь дополнительные займы. Наиболее распространенным значением коэффициента в развитых экономиках является 1,5 (т. е. 60% заемного капитала и 40% собственного), в то время как у АО «Транстелеком» DER достиг значения 4,6.

Представленные в статье финансовые и нефинансовые показатели рекомендуются нами для использования менеджерам компаний сферы телекоммуникаций при принятии управленческих решений, а также в целях системного мониторинга.

Список использованных источников

1. Akhmetshin E. M., Vasilev V. L., Mironov D. S., Zatsarinnaya E. I., Romanova M. V., Yumashev A. V. Internal control system in enterprise management: analysis and interaction matrices//European Research Studies Journal, 21(2), 728-740 (2018), <https://www.um.edu.mt/library/oar/handle/123456789/33811>, last accessed 2022/10/21.

2. Р. Ильясов. Сколько казахстанских компаний обанкротились в год пандемии, https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/skolko-kazahstanskih-kompaniy-obankrotilis-v-god-pandemii-419828/, дата обращения 05.11.2022.

3. Tsai H.C., Chen Ch.M., Tzeng G.H. The comparative productivity efficiency for global telecoms//Int. J. Production Economics 103, 509–526 (2006), <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0925527306000284>, last accessed 2022/10/21.

4. Doron N., EBITDA, EBITA, or EBIT? //Columbia Business School Research Paper No. 17-71, (2019), <https://ssrn.com/abstract=2999675> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2999675>, last accessed 2022/10/21.

5. Rozenbaum O. EBITDA and Managers' Investment and Leverage Choices//Contemp Account Res, 36: 513-546 (2019), <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12387>, last accessed 2022/10/11.

6. Jewell J. J. and Mankin J.A. What is Your ROA? An Investigation of the Many Formulas for Calculating Return on Assets // Academy of Educational Leadership Journal, 15 (Special Issue), 79-91 (2011), <https://ssrn.com/abstract=2155943>, last accessed 2022/10/21.

7. Финансовая отчётность АО «Транстелеком» за год, закончившийся 31 декабря 2021 года, с аудиторским отчётом независимого аудитора, https://kase.kz/files/emitters/TCOM/tcomf6_2021_cons_rus.pdf, дата обращения 02.11.2022.

8. Аудированная финансовая отчетность АО «Казахтелеком», <https://telecom.kz/ru/pages/11897/171801>, дата обращения 02.11.2022.

9. ПАО "РОСТЕЛЕКОМ": бухгалтерская отчетность и финансовый анализ, https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7707049388_pao-rostelekom, дата обращения 02.11.2022.

10. Kusniawanti Y., Suryaningsum S., Pamungkas N., Nada D. Q. Literature Review of Financial Performance of Telecommunications Sub Sector Companies Before and During the Covid-19 Pandemic//Journal of International Conference Proceedings (JICP) Vol 4, No 3 (2021), <http://www.ejournal.aibpm.org/index.php/JICP/article/view/1355>, last accessed 2022/10/11.

11. Khaddafi H. M., Ummah A. Influence Analysis of Return on Assets (ROA), Return on Equity (ROE), Net Profit Margin (NPM), Debt To Equity Ratio (DER), and current ratio

(CR), Against Corporate Profit Growth In Automotive In Indonesia Stock Exchange Mohd//International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences December 2014, Vol. 4, No. 12, <http://dx.doi.org/10.6007/IJARBSS/v4-i12/1331>.

12. Allozi N.M., Obeidat G. S. The Relationship between the Stock Return and Financial Indicators (Profitability, Leverage): An Empirical Study on Manufacturing Companies Listed in Amman Stock Exchange//Journal of Social Sciences (COES&RJ-JSS), vol. 5(3), pages 408-424, July (2016).

13. Ohlson J.A., Juettner-Nauroth B.E. Expected EPS and EPS Growth as Determinants of Value //Rev Acc Stud 10, 349–365 (2005). <https://doi.org/10.1007/s11142-005-1535-3>.

14. Rashidul I., Khan T. R., Choudhury T.T., Adnan A.M. How Earning Per Share (EPS) Effects on Share Price and Firm Value. European Journal of Business and Management www.iiste.org ISSN 2222-1905 (Paper) ISSN 2222-2839 (Online) Vol.6, No.17, (2014).

15. Корчагин П.В., Корнеева Е.Н., Никитина Н.В. Factors that influence the effectiveness of russian telecommunication companies //Journal of Scientific Papers «Economics & Sociology» Vol. 8, No 3, pp. 119-130 (2015), doi: 10.14254/2071-789X.2015/8-3

16. Lalithchandraa B.N., Rajendhiran N. Liquidity Ratio: An Important Financial Metrics // Turkish Journal of Computer and Mathematics Education Vol.12 No.2 (2021), 1113 -1114 <https://turcomat.org/index.php/turkbilmater/article/view/1129/909>.

17. Лекаркина Н. К. Интерпретации коэффициента абсолютной ликвидности предприятия//Оценка инвестиций. 2018. №3 (11), <https://cyberleninka.ru/article/n/interpretatsii-koeffitsienta-absolyutnoy-likvidnosti-predpriyatiya>, дата обращения: 06.11.2022.

18. Gorczyńska M. Accounts Receivable Turnover Ratio. The Purpose of Analysis in Terms of Credit Policy Management //8 th International scientific conference Financial management of firms and financial institutions Ostrava VŠB-TU Ostrava, faculty of economics, finance department 6th–7th September 2011, https://www.ekf.vsb.cz/share/static/ekf/www.ekf.vsb.cz/export/sites/ekf/frpfi-history/.content/galerie-dokumentu/2017/2017-prispevky_plne_verze/Gorczynska.M.uprav.pdf, last accessed 2022/10/11.

19. Patin, J., Rahman, M., Mustafa, M. Impact of Total Asset Turnover Ratios on Equity Returns: Dynamic Panel Data Analyses // Journal of Accounting, Business and Management (JABM), 27(1), 19-29 (2020), doi:10.31966/jabminternational.v27i1.559

20. Sunjoko M.I., Arilyn E.J. Effects of inventory turnover, total asset turnover, fixed asset turnover, current ratio, and average collection period on profitability. JBA [Internet]. 2018Apr.16 [cited 2022 Nov.6]; 18(1):79-3. Available from: <http://jurnaltsm.id/index.php/JBA/article/view/40>.

21. АКРА: Принципы оценки отраслевых факторов рейтингового анализа нефинансовых компаний. Телекоммуникации, https://www.acra-ratings.ru/upload/iblock/meth/Appendix_Telecommunications.pdf, дата обращения: 06.11.2022.

22. Финансовая отчётность АО «Транстелеком» за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, с аудиторским отчётом независимого аудитора, https://kase.kz/files/emitters/TCOM/tcomf6_2020_cons_rus.pdf, дата обращения 02.11.2022.
23. Graham C., Knight J. Cash Flows vs. Earnings in the Valuation of Equity REITs //Journal of Real Estate Portfolio Management, 6:1, 17-25 (2000), DOI: 10.1080/10835547.2000.12089590.
24. Токун Д.М. Система внутрифирменного финансового контроля в организации телекоммуникационной отрасли: автореф.дис.канд.эконом.н. Москва, 2009, 27 с., <https://guu.ru/files/referate/tokun.pdf>.
25. Ajmera T. R. Financial Indicators of Selected Service-Provider Companies of Telecommunication Sector in India:An Empirical Study//Journal of Advanced Research in Economics and Administrative Sciences Vol.1, Issue 1, (2020) <https://bcsdjournals.com/index.php/jareas/article/view/16/3>.
26. Почкутов М. П. Применение коэффициентного анализа в оперативном управлении финансами предприятий телекоммуникационной отрасли: автореф.дис.канд.эконом.н. Москва, 2005, 28 с., <https://static.freereferats.ru/avtoreferats/01002851205.pdf>.
27. Головач А.М. Организация внутреннего контроля в телекоммуникационных организациях: автореф.дис.канд.эконом.н. Москва, 2007, 27 с., <https://static.freereferats.ru/avtoreferats/01003309960.pdf>
28. Черемушникова Т. В. Совершенствование методического обеспечения управленческого учета по бизнес-процессам в телекоммуникационных компаниях: автореф.дис.канд.эконом.н. Оренбург, 2014, 26 с., <https://static.freereferats.ru/avtoreferats/01007528616.pdf>.
29. [Hasanaj P., Kuqi B. Analysis of Financial Statements: The Importance of Financial Indicators in Enterprise// Humanities and Social Science Research; Vol. 2, No. 2; \(2019\)](#)

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Карбаев Т.С.¹ слушатель МВА, Тайкулакова Г. С.² Научный руководитель

^{1,2} Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы

Email: t.karbayev@gmail.com

Аннотация. В статье рассматриваются тенденции цифровой трансформации логистической отрасли. Компании переходят к масштабной автоматизации корпоративных информационных систем, становятся участниками электронных торговых площадок и сервисов электронной коммерции, формируют свои виртуальные клоны. Преимущества информационных услуг и быстрое реагирование бизнеса на изменения спроса все больше ценятся потребителями. Несмотря на наличие многочисленных исследовательских работ в этой области, существует неопределенность в понимании целей, направлений и технологий цифровизации логистики. Степень цифровизации во многом определяет скорость, точность операций, дает возможности для развития адаптивности и гибкости. Это открывает новые перспективы для компаний и их клиентов: управление рисками на основе рейтинга и взаимодействия с сообществом пользователей, совместные разработки, формы самообслуживания и комплексный аутсорсинг. Умная логистика становится надежной основой для развития международного бизнеса, поддерживая оптимизацию привлечения мировых ресурсов. Смена приоритетов с физической на виртуальную инфраструктуру, с собственности на аренду или использование в качестве услуги указывает на изменение характера логистических услуг, их спонтанность и ориентацию на решения в реальном времени.

Ключевые слова: логистика, цифровая трансформация, цифровизация, логистическая отрасль

Abstract. The article discusses the trends in the digital transformation of the logistics industry. Companies are moving to large-scale automation of corporate information systems, becoming participants in electronic trading platforms and e-commerce services, and forming their virtual clones. The benefits of information services and the rapid response of businesses to changes in demand are increasingly valued by consumers. Despite the presence of numerous research in this area, there is uncertainty in understanding the goals, directions, and technologies of digitalization of logistics. The degree of digitalization largely determines the speed and accuracy of operations, provides opportunities for the development of adaptability and flexibility. This opens new perspectives for companies and their customers: risk management based on ratings and interaction with the user community, joint development, forms of self-service and complex outsourcing. Smart logistics is becoming a reliable basis for the development of international business, supporting the optimization of attracting global resources. The change in priorities from physical to virtual infrastructure, from ownership to rental or use as a service, indicates a change in the nature of logistics services, their spontaneity and focus on real-time solutions.

Keywords: logistics, digital transformation, digitalization, logistics industry

Аннотация. Мақалада логистикалық индустрияның цифрлық трансформациясының

тенденциялары талқыланады. Компаниялар корпоративтік ақпараттық жүйелерді ауқымды автоматтандыруға көшуде, электрондық сауда алаңдары мен электрондық коммерция қызметтерінің қатысушылары болып, олардың виртуалды клондарын қалыптастыруда. Ақпараттық қызметтердің артықшылығы және бизнестің сұраныстың өзгеруіне жылдам әрекет етуі тұтынушылар тарапынан көбірек бағаланады. Осы салада көптеген ғылыми-зерттеу жұмыстарының болуына қарамастан, логистиканы цифрландырудың мақсаттарын, бағыттарын және технологияларын түсінуде белгісіздік бар. Цифрландыру дәрежесі көбінесе операциялардың жылдамдығы мен дәлдігін анықтайды, бейімділік пен икемділікті дамытуға мүмкіндік береді. Бұл компаниялар мен олардың тұтынушылары үшін жаңа перспективаларды ашады: рейтингтерге негізделген тәуекелдерді басқару және пайдаланушылар қауымдастығымен өзара әрекеттесу, бірлескен даму, өзіне-өзі қызмет көрсету нысандары және кешенді аутсорсинг. Смарт логистика жаһандық ресурстарды тартуды оңтайландыруды қолдайтын халықаралық бизнесті дамытудың сенімді негізіне айналуға. Физикалық инфрақұрылымнан виртуалды инфрақұрылымға, меншіктен жалға алуға немесе қызмет ретінде пайдалануға басымдықтардың өзгеруі логистикалық қызметтердің сипатының өзгеруін, олардың стихиялылығын және нақты уақыттағы шешімдерге бағдарлануын көрсетеді.

Түйін сөздер: логистика, цифрлық трансформация, цифрландыру, логистикалық индустрия

Введение

За последние десятилетия произошла существенная трансформация организационных форм, инструментов, технологий управления логистикой. В основном это результат парадигмы цифровизации бизнеса. Компании переходят к масштабной автоматизации корпоративных информационных систем, становятся участниками электронных торговых площадок и сервисов электронной коммерции, формируют свои виртуальные клоны. Преимущества информационных услуг и быстрое реагирование бизнеса на изменения спроса все больше ценятся потребителями. Несмотря на наличие многочисленных исследовательских работ в этой области, существует неопределенность в понимании целей, направлений и технологий цифровизации логистики. Принцип интеграции логистики акцентирует внимание на возможности создания единого информационного поля цепочки поставок и обеспечения процессов принятия решений качественной информацией. Это ключевой фактор в оптимизации ресурсов и затрат. Казахстанский рынок логистики находится на ранней стадии развития, и многие компании только начинают изучать возможности логистического аутсорсинга и снабжения. Поэтому вопросы цифровизации не имеют первостепенного значения. В статье сформулировано несколько гипотез, которые проверяются путем сопоставления результатов анализа рынка прикладных ИКТ и инфраструктурных решений, результатов исследований мировых консалтинговых компаний, что требует выявления особенностей цифровизации логистики и в Казахстане и мире. Проведенное исследование помогает определить предпосылки и общие закономерности качественной цифровой трансформации отрасли [1].

Литературный обзор

Ведущие мировые ученые признают исключительную роль технологий в современном экономическом развитии и общественной жизни. Научные открытия, воплощенные в технологиях, создают новые возможности для ресурсов, обеспечивают потенциал роста бизнеса, механизмы взаимодействия хозяйствующих субъектов, новые рынки и отрасли.

Непосредственное влияние радикальных научных открытий и инноваций на глубочайшие преобразования, знаменующие переход к новому технологическому или экономическому способу производства. В научной среде бытует твердое убеждение, что история человечества в своей технологической эволюции от первой промышленной революции до эры компьютеров и телекоммуникаций преодолела пять типов технологических укладов, и в настоящее время разрабатывается шестой. Современное технологическое развитие отраслей экономики обусловлено явлением NBIC-конвергенции [2].

Рыночное распространение нанотехнологических, биотехнологических, информационных технологий и когнитивных наук по-разному влияет на секторы экономики, деятельность человека и общество. Наибольший практический эффект в логистике выявлен применительно к информационно-коммуникационным технологиям. С середины XX века ученые говорят о превращении информации в важнейшую производительную силу и ресурс, определяющий успех в бизнесе. Эта тенденция характерна и для логистической отрасли. В традиционной логистике основным объектом исследования является материальный поток, по отношению к которому формируется система критериев оптимального управления 7R. Однако развитие отрасли позволило рассмотреть информационную цепочку создания стоимости. Признание информации стратегическим экономическим ресурсом, объектом купли-продажи заставляет пересмотреть систему оценки показателей эффективности логистики. Наряду с понятием «логистический материальный поток» используется понятие «логистический информационный поток». Логистическая система объединяет информационную подсистему, необходимую для выполнения функций оперативного и стратегического управления в логистике. Информационно-коммуникационные технологии позволяют логистике осваивать новые возможности глобального мониторинга, контроля, анализа, регулирования, планирования и прогнозирования [3].

Условия цифровой экономики приводят к поиску новых форм и методов организации и управления логистикой. Логистика и маркетинговые инструменты также трансформируются. С развитием Web 2.0, Интернета вещей (IoT) и Индустрии 4.0 гибкие модели логистических сетей внедряются в более широком масштабе. Актуальным трендом стала новая концепция Логистики 4.0.

Среди менеджеров по логистике растет осознание необходимости системного внедрения информационных технологий. Наряду с этим, погоня за более высокой прибылью и улучшением операционных показателей требует анализа рынка ИТ и последних разработок в этой области. Принцип экономической целесообразности в части выбора моделей информационного обеспечения логистики, управления и технологического функционала достигается за счет соотнесения TCO (Total Cost of Ownership) логистических информационных систем с преимуществами, которые они

приносят компании и ее клиентам.

Сферы телематики и информатики имеют очень высокую динамику обновления. Технологии достаточно быстро устаревают, а на смену им приходят новые. Эта особенность обуславливает неопределенность рынка и высокие риски принятия решений. Внедрение информационных технологий требует значительных инвестиций. Ряд иностранных ученых исследуют возможности регрессионного анализа и разработки дорожной карты для анализа взаимосвязи между выбранными структурами логистической информационной системы и показателями ее экономической и операционной эффективности. На этот вопрос еще нет окончательного ответа, и он требует более тщательного изучения [4].

Мировой рынок логистических услуг развивается неравномерно. Для многих производственных, коммерческих и логистических компаний переход от бумажного документооборота к электронному, использование RFID, внедрение 3PL и 4PL являются значительным прорывом. При этом транснациональные глобальные компании демонстрируют высокий уровень использования новейших разработок в сфере Business Intelligence, аналитики больших данных, проводят углубленный анализ использования результатов аналитики больших данных и приложений для логистики. Эффективность телекоммуникационных и информационных технологий в логистике напрямую зависит от конъюнктуры рынка и его инфраструктурного обеспечения. В рамках темы большое значение имеет общий анализ состояния информационной инфраструктуры в логистике, оценка качества информационных ресурсов и доступности цифровых сервисов. Обзор публикаций по теме продемонстрировал отсутствие систематизированной информации о трансформации парадигм автоматизации логистики, положительных и отрицательных последствиях внедрения той или иной технологии с точки зрения функциональных направлений логистики (транспортной, складской и других). Определение и поиск предпосылок и потенциала качественного изменения логистики под влиянием развития информационных и телекоммуникационных технологий является еще одним актуальным вопросом данного исследования [5].

Это исследование иллюстрирует эволюцию логистики и CRM, вызванную внедрением информационных и коммуникационных технологий и адаптацией логистических концепций к новым рамкам цифровой экономики. В «Обзоре тенденций транспорта и логистики в 2019 году» PricewaterhouseCoopers цифровизация упоминается как важнейший фактор, влияющий на развитие транспортно-логистической отрасли. 68% руководителей транспортных и логистических компаний ожидают, что изменения в ключевых технологиях производства и обслуживания окажут прорывное влияние на их бизнес.

Анализ международного и казахстанского рынка ИКТ показывает его зрелость, разнообразие прикладных программных решений разного уровня сложности, функциональности и цены. Предложение растет за счет внедрения новых технологий обработки и передачи данных, в том числе больших их объемов и вариативности структуры, новых интеллектуальных сервисов, виртуализации управления логистическими процессами и инфраструктурой. Одной из популярных моделей информационного обеспечения логистики является аутсорсинг. ИТ-инфраструктура логистики все больше приобретает виртуальное, масштабируемое и гибкое качество, что

обеспечивается технологиями «Инфраструктура как услуга». Логистические услуги, построенные по принципу агрегации информационных ресурсов и транзакций, пользуются повышенным спросом. Все чаще компании отказываются от проприетарных локальных систем, выбирая общедоступные облачные технологии. Это свидетельствует о демократизации логистической информации и преодолении энтропии рынка. Оптимизация логистики часто выполняется в режиме реального времени, что обеспечивается новыми технологиями идентификации и геолокации, программными продуктами и VI-сервисами [6].

В настоящее время казахстанская логистическая компания Tehnopark.kz осуществляет внедрение системы управления логистикой на базе Comindware Business Application Platform. Запускаемое в работу решение охватывает весь процесс доставки груза - от получения заявки на доставку и до поступления груза на склад заказчика, включая маршрутизацию заявок между отделами, всю необходимую документацию, согласование оптимального маршрута и сроков доставки. Руководство компании получает возможность контролировать работу над заявками в режиме реального времени и обеспечить высокую вероятность доставки нужного груза, в нужное место, в нужное время, в необходимом количестве, необходимого качества, с минимальными затратами. При внедрении системы управления логистикой на предприятии используется шаблон, состоящий из набора типичных бизнес-объектов и процессов для логистики и управления поставками, что существенно упрощает и ускоряет процесс реализации уникального ИТ-решения для бизнеса заказчика [7].

Таблица 1. Бизнес-процессы ТЕННОПАРК КЗ

Вход	Логистический бизнес-процесс	Выход	Документ
Звонок от клиента	Формирование заявки на транспортное экспедирование	Заявка на транспортное экспедирование	Договор
Заявка на транспортное экспедирование	Планирование движения материальных потоков	Отгрузочный лист	Отгрузочный лист Транспортная накладная Счет-фактура Заявки на вывоз товара
Отгрузочный лист	Прием продукции к перевозке	Принятая продукция	Отгрузочный лист Транспортная накладная Экспедиторская расписка
Принятая продукция	Доставка продукции	Доставленная продукция	Отгрузочный лист Транспортная накладная Счет-фактура
Доставленная продукция	Выдача продукции клиентам	Выданная продукция	Транспортная накладная Счет-фактура Акт приема-передачи Экспедиторская расписка
Сопроводительные документы	Координирование движения материальных и информационных потоков	Отчетные документы	Транспортная накладная Счет-фактура Акт приема-передачи Экспедиторская расписка Отгрузочный лист Сертификаты

Документация	Формирование отчетной документации	Финансовый результат	Транспортная накладная Счет-фактура Акт приема-передачи
--------------	------------------------------------	----------------------	---

Благодаря интуитивно понятному графическому интерфейсу системы для автоматизации логистики бизнес-пользователи компании могут адаптировать и настраивать бизнес-процессы без привлечения ИТ-специалистов и сразу использовать их в работе.

Обеспечивая функциональность как традиционных систем управления транспортной логистикой, так и ВРМ-систем, интегрированное решение на базе Comindware Business Application Platform выгодно отличается возможностью реализации определенных преимуществ.

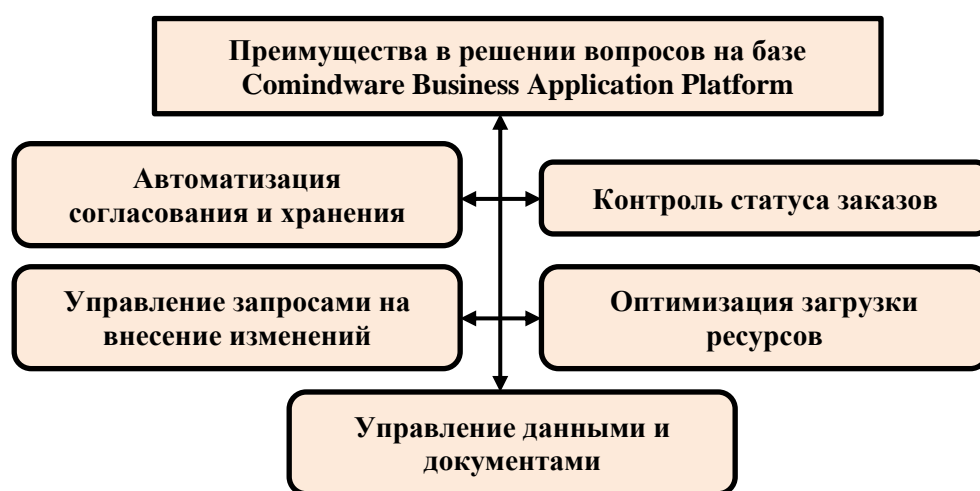


Рисунок 1. Возможность решения управленческих вопросов через программу Comindware

Результатом внедрения стабильных и четких бизнес-процессов компании, обеспечения актуальных данных о статусах заказов и загрузке ресурсов, наведения порядка в документах, а также оптимизации взаимодействия между отделами является измеримое увеличение эффективности деятельности логистической компании. Решение для управления транспортными перевозками доступно на смартфонах и планшетах под управлением iOS и Android [8].

Аналитики International Data Corporation определили лидеров отрасли ИКТ: мобильные устройства, социальные технологии, облачные вычисления, большие данные. Обзор современных исследований и мнений экспертов показал, что наиболее важными требованиями к ИТ-инфраструктуре компании в настоящее время являются следующие: бесперебойность работы, масштабируемость, безопасность, скорость изменений, прозрачность и управляемость, адекватная стоимость.

Тенденции инфраструктуры ИКТ:

- «Цифровая трансформация» или глубокие преобразования в ИТ-системе, которые позволяют компаниям лучше справляться с привлечением клиентов, эффективнее управлять операционной деятельностью, выходить на новые рынки. Ключевым

условием внесения таких изменений является критерий гибкости инфраструктуры, что на практике часто достигается за счет виртуализации инфраструктуры, в том числе решений на основе облачных вычислений;

- Важность интерфейса прикладного программирования для улучшения бизнес-инфраструктуры. Это исключает простои, увеличивает как емкость хранилища, так и вычислительные возможности серверов, а также повышает эффективность бизнес-ИТ-инфраструктуры;
- Вынос процессов генерации данных за пределы корпоративного ЦОД;
- Активное развитие децентрализованной системы сбора и обработки данных на базе технологии Edge Computing. Так называемые «периферийные вычисления», т.е., например, выполняемые на пользовательских устройствах, а не в дата-центрах, демонстрируют более высокую эффективность, чем традиционная модель ЦОД, что, по мнению экспертов, существенно повлияет на инфраструктурные стратегии компаний;
- Переопределение зоны ответственности специалистов по поддержке ИТ-инфраструктуры. С появлением новых инструментов управления и активным использованием облачных сервисов он будет расширяться, что приведет к необходимости учитывать изменения в образовательных программах и HR [9].

В 2021 году мировой рынок ИТ составил 4,26 трлн. долларов США (по сравнению с 2020 годом он увеличился на 9,5%). Объем казахстанского ИТ-рынка в 2021 году составил 1,7 млрд. долларов США, что на 21% больше, чем в 2020 году.

Мировые тенденции цифровизации и виртуализации ИТ-инфраструктуры бизнеса подтверждают данные рейтинга ProfIT, выручка 10 крупнейших отечественных поставщиков услуг IaaS (инфраструктура как услуга) в Казахстане увеличилась на 36% до 16,1 млрд. тенге. При этом высокие темпы роста (более 50%) сохраняются уже 4 года подряд.

Три из пяти ключевых факторов трансформации логистики связаны непосредственно с отраслью ИКТ: цифровизация, изменения в основных процессах, вызванные внедрением нового программного обеспечения, изменения в основных процессах, вызванные внедрением новых технологий.

Самый высокий уровень цифровизации в сфере коммерческого транспорта наблюдается при горизонтальной интеграции цепочки создания стоимости (44% компаний), доступе клиентов к системам производителя, каналам продаж и сбыта (37%), вертикальной интеграции стоимости сеть (36%), дизайн и разработка продуктов (25%), цифровые бизнес-модели и портфель продуктов и услуг (21%).

Эксперты считают, что цифровые логистические решения уже вышли за рамки информационных и коммуникационных технологий. Они способствуют созданию новых бизнес-моделей, типов операций, торговых площадок и услуг, которые могут стать новыми источниками дохода. Появляются новые экосистемы, такие как логистические онлайн-платформы. Происходит качественный переход от доски объявлений с заказами на транспортные услуги к единым бизнес- и ИТ-решениям, которые объединяют больше игроков логистики и смежных рынков. Принцип агрегации логистических услуг становится все более актуальным. Система «единого окна» обеспечивает поиск и

взаимодействие с контрагентами, смарт-страхование, факторинг, транзакционные системы, программное обеспечение для управления транспортом, картографические сервисы, индексы цен на перевозки, систему оценки качества поставщиков и перевозчиков, дистанционное подписание договоров с помощью ЭЦП и другие [10].

PwC ожидает, что мировой рынок роботизации бизнес-процессов и профилактического обслуживания в логистике вырастет более чем на 35% в 2021–2026 гг. Кроме того, влияние блокчейна и, в более широком смысле, технологии распределенного реестра на логистику ожидается не ранее, чем через 3 года. Хотя технология уже демонстрирует многообещающие результаты для почтовых и СЕР-операторов (курьер, экспресс, посылки), поскольку они выполняют операции с высоким уровнем дистрибуции и децентрализации. Такие решения внедряются в крупных логистических компаниях, таких как Maersk, которая в сотрудничестве с IBM разрабатывает блокчейн-платформу. Блокчейн в логистике предназначен для обеспечения сквозной аутентификации продукции, прозрачности и одновременности конфиденциальности операций, автоматизации обработки документов и управления логистическими потоками.

Перспективным направлением развития цифровых логистических услуг являются геоинформационные технологии, выполняющие функции мониторинга движения транспорта, измерения параметров окружающей среды и груза, сбора данных с окружающих объектов и передачи этих данных в единый центр оперативного анализа и контроля. Объем рынка геосервисов в Казахстане составляет около 1 млрд долларов.

Транспорт и логистика стали наиболее значимой областью применения промышленного интернета вещей. В 2021 году к облачным платформам было подключено более 60 млн коммерческих автомобилей по всему миру, а годовой доход провайдеров составил примерно 17 млрд долларов. В основном это связано с высоким уровнем проникновения облачных платформ, с помощью которых клиенты могут отслеживать и оптимизировать использование коммерческого транспорта. Большинство разработчиков приложений для транспортной отрасли уже работают над моделью общедоступного облака; наблюдается тенденция интеграции IoT-платформ управления автопарком – Fleet Management (99% всего рынка) и средств, реализующих телеметрию объектов (M2M). Платформы IoT наиболее востребованы в Европе и Северной Америке (35% и 26% мирового рынка соответственно). В Казахстане этот рынок практически отсутствует (менее \$1 млн), а функционал сбора данных с подключенных транспортных объектов реализован в основном за счет собственных локальных систем Fleet Management, объем внедрения и техподдержки которых составил 5,4 млрд. тенге без учета расходов на связь [11].

Согласно общемировой тенденции развития концепции Analytics 3.0, инструменты BI все чаще используются в логистике. Рынок средств аналитики стремительно растет, почти на 10% в год, и к концу 2023 года превысит 8 млрд. долларов США. Важной особенностью отрасли является использование предиктивной аналитики в логистике (например, в модулях «Безопасное вождение», при оценке логистических рисков или прогнозировании величины логистических затрат).

Методы

Данные для исследования были собраны из проведенного практического исследования существующей организации, а также путем проведения экспертного опроса. В статье рассматривается цифровая трансформация и ее тренды в отрасли логистики. В качестве общенаучных методов применялись анализ, синтез и сравнение, эмпирическое исследование. Анализ данных в научной статье производится на общенаучных методах исследования посредством сравнительного, логического, статического анализа.

Результаты

Цифровизация замечательно и эффективно трансформирует логистические услуги и делает их более эффективными, поскольку цифровизация с ее современными технологиями способствует снижению затрат и повышению доступности продукции. Это также улучшает логистические услуги, что приводит к увеличению доступных рынков и торговых возможностей. Принимая во внимание, что внедрение цифровизации в логистику делает управление цепочками поставок совершенно другим, поскольку передовая робототехника и искусственный интеллект (ИИ) значительно продвинули предоставление логистических услуг. В результате цепочки поставок стали более сложными, гибкими и прибыльными, а оцифровка также помогла автоматизировать монотонные складские и производственные задачи. Таким образом, цифровизация оказывает значительное влияние на логистику и способствует повышению гибкости цепочек поставок, а также обеспечивает быстрый доступ к данным и информации.

Выводы и обсуждение

Сфера логистики претерпевает значительные изменения, вызванные фактором цифровизации. Технологии управления потоковыми процессами, предполагающие высокую степень физического труда человека, не позволяющие осуществлять интерактивный контроль операций и контроль качества их выполнения, документооборота, становятся неэффективными и устаревшими. Применение информационно-коммуникационных технологий все больше определяет уровень конкурентоспособности логистических компаний. Степень цифровизации во многом определяет скорость, точность операций, дает возможности для развития адаптивности и гибкости. Это открывает новые перспективы для компаний и их клиентов: управление рисками на основе рейтинга и взаимодействия с сообществом пользователей, совместные разработки, формы самообслуживания и комплексный аутсорсинг. Умная логистика становится надежной основой для развития международного бизнеса, поддерживая оптимизацию привлечения мировых ресурсов. Смена приоритетов с физической на виртуальную инфраструктуру, с собственности на аренду или использование в качестве услуги указывает на изменение характера логистических услуг, их спонтанность и ориентацию на решения в реальном времени. Изучение предпосылок формирования логистических цифровых экосистем, в том числе на мезо-, макро- и глобальном уровнях функционирования, может стать важным направлением развития данного исследования [12].

Список использованных источников

1. Афанасенко И. Д. Цифровая логистика / И. Д. Афанасенко, В. В. Борисова. - Санкт-Петербург: Питер, 2019. - 269 с.
2. Кайкичи Ю. Влияние цифровизации на устойчивое развитие логистики // Procedia Manufacturing. -2018. - Том. 21. - 782–789 с.
3. Молдабекова А. Передовые технологии в улучшении управления логистическими услугами: библиометрический сетевой анализ // Польский журнал управленческих исследований. - 2020. -Т. 21. - № 1. - 211–223 с.
4. Евтодиева Т. Е., Чернова Д. В., Иванова Н. В., Проценко О.Д. Цифровая трансформация экономики: вызовы, тенденции и новые возможности. Достижения в области интеллектуальных систем и вычислений. -2020. 329–336 с.
5. Воронов И. Трансформация рынка транспортно-логистических услуг в условиях цифровизации экономики России / И. Воронов // Логистика. - 2020. - № 4. - С. 36–41.
6. Дмитриев А. В. Цифровые технологии в транспортной логистике / А. В. Дмитриев // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2017. - С. 14–18.
7. Лимановская, О. В. Моделирование производственных процессов в AnyLogic 8.1: лабораторный практикум / О. В. Лимановская, Т. И. Алферьева. - Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 2019. - 136 с.
8. Трегубов, В.Н. Реализация автономной логистики на основе технологий интернета вещей и блокчейн / В.Н. Трегубов // Современные информационные технологии и ИТ-образование. – 2019. – том 15, №3. – С.782–790.
9. Никишов, С. И. Цифровая трансформация логистики: монография / С. И. Никишов. - Москва: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2019. - 112 с.
10. Кулагин, В. Digital @ Scale: настольная книга по цифровизации бизнеса / В. Кулагин, А. Сухаревски, Ю. Мефферт. - Москва: Интеллектуальная Литература, 2019. - 293 с.
11. Медведева, М. А. Электронный бизнес. Часть 1: учебное пособие / М. А. Медведева, М. А. Медведев. - Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 2016. - 108 с.
12. Управление бизнесом в цифровой экономике: вызовы и решения: монография / под ред. И. А. Аренкова, Т. А. Лезиной, М. К. Ценжарик, Е. Г. Черновой. - Санкт-Петербург: СПбГУ, 2019. - 360 с.

СОВМЕСТИМОСТЬ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ПРОЕКТНЫХ ИНСТИТУТАХ

Карибаев Диас¹ Специальность: Управления проектами, магистрант 2 курса
Школа менеджмента, Научный руководитель Рахимбекова Ж. С.²,
^{1 2} Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы, Республика Казахстан
Email: karibaevdias@gmail.com

Аннотация. Применение соответствующих методов управления проектами при разработке строительных проектов, и не только, является ключом эффективности деятельности компании. Целью исследования является определение уровня применимости методов управления проектами методологии Agile (гибкий подход) и их отдельных инструментов в строительной отрасли при разработке проектов. В результате исследования были выявлены возможно применяемые инструменты управления проектами методологии Agile, которые повысят эффективность ведения деятельности и даст возможность повысить качество выполнения работ. Ценность работы заключается в определенных итогом исследования инструментах управления проектами в отрасли разработки строительных проектов.

Ключевые слова: управление проектами, Agile в строительных проектах, инструменты управления проектами agile, эффективная деятельность проектной организации.

Abstract. The application of appropriate project management methods in the development of construction projects, and not only, is the key to the effectiveness of the company. The purpose of the study is to determine the level of applicability of project management methods of the Agile methodology (flexible approach) and their individual tools in the construction industry when developing projects. As a result of the research, the Agile methodology project management tools that can be used have been identified, which will increase the efficiency of conducting activities and will make it possible to improve the quality of work. The value of the work lies in the project management tools defined by the result of the study in the construction project development industry

Keywords: project management, Agile in construction projects, agile project management tools, effective activity of the project organization.

Аннотация. Құрылыс проектiлерiн тиiмдi басқару үшiн керектi құралдарды пайдалану жетiстiктiң бiреу болып саналады. Зерттеудiң басты мақсаты Agile жобаларды басқару әдiстемесiнiң және де оның құралдарының құрылыс жобаларында қаншалықты тиiмдi пайдалануға болатындығын анықтау. Зерттеу нәтижесiнде құрылыс жобаларын басқару кезiнде оның тиiмдiлiген өсiретiн әдiстеме құралдары анықталды. Зерттеу құндылығы осы анықталған құралдардың қолданыстағы тиiмдiлiгiнде.

Түйiн сөздер: жобаларды басқару, құрылыс жобаларындағы Agile , Agile әдiстемесiнiң басқару құралдары, жобалық ұйымның нәтижелiгi.

Введение

Управление проектами в строительной отрасли было во все времена, но также, как и управление проектами не было выделено как отдельная деятельность, то и методы управления строительными проектами были лишь на интуитивном уровне. В последнее время, а именно начиная с конца 20-го века, активно начали говорить об управлении проектами на основе гибкой методологии, которая называется Agile [1]. Данная методология имеет свои специфические корни из отрасли проектирования программных продуктов, которая же сильно отличается от строительной отрасли. Несмотря на это, разные отрасли нашли применение данной методологии в своей деятельности. Исходя из данной философии управления проектами, зародились такие методы, как: Scrum, Lean, Kanban и т. п. Если мы знаем, что методология управления проектами Waterfall, что есть традиционная методология, применяется до сих пор во многих отраслях, то на сегодняшнее время почти все организации стараются полностью перейти на методы управления проектами на основе гибких подходов, что является требованием рынка [2]. Но стоит отметить, что остаются отрасли, где применение подхода Agile невозможно на полной мере, ввиду особенности цепочки процессов при ведении проектов, но в итоге имеющие свои достижения в повышении эффективности предприятия даже если это связано с IT индустрии [3].

При разработке строительных проектов существуют твердые требования для начала разработки, и заказчик не может не знать, чего он хочет в итоге, потому что разработка строительных проектов требует точности, она является весьма трудоемкой по сравнению с той же разработкой программных продуктов, а если мы говорим про масштабные производственные проекты, то без сложных технологических расчетов не обойтись. Ввиду таких особенностей основа ведения проектов остается за традиционным подходом, но также имеет место быть заимствование некоторых инструментов из гибкого подхода [4]. Это обусловлено тем, что степень бюрократизма в методологии Waterfall довольно-таки больше по сравнению с требованиями нынешнего времени, где ценится скорость выполнения изменений и принятия решений.

Данное исследование было проведено на основе существующей организации, которая разрабатывает промышленные строительные проекты разного уровня сложности. В ходе работы было выявлено на каких этапах разработки проекта стоит применить инструменты гибкого подхода управления проектами и их важность для достижения целей проекта и эффективности деятельности в угоду ресурсов.

Актуальность данного исследования основана на потребности рынка в виде широко применения организациями гибких методологий ведения проектов в условиях VUCO и BANI мира [5], которая влияет на другие организации, в виде повышения эффективности разработки строительных проектов современными инструментами ведения проектов, а также прозрачности ведения разработки на протяжении всего периода. Совершенствование процессов не должно ограничиваться книжными рамками, а всевозможно приспособлять современные эффективные методы под отрасли.

Литературный обзор

Повышение эффективности работы всегда была одной из главных целей науки, и появляющиеся новые методы управления проектами и их совершенствование в течение времени тому подтверждение. Если говорить про методологии управления проектами,

которые являются флагманами, то уже было сказано откуда они берут начало, и какие отрасли пытаются перенять данный опыт. В 21-ом веке применение гибких методов управления проектами стала очень востребованной ввиду быстроменяющихся обстоятельств во всем мире, и если желание заказчика поменять содержание проекта в середине разработки можно отнести к клиентоориентированности проектного подхода, то COVID-19 и геополитические обстоятельства в мире нам показали это как необходимость иметь возможность эффективно и без больших потерь реагировать на изменения, а также контролировать и прогнозировать обстоятельства [6].

Управление проектами в строительной сфере всегда имеет традиционный характер ведения проектов ввиду особенности отрасли [7]. Разработка даже самого маленького объекта требует больших точных исходных данных по проектируемому объекту. В связи с этим детальная разработка технического задания в начале проекта обязательна, потому что все дальнейшие решения по разработке прямо зависят от первичных данных от заказчика. Здесь также стоит отметить, насколько каскадная методология управления проектами в нашем примере требователен к документации, и это также оправдывается серьезностью разработки проекта. Если разработка программного продукта может быть совсем безобидным без причинения вреда людям и окружающей среде, то промышленные объекты имеют большое влияние, и документирование каждого решения обязуют быть аккуратными все стороны. Еще одним преимуществом, которая занимает большое количество времени, является архивация документов, что весьма полезна на практике в разработке других схожих проектов в будущем. Одно из самых значимых в управлении проектами – это протекающие процессы в разработке проекта. В строительной отрасли она четко выстроена, и никак нельзя будет гибко менять местами этапы проектирования, но если проанализировать протекающие процессы глубже, то можно определить места применения инструментов гибкого подхода.



Рисунок 1. Пример процесса разработки строительного проекта

Из данного рисунка вытекает невозможность постоянной работы мини команды над одним проектом в силу того, что остальные члены команды других отделов просто стали бы ожидать участника первой группы. В самом начале разработки проекта определяются участники и обсуждают детали проекта, но сама работа выполняется поэтапно разными отделами по правилам каскадной методологии [8]. Стоит отметить важность и

необходимость возвышения вовлеченности участников команды с самого начало разработки проекта.

Еще одним показателем эффективности любой организации является ее организационная структура, систематичность ведения проектов. В организационной структуре заложена вид работы разработчиков с проектным менеджером, роль каждого участника данной структуры должны быть четко обозначены. Как отмечают многие исследователи данной темы, проектно-ориентированная организационная структура нацелена на командную работу, всячески повышая ее эффективность [9]. Именно процесс протекание по цепочке организационной структуры сильно влияют на эффективность принятия решения, полноты первоначальной передаваемой информации, коммуникативный уровень между сотрудниками. В компании, где применяется каскадная методология управления проектами позиция разработчика стоит ниже всех, и всяческие коммуникации проходят лишь через вышестоящих начальников. Начальник отдела имеет большое влияние над разработчиками, и местами отображает авторитарный стиль управления, которая мешает принимать больше творческих решений для разработчиков проекта. Даже если говорить о гибридной организационной структуре, то роль начальника организационной стоит четко очертить в рамках ведения проекта.

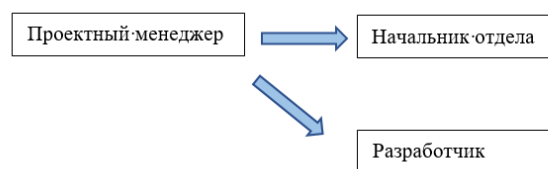


Рисунок 2. Система коммуникации между проектным менеджером, начальником отдела и разработчиком

Из данной картинки мы наблюдаем взаимодействие проектного менеджера, начальника отдела и разработчика. Все решения обсуждаются с проектным менеджером, где часто участвует разработчик, но назначение задач отходит от начальника отдела. Если рассуждать с точки зрения, что начальник отдела выступает как более эксперт, то с точки зрения эффективности это может быть пустым дублирование информации, что есть трата времени, и искажение первоначальности информации, которая может интерпретироваться с точки зрения начальника. В этом моменте довольно эффективно было бы воспользоваться инструментом из Scrum метода, что называется мини командами, где есть роль разработчика, Scrum мастера и владельца продукта. Scrum мастер отвечает за бесперебойную работу команды, устраняя препятствия на пути достижения целей команды, он должен проводить мероприятия для повышения эффективности деятельности команды. Владелец продукта отвечает больше за качественное выполнение работы командой, данным игроком команды может быть хорошо знающий специфику продукта работник. Такое разделение можно использовать для вышесказанной структуре компании, где роль Scrum мастера может взять на себя Проектный менеджер, потому что ему придется управлять не только разработчиками одного отдела, и переходящие работы в последующие отделы не дают возможность быть

Scrum мастером человеком одного отдела. Роль Владельца хорошо подходит для начальника отдела, потому что он может выступать как эксперт в отрасли с большим багажом знаний, это означает, что он будет лучше знать техническое задание разрабатываемого продукта. Разработчиком в свою очередь стоит дать больше автономности, возможность применять свои знания на практике, и не отказывать проявлять творческие решения при разработке продукта.

Следующий инструмент из метода управления проектами Scrum, это 5 минутные встречи [10]. Данный инструмент помогает команде всегда быть в тонусе в рамках выполнения проекта. Мероприятие не занимает большое время, и отвечает лишь на три вопроса, с которым можно справиться меньше чем за минуту. И того, в идеальных условиях за короткое время, что не дает устать работникам, можно вывести статус проекта. Если рассматривать его в строительной проектной организации, то существуют некоторые исключения. Во-первых, невозможность постоянно собирать всех разработчиков одновременно, в силу не вовлеченности всех участников в одно время. Во-вторых, она всегда будет применима в отделах компании, где работают несколько разработчиков над одним проектом, которые могут делать параллельные работы. Исходя из этого можно сказать, что Scrum митинги получается организовать не со всеми участниками, лишь по необходимости присутствия отдельных участников. Применение данного инструмента дает возможность знать о проблемах при разработке проекта, факторах, которые мешают процессу разработки, определять будущие риски, собирать информацию для обсуждения с заказчиком. В силу того, что большинство компаний требуют ведения отчетности по актуальному статусу проекта по диаграмме Ганта, необходимость проведения такого собрания возрастает.

Было проведено мини исследование над собраниями в течение 2 месяцев, где было уделено большое внимание на вовлеченность участников, время проведения, получаемые результаты в итоге собрания. Самое первое замечание, это присутствие участников разработки проекта, которые не были вовлечены в данном промежутке времени. Это означает то, что он просто так провел свое время, изначально не имея необходимости участвовать в нем. Также из полученных данных можно сделать вывод, что участники часто приходили неподготовленными на собрание. Это не говорит о том, что они забывали про проект, здесь больше про выработку проблемных вопросов в ходе собрания, которая отнимает время у участников. Если бы им раздавали определенные вопросы заранее до собрания, то участники имели бы более четкое представления чего они хотят, и что хотят услышать от них. Время проведения собрания было не фиксированным, оно определялось коллективным голосом, из-за чего оно длилось долго, чем могло быть. Самое главное, итоги собрания, на которое влияет все вышеперечисленные факторы, было в некоторых случаях неэффективными. Эффективные итоги жертвовали временем проведения собраний.

Строительные промышленные проекты всегда имеют свои тонкости в разработке, и обходиться стандартными решениями бывает очень сложно. В связи с данными особенностями разработки стоит упомянуть про проведение ретроспективы в конце определенного промежутка времени [11]. Потому что обмен опытом, и обсуждение принятых решений полезна для всего отдела разработчиков. Если методология Agile пытается сделать всю команду взаимозаменяемой и самостоятельной, то данная

особенность снижает риск отсутствия нужного разработчика в критических моментах. В такие моменты обсуждение опыта принятых решений будет полезно всей команде. Если говорить про целую организацию, архивирование хоть и отнимает большое количество ресурсов, имеет пользу в виде возможности исследовать ранее выполненные проекты в любое время.

Еще одним принципом в гибком подходе Agile является важность коммуникаций над протекающими обязательными процессами в компании [12]. Это также сильно сближает команду в работе, мотивируя стать более самоорганизованными, делиться опытом в рабочих моментах. Используемая система контроля работника заставляет каждый раз ставить задачи, проверять данные задачи через электронную почту, которая может остаться без внимания. Такое строгое наблюдение над работой разработчиков все больше держит их на контроле, снижая их профессиональные качества в работе. Вместо данного процесса, проведение короткого обсуждения перед началом рабочего дня, может быть более эффективным, нежели простое направление задачи.

Методы

Данные для исследования были собраны из проведенного практического исследования существующей организации, а также из научных работ последних 5 лет. В статье рассматривается эффективность применения инструментов гибкого подхода управления проектами в отрасли разработки строительных проектов. В качестве общенаучных методов применялись анализ, синтез и сравнение, эмпирическое исследование. Анализ данных в научной статье производится на общенаучных методах исследования посредством сравнительного, логического, статического анализа.

Результаты

Таким образом мы можем наблюдать эффективную интеграцию инструментов гибкого подхода управления проектами в рамках разработки строительных проектов, которая казалась бы на первый взгляд сложной в работе. Мы получили возможное локализованное применение Scrum митингов двух вида, разделение ролей традиционной структуры организации как в методе Scrum.

Выводы и обсуждение

Подытоживая проведенное исследование можно сделать вывод, что частично интегрировать методологию гибкого управления проектами с каскадной методологией в строительной отрасли является достижением эффективности производства. Можно увидеть определенные преимущества приведенных инструментов в сторону улучшения бизнес процессов при разработке проектов. Стоит отметить то, что массовый переход на гибкое управление проектами будет сильно влиять на научно-технические исследования в отрасли строительства нашей страны, которая сильно застряла на устаревших технологических инструментах управления проектами и работай над ними. Тенденция управления проектами говорить о необходимости снижения чрезмерного контроля над работниками.

Список использованных источников

1. Андреева Р. Н. Синяева О. Ю. Scrum: Гибкость в жестких рамках. [Текст] / Р. Н. Андреева, О. Ю. Синяева // Вестник университета. – 2018. – № 2. – С. 13–15.
2. Success in disruptive times. Expanding the value delivery landscape to address the high cost of low performance. PMI's Pulse of the profession. 10th Global project management survey. – 2018. – Стр.11.
3. Семина К. С. Изучение подходящих условий для внедрения Agile на высшем уровне управления организацией [Текст] / К. С. Семина // Образование. Наука. Научные кадры. – 2021. – №2. – С.174-176.
4. VC.RU, <https://vc.ru/life/75925-gibkie-metodologii-upravleniya-proektami-v-stroitelstve>
5. Roistat, <https://roistat.com/rublog/vuca/>
6. Паркаев П. С. Актуальность использования Agile методологии проектного менеджмента в современных экономических условиях. [Текст] / П. С. Паркаев // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2018. – № 14. – С. 87–89.
7. Studfiles, <https://studfile.net/preview/4185332/page:15/>
8. Беляева К. В. Сравнительный анализ методов управления проектами [Текст] / К. В. Беляева // E-SCIO. – 2021. - №11.
9. Ruth C. L. The project-oriented organization through the lens of viable systems [] / L. C. Ruth // Project leadership and society. – 2022. - №3.
10. Мой понедельник, <https://mymonday.by/scrum-meeting>
11. Tproger, <https://tproger.ru/blogs/retrospective-analysis/>
12. Джефф С. Scrum. Революционный метод управления проектами / Джефф Сазерленд; пер. с англ. М. Гескиной – 6-е изд. – М.: Мани, Иванов и Фербер, 2020. – 272 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН ОТКАЗА ОТ ЛЕЧЕНИЯ МЕТОДАМИ ВСПОМОГАТЕЛЬНОЙ РЕПРОДУКТИВНОЙ ТЕХНОЛОГИИ

Карибаева Шолпан¹

¹Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Email: sh.karibaeva@gmail.com

Аннотация. Отказ от лечения бесплодия является глобальной проблемой, и многие факторы играют роль в этом явлении. Это одна из самых сложных проблем в жизни бесплодных пар. Целью этого исследования было определить причины отсева и связанные с ним факторы.

Ключевые слова: консультирование, эмоциональные потребности, бесплодие, пациентоцентрированная помощь, психосоциальная помощь, репродуктивная психология.

Аннотация. Бедеулікті емдеуден бас тарту жаһандық мәселе болып табылады және бұл құбылыста көптеген факторлар рөл атқарады. Бұл бедеулік жұптардың өміріндегі ең қиын мәселелердің бірі. Бұл зерттеудің мақсаты оқудан шығу себептерін және онымен байланысты факторларды анықтау болды.

Түйінді сөздер: кеңес беру, эмоционалды қажеттіліктер, бедеулік, пациентке бағытталған көмек, психоэлеуметтік көмек, репродуктивті психология.

Annotation. Refusal to treat infertility is a global problem, and many factors play a role in this phenomenon. This is one of the most difficult problems in the life of infertile couples. The purpose of this study was to determine the causes of dropout and related factors.

Keywords: counseling, emotional needs, infertility, patient-centered care, psychosocial care, reproductive psychology.

Введение

Считается, что бесплодные супружеские пары обладают высокой мотивацией в стремлении к успешной беременности. Пациенты неоднократно подвергают себя строгим протоколам лечения, и у многих медицинских работников складывается впечатление, что лечение методом ЭКО прекращается только по двум причинам: беременность, стоимость. Исследования показали, что на самом деле значительное число пациентов прекращают лечение по собственному желанию, а не по финансовым причинам [1].

Исследование 974 пар в Швеции, каждая из которых прошла по три цикла ЭКО, показало, что 65% пар не смогли родить живыми, но не воспользовались полной программой лечения [2]. Причина отказа от дальнейшего бесплатного лечения не была установлена, но автор предположил, что бремя лечения было слишком тяжелым для супружеских пар. Австралийское исследование дало аналогичные результаты [3]. Хотя

пациенткам было предложено шесть бесплатных циклов ЭКО, среднее количество начатых циклов составило всего 3,1, независимо от того, были ли достигнуты живорождения. Поскольку большинство пациентов, которые прекращают лечение, делают это из-за психологической нагрузки, важно не только определить, что является источником стресса, но и попытаться определить, есть ли какие-либо действия, которые можно было бы предпринять, чтобы уменьшить воспринимаемую психологическую нагрузку и, таким образом, позволить пациентам продолжать лечение. Потенциальные источники стресса могут включать влияние на отношения пары, проблемы с транспортировкой, психологические последствия самого бесплодия, неспособность выдержать более инвазивные процедуры или страх перед потенциальными побочными эффектами лекарств или лечения. Как только источник стресса определен, могут быть осуществлены мероприятия, направленные на уменьшение дистресса. Основные причины отказов рассмотрены в таблице 1.

Таблица 1. Причины отказа пациентов от лечения методами ВРТ

Страх и негативное отношение к лечению	<ul style="list-style-type: none"> -Неблагоприятное отношение к лечению (страх за здоровье ребенка, восприятие лечения как неестественного) -Ценности (этические, моральные) и предпочтения, несовместимые с лечением -Индивидуальные барьеры -Психологический профиль до ВРТ -Трудности в терпимости к отрицательным эмоциям в течение длительных периодов времени. -Неопределенность -Страх, что ВРТ негативно повлияет на отношения
Медицинское лечение	<ul style="list-style-type: none"> -Физическая нагрузка -Беспокойство по поводу физической нагрузки, физических симптомов и -дискомфорта -Инъекционные протоколы и соблюдение режима лечения -Мониторинг цикла Нарушение работы и повседневной деятельности Беспокойство о стоимости Лечение неблагоприятного прогноза Потеря надежды на успех (зависит от количества программ ЭКО)
Клиника (команда, окружение)	<ul style="list-style-type: none"> -Стрессовый уход (неорганизованность, конвейерное лечение, визиты в клинику) -Недостаточная информация об альтернативах, недостаточная координация -Деперсонализация (плохо скоординированное последующее наблюдение) -Отсутствие преемственности в лечении и негативное отношение врачей -Слишком бюрократические процедуры -Отрицательное взаимодействие персонала и пациентов -Отсутствие эмпатии, плохие навыки слушания, недостаточная забота о мужчине, недостаточное время для вопросов-ответов

Автором предложена схема анализа проблемы пациента, и дальнейшее решение проблемы (таблица 2)

Таблица 2. Алгоритм решения проблемы

Проблема	Решение
Проблема пациента	Описание проблемы измеряется критерием. Возможно, есть целый ряд проблем, объединенных в один
Контекст	Уточнить текущую ситуацию и контекст, связанный с проблемой пациента
Причины	Определение причин проблемы. Все факторы, вызывающие его появление.
Аналоги/заменители	Какие решения принимал пациент и что его не устраивало
Аналоги/заменители (не явные)	Какие решения еще не приняты, но они приемлемы. Какое решение вам нравится? (их УТП, позиционирование)
Что получает от аналогов/заменителей измеримого	Каковы основные преимущества для пациента? Люди привыкли иметь какую-то физическую форму ценности, которую они могут видеть, слышать, чувствовать (с которой можно взаимодействовать).
Что на самом деле хочет получить	Вторичные выгоды получает клиент
Решение компании	ФОРМУЛИРОВКА ИДЕАЛЬНОГО РЕШЕНИЯ. Решений может быть несколько. Найдите ключевые факторы принятия решения.
Целесообразность нового решения (пока именно решения, а не продукта)	Как это решение может изменить контекст жизни человека, устранить боль. Чем ближе мы подходим к ИКР, тем больше меняется контекст жизни. Нам нужно сравнить наше решение с его аналогами/заменителями.
Ценность решения	Какова стоимость решения, за которую пациент готов заплатить
Доверие к решению	Как и когда он готов заплатить, при каких условиях и в каком контексте

Целью данной статьи является определение причины прекращения лечения методом ВРТ, а также определить, что потенциально можно было бы сделать, чтобы побудить или поддержать пациентов продолжать лечение. Если причины прекращения лечения методом ЭКО могут быть обнаружены и устранены, число пациенток, которые продолжают лечение методом ЭКО, должно увеличиться, что приведет к увеличению числа беременных.

Персонал должен знать, что, согласно международным оценкам [4], каждый двенадцатый пациент не будет соблюдать протоколы лечения первой линии из-за таких факторов, как отказ от лечения, отсрочка, трудности в организации логистики, восприятие плохого прогноза. и высокая психологическая нагрузка). Причинами

прекращения лечения после неудачи первого цикла являются, в частности, финансовые, психологические и физические нагрузки, факторы, связанные с клиникой, организационные проблемы, отсрочка и проблемы в отношениях с партнером [5]. Женщины страдают от эмоционального стресса, колебаний и нарушений больше, чем мужчины [6]. Периоды извлечения яйцеклеток, переноса эмбрионов, ожидания перед тестами на беременность и после их результатов являются наиболее критическими [7]. Мужчины сообщают о большей реляционной и социальной изоляции во время циклов. Оба партнера беспокоятся, если из-за продолжительных отпусков по болезни возникают профессиональные стрессоры [8]. Стресс часто разделяется и распределяется у каждого партнера в паре, поскольку они представляют собой единую психологическую единицу. Уровень образования, профессиональный статус, психологическая поддержка, принятие, беспомощность, преодоление трудностей являются основными медиаторами стресса, связанного с бесплодием, у мужчин и женщин [9]. Когда лечение не помогает, две из десяти женщин сообщают о симптомах депрессии [10]. Когда ЭКО не удалось, каждая четвертая женщина и каждый десятый мужчина сообщают о симптомах депрессии [11]. В то же время каждая седьмая женщина и один из двадцати мужчин сообщают о симптомах тревоги [13]. Ввиду вышеуказанных потребностей, общие рекомендации для персонала по обращению пациентов, проходящих курс лечения, заключаются в том, чтобы своевременно и надлежащим образом направлять на консультацию и психотерапию, активно вовлекать обоих партнеров в беседу один на один, прояснять сомнения, решать психосоциальные проблемы, предлагать помощь и поддержку в принятии решений, улучшать самочувствие/депрессию/ самооффективность и, наконец, препятствовать использованию интернет-ресурсов о здоровье, поскольку они не улучшают психическое здоровье.ценностей и удовлетворённости пациентов.

В соответствии со множеством психосоциальных последствий, с которыми сталкиваются пары с непреднамеренной бездетностью, главная цель психологического вмешательства должна состоять в том, чтобы разработать систему поддержки для пары, которая позволит им справиться, а не обнаруживать конфликты или инициировать беременность.

Имеющиеся данные [13] свидетельствуют о том, что цель эффективного модуля краткосрочной психотерапии у таких пациентов помогает:

- Сострадательное принятие их кризиса
- Приобретение соответствующих способов сообщения о своих неудовлетворенных желаниях и трудностях
- Переориентация на отношения в паре
- Научиться конструктивно решать свои проблемы
- Изменение неадаптивных стилей преодоления
- Предоставление информации о лечении и процедурах
- Долгосрочные последствия выбора и решение проблем построения семьи при использовании донорских гамет
- Осведомленность о чрезвычайных ситуациях (усыновление, суррогатное материнство, донорство эмбрионов и т. д.)
- Понимание того, что, несмотря на технологический прогресс, беременность не может быть полностью в руках пары или врачей.

Статистически значимые эффекты, обнаруженные в этой статье в отношении показателей стресса в связи с отказом от ВРТ, указывают на то, что целесообразно продолжать искать меры для людей, проходящих стрессовое медицинское лечение, чтобы мотивировать и поддерживать их и, таким образом, оптимально использовать возможности лечения. В результате также может увеличиться число пациентов, которые проходят лечение ВРТ, что, в свою очередь, может привести к повышению удовлетворенности пациентов в долгосрочной перспективе (и, таким образом, возможно, к более высокому уровню наступления беременности).

Список использованных источников

1. Domar AD. The relationship between psychological distress and infertility treatment discontinuation: an editorial. *Fertil Steril* 2014; 81:271–3.
2. Land JA, Courtar DA, Evers JLH. Patient dropout in an assisted reproductive technology program: implications for pregnancy rates. *Fertil Steril* 2007;68: 278–81.
3. Roest J, van Heusden AM, Zeilmaker GH, Verhoeff A. Cumulative pregnancy rates and selective drop-out of patients in in-vitro fertilization treatment. *Hum Reprod* 2018; 13:339–41.
4. Olivius K, Friden B, Lundin K, Bergh C. Cumulative probability of live birth after three in vitro fertilization/intracytoplasmic sperm injection cycles. *Fertil Steril* 2012; 77:505–10.
5. Hammarberg K, Astbury J, Baker HWG. Women’s experiences of IVF: a follow-up stud. *Hum Reprod* 2011; 16:374–83.
6. Olivius C, Friden B, Borg G, Bergh C. Why do couples discontinue in-vitro fertilization treatment? A cohort studies. *Fertil Steril* 2014; 81:258–61.
7. Strauss B, Hepp U, Steading G, Mettler L. Psychological characteristics of infertile couples; can they predict pregnancy and treatment persistence? *J Community Applied Soc Psychol* 2018;289–301.
8. Verhaak C M, Smeenk J M, van Minnen A. A longitudinal, prospective study on emotional adjustment before, during and after consecutive fertility treatment cycles. *Hum Reprod*.
9. Lancaster D, Boivin J. A feasibility study of a brief coping intervention (PRCI) for the waiting period before a pregnancy test during fertility treatment. *Hum Reprod*. 2008.
10. Boivin J, Lancaster D. Medical waiting periods: imminence, emotions and coping. *Womens Health (Lond)* 2009.
11. Wischmann T, Stammer H, Scherg H. Psychosocial characteristics of infertile couples: a study by the ‘Heidelberg Fertility Consultation Service’ *Hum Reprod*. 2011.
12. Патель А., Шарма П.С., Кумар П. Роль психиатра в клиниках лечения бесплодия: обзор прошлых, настоящих и будущих направлений. *J Hum Reprod Sci* 2018; 11: 219-28
13. Datta J, Palmer MJ, Tanton C. Распространенность бесплодия и обращение за помощью среди 15 000 женщин и мужчин. *Хум Репрод*. 2016; 31 :2108–2118.

АКТУАЛЬНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТОМ БЛАГОУСТРОЙСТВА ГОРОДСКОЙ ТЕРРИТОРИИ

Канатов Искандер Тимурович¹

¹ Almaty Management University, г. Алматы

Email: kanatov23.01@gmail.com

Аннотация. В работе освещены теоретические аспекты управления проектами, освещение их актуальность и необходимость. Были рассмотрены зарубежные методики проведения и финансирования урбанизации и благоустройства города. Сделаны выводы исходя из проведенного опроса среди населения города Алматы.

Андатпа. Жұмыс жобаны басқарудың теориялық аспектілеріне тоқталып, олардың өзектілігі мен қажеттілігін көрсетеді. Қаланың урбанизациясы мен абаттандыруын жүргізу мен қаржыландырудың шетелдік әдістері қарастырылды. Қорытынды Алматы қаласының тұрғындары арасында жүргізілген сауалнама негізінде жасалған.

Abstract. The paper highlights the theoretical aspects of project management, highlighting their relevance and necessity. Foreign methods of carrying out and financing urbanization and improvement of the city were considered. Conclusions are drawn based on a survey conducted among the population of the city of Almaty.

Ключевые слова: Управление проектами, проект, благоустройство, урбанизация, городское пространство, городская территория, Казахстан, Алматы.

Введение

Управление проектами (УП) — это все действия по организации процесса производства, выполнения работ и/или оказания услуг, которые необходимо выполнить согласно плану, выделенным времени и бюджета, для достижения поставленной цели. В управлении проектами не может быть стандартизированного плана, системы, которая могла бы полностью удовлетворять потребности всего проекта.

Проект – совокупность действий, в рамках выделенного времени и бюджета, необходимых для достижения ранее выявленной, поставленной и необходимой цели.

В нынешнем виде УП в Республике Казахстан появилось недавно. Ранее как единица СССР в Казахстане все организовывалось в соответствии с генеральным планом, например постройка необходимых предприятий или та же урбанизация города. Обустройство города как правило занимались специально обученные люди во главе с главным городским архитектором. Сейчас же предприятия вправе самолично использовать свои деньги и территорию для организации необходимых или желаемых проектов. [1]

Достичь желаемых результатов можно разными способами, например разрабатывая проект самим или нанимая специалистов, но так или иначе, для получения наилучших результатов, необходимо использовать методику управления проектом. Благодаря этому можно точно поставить перед собой необходимые задачи для выполнения, обозначить бюджет и его сумму, вести прозрачную бухгалтерию, выполнять работы в срок.

Предприятия и заведения, при возможности, всегда будут стараться облагородить, благоустроить и урбанизировать собственную территорию и городскую территорию, для повышения комфорта работников и клиентов.

На данный момент, с нашей точки зрения, управление проектами для урбанизации городской территории, невероятно важно, а с точки зрения предприятий в сфере услуг, питания и развлечений, так как они напрямую работают с клиентами и их прибыль прямо зависит от их настроения.

С точки зрения ресторанного бизнеса, благоустройство городской территории, есть необходимый аспект для ведения бизнеса. Если у предполагаемого клиента нет никакой информации о вашем заведении (о ценах, об обслуживании, о вкусах и качестве блюд), а это происходит довольно часто, то он в первую очередь будет оценивать предприятие по внешним признакам:

- Внешний дизайн
- Качество создания без барьерной среды
- Ухоженность территории
- Наличие или отсутствие веранды или летней площадки.

Помимо этого, внешнее убранство показывает статус и конкурентоспособность. Использование городской территории рестораном так же может быть полезно и самому городу. От простого следования дизайна города, района и т.д., до привлечения иностранных туристов интересной и уникальной инсталляцией.

Исходя из наших суждений, на 2022 год, ресторанный бизнес получил наиболее высокий клиентский поток, по отношению к 2020-21 годам. Это происходит из-за, во-первых, выхода из карантинного режима страны, во-вторых, из-за увеличения туристского и иммиграционного потока по большей части из Российской Федерации.

Основываясь на исследованиях зарубежных и отечественных авторов, можно выявить тенденцию увеличения необходимости использования именно проектного метода обустройства территории.

Куркуедов Виктор Викторович считал, что использование именно управление проектом, обусловлено большой потребностью рынка, в ускоренной реализации того или иного плана или проекта, так как каждая отрасль нуждается в быстром экономическом развитии, опираясь на имеющиеся ресурсы. [2]

Безусловно в наше время с увеличением машин, увеличение промышленности, города начали буквально задыхаться. Особенно это касается города Алматы, так как находясь в чаше гор, и в виду непродуманной застройки города, над ним висит смог. Одно из решение этих проблем может дать урбанизация.

Уже сейчас в городе реализуются проекты по улучшению экологического фона

Алматы, проводятся рассадки цветов, прокладка газона и рассаживание деревьев.

В работе Назаровой Ольги мы выделили следующие мысли:

Города необходимо насытить парками и скверами, которые в свою очередь не только уменьшают выпускаемый углекислый газ, но также и благоприятно скажется на настроении местных жителей, ввиду повышения комфорта проживания в городе.

Основываясь на своих знаниях и наблюдениях, можно предполагать, что развитие города, а именно его городской среды стремительно возрастает. В ретроспективном взгляде, можно с уверенностью сказать, что город стал не только чище, но и красивее. Все это благодаря урбанизации и облагораживанию. [3]

Среди мировых практик по благоустройству города можно выделить следующие:

В Австралии вопросом финансирования урбанизации и благоустройством города занимается государство, выделяя на проекты бюджеты из капитальных и национальных бюджетов. Для осуществления маленьких и средних проектов используется капитальный фонд, а для крупных строительных или реставрационных уже национальный бюджет.

В Америке это происходит примерно по схожей теме, однако мелкие работы и проекты могут финансировать индивидуальные предприниматели.

А в Канаде и Великобритании распространение государственно-частные партнёрства в осуществлении проектов, с опорой на привлечение средств от частных инвесторов.

Интересно обстоят дела во Франции, прежде чем урбанизовать весь район или участок, сначала проводятся тестирования, на маленьких участках территориях, а затем после проведения аудита выносятся решения по протку на больший участок. [4]

Немалый эффект на это произвели и бизнесы, в основном работающие в В2С системе. На наш взгляд, главными инициаторами можно считать разного рода ресторанные и гостиничные бизнесы.

Учитывая их стремление на клиентоориентированность, ресторанам необходимо подбирать правильную стратегию благоустройства территории, так как она является важным фактором привлечения клиента. Многие исследования доказали, что человек воспримет наибольшее количество информации через зрение, в сравнении с другими органами восприятия, не зря существует поговорка «встречают по одежке, а провожают по уму».

Английские исследователи считают, что многие факторы могут влиять на здоровье и качество жизни человека. Они отметили, что городская и сельская урбанизация за частую стремятся оздоровить человека. Так же они пишут, что международная и государственная политики, стремятся разрабатывать сложные модели управления городской территории, для установки устойчивого развития населения. [5]

На наш взгляд, чтобы лучше понять, необходимость общества в озеленении, и в целом урбанизации следует провести некоторые исследования. Чтобы не сильно завесить от большого количества опрашиваемых, можно взять узкую специальность опроса, например удовлетворенность пред ресторанными территориями и их благоустройством.

Нами был проведен опрос жителей, с целью сбора информации о их критериях оценивания внешнего убранства ресторанных бизнесов. Опрос проводился среди разных слоев местного населения, с разным уровнем достатка и образования, опрос имеет не большой охват – 60 человек, однако в основном, имея разные различия респонденты

ответили практически идентично.

Первый вопрос состоит из двух выборов, и звучит следующим образом «На сколько важен внешний вид территории при выборе незнакомого ресторана?» (Рис 1).

60 ответов

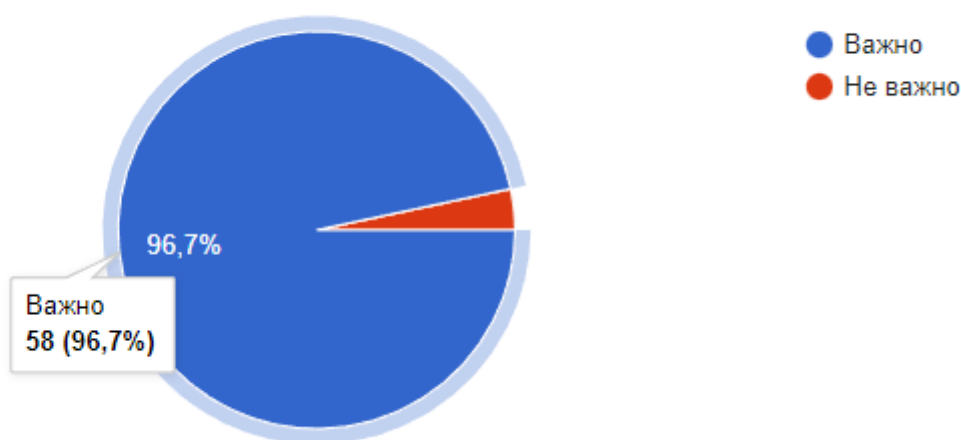


Рисунок 1. Соотношение выбора респондентов по вопросу вида территории

Преимущественно большинство ответило, что для них невероятно важен, внешний облик территории ресторана, при том условии что они в нем, ни разу не были и не знали информацию о ценах, блюдах, и обслуживании. Это говорит о том, что ресторанам стоит задуматься, насколько является их территория приглядной, для потенциального клиента.

Следующий вопрос имеет уже большее количество вариантов ответов включая возможность добавления своих критериев. Важно указать что в данном вопросе, респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа. «Что вас больше привлекает во внешнем убранстве ресторана». (Рис 2)

60 ответов

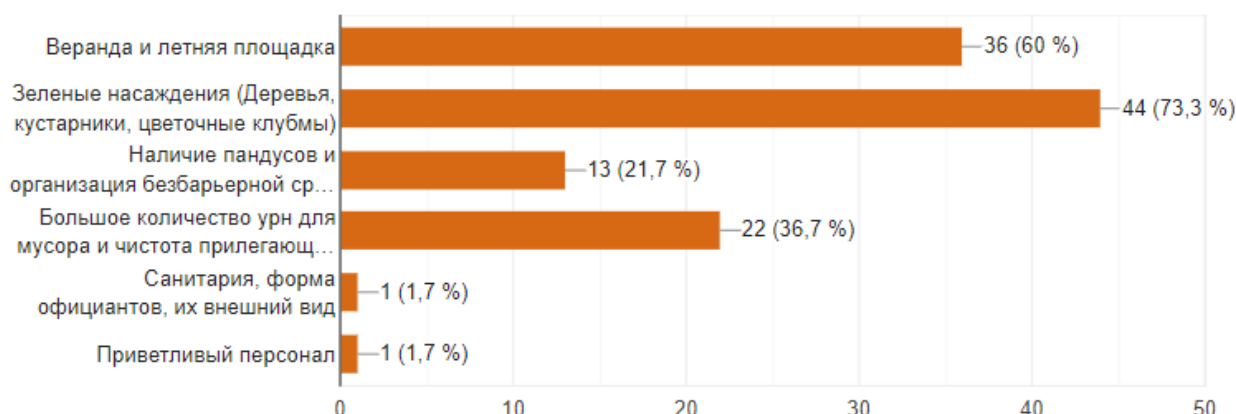


Рисунок 2. Статистика по вопросу внешней территории предприятия общественного питания

Варианты ответов:

1. Веранда и летняя площадка
2. Зеленые насаждения
3. Наличие пандусов и организация без барьерной среды
4. Большое количество урн для мусора и чистота прилегающих территорий

Также двое респондентов добавили свои варианты, однако их можно не учитывать, так как они не проходят по тематике опроса, однако, все равно остаются важными. (ответы перенесены с учетом пунктуации)

5. Санитария, форма официантов, их внешний вид
6. Приветливый персонал

Как можно заметить наиболее высокое значение для потенциальных гостей имеет наличие на территории деревьев, цветов и кустарников. Исходя из этого можно предположить, что местные люди привыкли к зелени в городе, что и понятно, ведь Алматы всегда отличался своими городскими «чащами».

Далее идет значимость для гостей наличие веранды и летней площадки, что в свою очередь вероятнее всего связано с первым критерием, так как с уличных площадок могут открываться красивые виды, которые в небольшой степени стимулируют покупателя к дополнительным покупкам.

Следующим критерием опрашиваемые выделили наличие урн, и чистоту территории, в общем и целом. Так как это является само собой разумеющимся и необходимым фактором для привлечения клиентов, предприятию так же стоит уделить на это внимание.

Можно считать печальным тот факт, что наличие пандусов, и организации без барьерной территории, судя по полученным данным, заинтересованно наименьшее количество человек.

В городе Алматы этот вопрос стоит принципиально остро, в связи с возможностью быстро открыть свой бизнес, многие предприниматели по той или иной причине, пренебрегают к установке простых пандусов, а если и устанавливают, то часто не в соответствии с нормами. Так же нельзя забывать о огромном количестве арыков для поливки растений и понижения температуры города, не все предприятия могут установить необходимые переходы даже для простых граждан, что уж дело говорить о людях с ограниченными возможностями.

Последним можно разобрать сразу два пункта, однако даже при условии, что они не совсем вписываются в тематику, ими нельзя пренебрегать.

Если не учитывать санитарию, которая в заведениях питания по стандартам должна быть на наивысшем уровне, то можно выделить влияние официантов на клиентов. Были отмечены следующие критерии для удовлетворения качества обслуживания официантами: униформа персонала, их внешний вид, а также их приветливость в общении с клиентом.

В третьем вопросе мы сочли необходимо узнать об отношении общества к важности гармонии внешнего дизайна территории ресторана с общим стилем города, района и улицы. (Рис. 3)

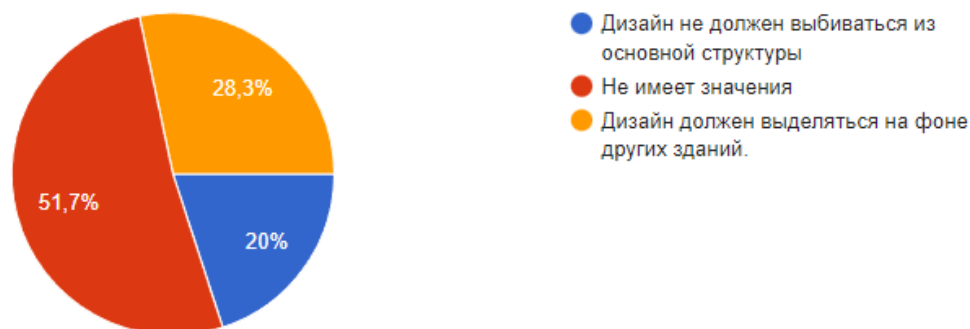


Рисунок 3. Соотношение выбора респондентов по вопросу гармоничности территории с городским стилем

Было дано 3 варианта возможных ответов:

1. Дизайн не должен выбиваться из основной структуры
2. Дизайн должен выделяться на фоне других зданий.
3. Не имеет значения

Судя по тому, что вариант «не имеет значения» набрало самый большой коэффициент ответов – 51,7%, а также, основывая на предыдущих вопросах, можно сказать, что люди хотят видеть облагороженную территорию, однако не имеет значения как хорошо или же наоборот плохо впишется в структуру города внешний вид территории заведения.

Вторым по численности выбора – 28,3%, стал вариант, при котором территория может и даже должна выделяться на фоне других зданий, так сказать, быть завлекающей и яркой.

Последний же вариант набрал 20% голосов, они считают, что дизайн не должен отличаться от стиля города или хотя бы улицы. С одной стороны их можно понять, гармония цвета, архитектуры и в принципе структуры зданий и территории на протяжении всей улицы, может потрясающе выглядеть. С другой стороны, передерживание общему стилю может разрушить целостность внутреннего и внешнего дизайна, что может дать неприятный зрительский контраст.

Четвертая диаграмма показывает на сколько внешнее впечатление о ресторане способно вас заманить внутрь, при условии, что вы не знаете о ценах и блюдах. (рис. 4)

60 ответов

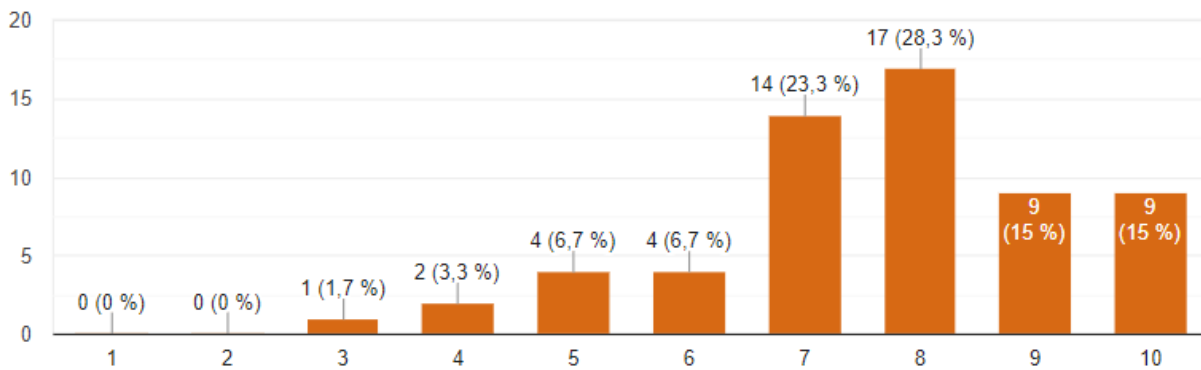


Рисунок 4. Субъективное мнение оценки работоспособности механизма увлечения внешней территорией ресторана

Большая часть отзывов выпала, на долю 70 и 80 процентов вероятности увлечения рестораном клиентов, которые не имеют никакой информации о ресторане. Это показывает, что люди чаще всего выбирают заведение «на глаз», что еще раз доказывает необходимость облагораживания территории.

Последний вопрос был сделан в качестве закрепления необходимости инвестиционного проекта благоустройства. Он звучит следующим образом: «Если у вас есть выбор между двумя ресторанами, в которых подаются одинаковые блюда по одной цене, какой из двух вы выберете?» (Рис. 5)

60 ответов



Рисунок 5. Взаимоотношение необходимости обустройства территории или ее отсутствия как таковой

Варианты ответов:

1. Тот, что дальше, но имеет гармоничную и красивую внешнюю территорию с верандой.
2. Тот, что ближе на 50-100 метров, но не имеет обустройства.

Данная диаграмма говорит о том, что при практически равных условиях клиент в большинстве случаев выберет не ближайший ресторан, а красивейший.

Основываясь на полученной статистике, можно сделать следующие выводы:

1. Клиентам очень важен вид внешней территории ресторана, из этого следует что, те рестораны, которые имеют благоприятный внешний вид территории, всегда будут в выигрыше, по сравнению с ресторанами, которые упустили или опустили необходимость урбанизации как своей, так и прилегающей городской территории.
2. Судя по статистике, жители города Алматы, по большей части нуждаются в увеличении зеленых фондов предприятий, вероятно на это влияет 2 причины. Первая это необходимость очистки ближайшей территории от углекислого газа, методом поглощения растениями по мере их роста. Вторая причина скорее всего кроется в желании людей видеть Алматы цветущим, город всегда считался очень зеленым, и скорее всего это могло быть отложено в сознании граждан.
3. Так же возможных гостей заботит факт наличия или отсутствия при ресторане собственной веранды или летней площадки. В виду продолжительного теплого сезона в Алматы это не только может привлечь клиентов как удобная альтернатива жаркому внутреннему помещению, но и увеличит возможное количество мест для клиентов.
4. По тенденции можно заметить, что наличие урн не сильно важно для гостей на территории ресторана, это можно обусловить тем, что городской акимат уже заботится этим вопросом, и достаточно быстро решает проблемы загрязнения в городе, в связи с чем ресторану не обходимо сильно задумываться об установке дополнительных средств сбора мусора и отхода напрямую для клиентов.
5. Так же стоит отметить тот факт, что жители мало заботятся о благосостоянии граждане имеющих некоторые ограничения в передвижении. Это довольно печальный факт, тем не менее если все-таки ресторан сможет обеспечить решением горожан с проблемой передвижения, а это не только инвалиды, а еще и старики, маленькие дети, беременные женщины, по методу постройки переходов, пандусов и удобных ступеней. То это принесёт не только увеличение количества потенциальных клиентов, но и повысит репутацию ресторана, что может хорошо сказаться на конкурента способности и привлекательности со стороны уже преданных клиентов.
6. По большей части людей не сильно заботит на сколько выбивается или же наоборот гармонирует дизайн территории с дизайном города или улицы. Используя эти данные, ресторан может использовать широкий спектр вариантов облагораживания и благоустройства своей территории.
7. Можно отметить тот факт, что хоть и косвенно связан с темой, однако для клиентов очень важен официант, его внешний вид, стиль формы, а также его приветливость. Мы считаем, что хоть и эти знания не применимы в организации проекта благоустройства территории, но должны быть необходимы приняты к сведению рестораном.

Итого, на данный момент, вовремя бурно развивающейся структуры города, использование передовых техник управление проектами невероятно эффективно и полезно для предприятия.

Это поможет своевременно и в соответствии с бюджетом и качеством выполнить работы. А в свою очередь чем быстрее будут выполнены эти работы, тем скорее предприятие сможет рассчитывать на новых клиентов за счет урбанизированной, благоустроенной территории.

Список использованных источников

1. Климашин, П. С. Отраслевые особенности управления проектами / П. С. Климашин. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 39 (277). — С. 25-28. — URL: <https://moluch.ru/archive/277/62631/>
2. Куркуедов, В. В. Актуальность управления и организации инвестиционного проектирования в строительстве в современной России / В. В. Куркуедов. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 50 (236). — С. 157-159. — URL: <https://moluch.ru/archive/236/54739/>
3. УДК 332.334.2 (571.13) Инвестиционный проект озеленения мест общего пользования г.нефтеюганска магистрант Назарова Ольга Сергеевна, доцент Щерба Валентина Николаевна, к.с.-х.н. ФГБОУ ВО Омский ГАУ им. П.А. Столыпина https://www.elibrary.ru/download/elibrary_30455920_86334054.pdf
4. «Мировые практики в сфере благоустройства и озеленения территорий и опыт по благоустройству и озеленению г.Москвы» Жигалов О.С., старший преподаватель Московского технологического университета (МИРЭА), г. Москва Zhigalov O.S. senior lecturer at the Moscow Technological University (MIREA), Moscow E-mail: jjigalov@mirea.ru Прохорова И.А., студент Московского технологического университета (МИРЭА), г. Москва Prohorova I.A., student at the Moscow Technological University (MIREA), Moscow E-mail: cutierika1226@gmail.com
5. Land Use Policy – «Urban planning as an enabler of urban health: Challenges and good practice in England following the 2012 planning and public health reforms» Laurence CarmichaelTim G. TownshendThomas B. FischerKaren LockCarl PetrokofskyAdam SheppardDavid SweetingFlora OgilvieGov.uk, 2012aGov.uk., 2012bGov.uk,2014Carmichaelet al., 2012Carmichael et al., 2013 <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0264837718307361>
6. «Urban planning and quality of life: A review of pathways linking the built environment to subjective well-being» KostasMouratidis Department of Urban and Regional Planning, Faculty of Landscape and Society, Norwegian University of Life Sciences (NMBU), Ås, Norway <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S026427512100129>
7. Can public subsidized urban renewal solve the gentrification issue? Dissecting the Viennese example GerhardHatz Department of Geography and Regional Research, University of Vienna, Universitaetsstrasse 7, Wien A-1010, Austria

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0264275121001165>

<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=27507528>

8. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ КАК ЭЛЕМЕНТ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ А.И. Зенкин, студент Л.В. Анохина, канд. экон. наук, доцент Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Россия. г. Калуга)

https://www.elibrary.ru/download/elibrary_46168323_55572335.pdf

9. Статистика собрана на основе проведенного опроса в google forms.

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfZTeCkF1g5Y_iC-Js2Fn_gBh6c6z7wOC2UR_6ZJFZxMIRviQ/viewform?usp=sf_link

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТОДОМ КАПИТАЛИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АО «ЭЙР АСТАНА»

Ким В. А.¹

¹ Almaty Management University, г. Алматы
Email: 5539@almau.edu.kz

Аннотация. В статье приведен пример оценки стоимости предприятия с помощью метода прямой капитализации. При отсутствии краткосрочных и среднесрочных планов по продаже компании или ее акций, ее руководители и собственники должны периодически проводить мероприятия по оценке стоимости. Процесс оценки должен быть одним из стратегических задач компании. Это обусловлено тем, что данные работ повысят уровень оптимальности принимаемых решений, дает возможность на ранних стадиях определить проблемные зоны, снизить риски банкротства и пр. Результаты оценки компании могут представлять не только информационно-ознакомительный интерес, но и быть использованы как доказательная база для стратегических инвестиционных инициатив и проектов. В ходе оценки предприятия методом прямой капитализации были использованы данные финансовой, управленческой, финансовой отчетности АО «Эйр-Астана» за последние пять лет. В результате проведенной оценки стоимости были определены проблемные зоны функционирования компании, решение которых позволит повысить стоимость предприятия. То есть можно сделать вывод, что оценка предприятия может быть использована в качестве инструмента совершенствования процессов развития компании в условиях рыночной среды. Процесс оценки методов прямой капитализации охватывает как внутренние, так и внешние факторы влияющие на развитие компании.

Ключевые слова: оценка предприятия, метод капитализации, прямая капитализация

Annotation. The article provides an example of enterprise valuation using the direct capitalization method. In the absence of short-term and medium-term plans to sell the company or its shares, its managers and owners should periodically carry out valuation activities. The evaluation process should be one of the strategic objectives of the company. This is due to the fact that these works will increase the level of optimality of decisions made, make it possible to identify problem areas at an early stage, reduce the risk of bankruptcy, etc. initiatives and projects. During the assessment of the enterprise by the method of direct capitalization, the data of financial, management, financial statements of Air Astana JSC for the last five years were used. As a result of the cost assessment, problem areas of the company's functioning were identified, the solution of which will increase the value of the enterprise. That is, we can conclude that the assessment of the enterprise can be used as a tool for improving the development processes of the company in a market environment. The process of evaluating direct capitalization methods covers both internal and external factors affecting the development of the company.

Keywords: enterprise valuation, capitalization method, direct capitalization

Аннотация. Мақалада тікелей капиталдандыру әдісін қолдану арқылы кәсіпорынды бағалаудың мысалы келтірілген. Компанияны немесе оның акцияларын сатудың қысқа мерзімді және орта мерзімді жоспарлары болмаған жағдайда оның басшылары мен иелері мерзімді түрде бағалау қызметін жүзеге асыруы керек. Бағалау процесі компанияның стратегиялық мақсаттарының бірі болуы керек. Себебі, бұл жұмыстар қабылданатын шешімдердің оңтайлылық деңгейін арттыруға, проблемалық аймақтарды ерте кезеңде анықтауға, банкроттық қаупін азайтуға және т.б. бастамалар мен жобаларға мүмкіндік береді. Тікелей капиталдандыру әдісі бойынша кәсіпорынды бағалау кезінде «Эйр Астана» АҚ соңғы бес жылдағы қаржылық, басқарушылық, қаржылық есеп беру деректері пайдаланылды. Шығындарды бағалау нәтижесінде кәсіпорын қызметінің проблемалық бағыттары анықталды, оларды шешу кәсіпорынның құнын арттыруға мүмкіндік береді. Яғни, кәсіпорынды бағалауды нарық жағдайында компанияның даму процестерін жетілдіру құралы ретінде пайдалануға болады деген қорытынды жасауға болады. Тікелей капиталдандыру әдістерін бағалау процесі компанияның дамуына әсер ететін ішкі және сыртқы факторларды қамтиды.

Түйін сөздер: кәсіпорынды бағалау, капиталдандыру әдісі, тікелей капиталдандыру

Введение

Оценка предприятия, процесс оценки предприятия дает возможность предпринимателю изучить рынок с использованием научных методов, определить необходимую сумму расходов по бизнесу, выделить важнейшие работы и процессы и пр. Выбор оптимального метода оценки, в итоге, повышает качество управления в рамках проекта и компании в сфере маркетинга, кадрового менеджмента, бюджетирования, финансового менеджмента и прочих компонентов системы менеджмента. Все это положительно отражается как на конкурентоспособности производимой продукции (услуг), так и на показателях развития самой компании. Не всегда факт работы по оценке предприятия ведет к росту конкурентоспособности компании и ее стабильному развитию. При отсутствии краткосрочных и среднесрочных планов по продаже компании или ее акций, ее руководители и собственники должны периодически проводить мероприятия по оценке стоимости. Процесс оценки должен быть одним из стратегических задач компании. Это обусловлено тем, что данные работ повысят уровень оптимальности принимаемых решений, дает возможность на ранних стадиях определить проблемные зоны, снизить риски банкротства и пр. Результаты оценки компании могут представлять не только информационно-ознакомительный интерес, но и быть использованы как доказательная база для стратегических инвестиционных инициатив и проектов.

Цель исследования - исследовать возможность практического применения метода прямой капитализации при оценке предприятия.

Новизна работы заключается в использовании актуальных вводных данных при проведении оценки.

Гипотеза исследования заключается в том, что полученный результат и сам оценочный процесс может быть использован в процессе совершенствования системы стратегического управления компанией.

Теоретическая значимость состоит в возможности углубленного изучения методов оценки стоимости предприятий. Практическая значимость состоит в возможности использования полученных результатов в процессах совершенствования управления исследуемой компанией, а также возможностью использования подхода при оценке стоимости других компаний.

Литературный обзор

Вопросам оценки предприятия посвящены работы таких казахстанских авторов как Д. Я. Куатова (методы экономической оценки предприятия)[1], Н. Р. Абдильдинов (правила оценки рыночной стоимости предприятий)[2], А. С. Кожахметова (обзор методологической базы оценки стоимости предприятия)[3], М. К. Мамырова (оценка промышленных предприятий для инвестиционных целей), Т. Б. Бирмагамбетов (финансовые вопросы при оценке стоимости компаний)[4], А. С. Кулмаганбетова, И. Н. Дубина, Ж. Б. Рахметулина (теоретико-практические вопросы оценки предприятий с целью развития инвестиционного потенциала) [5] и пр.

Фундаментальные вопросы оценки предприятий рассматриваются в трудах таких ученых как: Ф. Морган и М. Миллер (оценка стоимости капитала в рамках теорий инвестиционной деятельности компаний) [6], У. Шарп, Г. Александер, Д. Бейли (оценка предприятия для инвестиционной деятельности на финансовых рынках)[7], П. Г. Сулливан, Дж., Пеппард, А. Раиландер (трансформация интеллектуального потенциала в рост стоимости компании)[8,9], Т.Коупленд, Т.Коллер, Дж.Муррин (процесс оценки стоимости компании и использования результатов в управлении) [10], В. С. Зубарик[11], Т. Г. Касьяненко[12] (использование методов финансово-экономического анализа в оценке стоимости предприятия) и пр.

Метод прямой капитализации во всех перечисленных методах оценки предприятия считает одним из основных.

Методики оценки стоимости предприятия, как правило, не используются в процессах стратегического управления. Вместе с этим, рост стоимости компании является прямым подтверждением успешного развития компании. То есть данные по оценке стоимости предприятия, учитывают более глубинные процессы развития и подразумевают использование более сложных расчетов, что дает в результате наиболее достоверные результаты. Эти результаты могут быть основой всей системы стратегического управления, рост показателей стоимости может быть стратегической целью компании. В данном контексте важным является процесс выбора оптимального подхода к оценке предприятия, так как расходы трансформируются от переменных к постоянным, а результаты оценки стоимости влияют на все управленческие решения. На стоимость компании влияют все элементы системы менеджмента. Важным является выделение тех элементов, которые оказывают большее влияние и тех, которые влияют в меньшей степени.

Выбор методов оценки стоимости предприятия зависит не только от конечной цели процесса (кредит, продажа, инвестиции, годовая отчетность), но и от объекта оценки. Так, например, компания, в рамках своей инвестиционной деятельности, планирует приобрести на финансовом рынке акции другой компании. Соответственно, компания заинтересована в независимой оценке стоимости этих акций. Больше всего можно

доверять тем оценкам, которые были проведены специалистами собственной компании. При развитости инвестиционной деятельности оптимизация стратегии оценки стоимости предприятия становится важнейшим вопросом, который определяет прибыльность компании и темпы ее развития. Некорректный выбор метода оценки предприятия, получение ошибочных результатов может привести к значительным убыткам. Особенно это актуально в условиях развивающихся финансовых рынков, где высоки как темпы роста стоимости акций (предприятий), так и темпы их падения. В случаях, когда компания выставляет свои акции на свободную продажу, достоверность проведенных расчетов по их стоимости является очень важной частью работы. Ошибки в расчетах, завышение стоимости акций - ведет как к финансовым, так и имиджевым убыткам, а также к значительному росту рисков банкротства.

Методы

В статье использован метод капитализации доходов. Расчет стоимости произведен по следующей формуле (1):

$$V=I/R \quad (1)$$

где:

- V - стоимость компании «X»;
- I - чистая прибыль компании «X» или капитализируемая база;
- R - коэффициент капитализации.

Внешние факторы оказывают значительное влияние на стоимость предприятия. Соответственно, оптимизации стратегии оценки предприятия должна идти в следующих двух направлениях: получение достоверных данных о внешней среде, а также минимизация расходов на проведение исследования. В некоторых случаях, данные по внешней среде (для выделения основных допущений при расчете) были получены из маркетинговых подразделений компании.

По результатам оценки внешних факторов, влияющих на компанию АО «Эйр Астана» сделаны следующие допущения для использования метода прямой капитализации бизнеса:

- на момент оценки стоимости, предприятие можно считать успешно развивающимся, что дает возможность прогнозировать стабильную чистую прибыль на краткосрочный и среднесрочный период;
- тенденция роста выручки от предоставления услуг пассажирских и грузовых перевозок сохранится в ближайшие годы, для достоверности расчетов необходимо исключить показатели за 2020 год;
- также можно прогнозировать сохранение показателей рентабельности компании АО «Эйр Астана» в ближайшие годы;
- прогнозную величину чистой прибыли компании АО «Эйр Астана» можно рассчитать на основе прогноза доходов от предоставления услуг и показателей рентабельности продаж;
- стоимость предприятия не будет меняться в ближайшие годы.

Предварительно необходимо было определить:

1. Капитализируемую прибыль;

2. Коэффициент капитализации.

Результаты

Расчет капитализируемой прибыли

В ходе анализа отчета о доходах и расходах компании АО «Эйр-Астана» за период 2017–2021 годы была выявлена ярко выраженная тенденция изменения чистой прибыли в 2020 году (Таблица 1).

Таблица 1. Динамика доходов и расходов компании за 2017-2021 годы, млн. тенге

	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год
Всего выручка	250217	289853	343989	162716	324907
Операционные расходы	229596	277269	313866	191097	284708
Операционная прибыль/убыток	20621	12584	30122	-28380	40199
Финансовые доходы	2378	1011	850	583	4443
Финансовые расходы	3624	3636	10095	14940	20040
Убыток от курсовой разницы	3380	5820	4880	5210	5331
Прибыль до налогообложения	15994	4139	15997	-47948	19271
Расход/экономия по подходному налогу	3176	2294	-4502	9275	-3785
Прибыль (убыток) за год	19170	6434	11495	-38673	15486

В 2021 году наблюдается рост чистой прибыли, который продолжает тенденции 2018–2019 годов, а также продолжается в 2022 году. Разовый убыток в 2020 году вызван беспрецедентным экономическим кризисом, прямым вмешательством государства экономические процессы по всей стране, в том числе и в авиационной отрасли. На основании разового характера полученного убытка показатели 2020 года необходимо исключить из прогноза значений, а основываться только на данных по чистой прибыли других лет, которые были бы основаны на прогнозе доходов от предоставления услуг компании «Эйр Астана» по пассажирским и грузовым перевозкам.

Спрогнозируем выручку на основе линейного тренда.

Суммы выручки на 2022–2023 годы спрогнозированы на основе линейного тренда по фактическим показателям выручки компании «Эйр Астана» за 2017, 2018, 2019, 2021 годы. Расчет прогнозных значений на 2022–2023 годы произведен с помощью функции EXCELL - ТЕНДЕНЦИЯ с использованием фактических данных по выручке за предыдущие годы. Функция ТЕНДЕНЦИЯ может быть использована для расчета линейного тренда, наравне с такими функциями как ЛИНЕЙН и пр. Результаты представлены в рисунке 1.

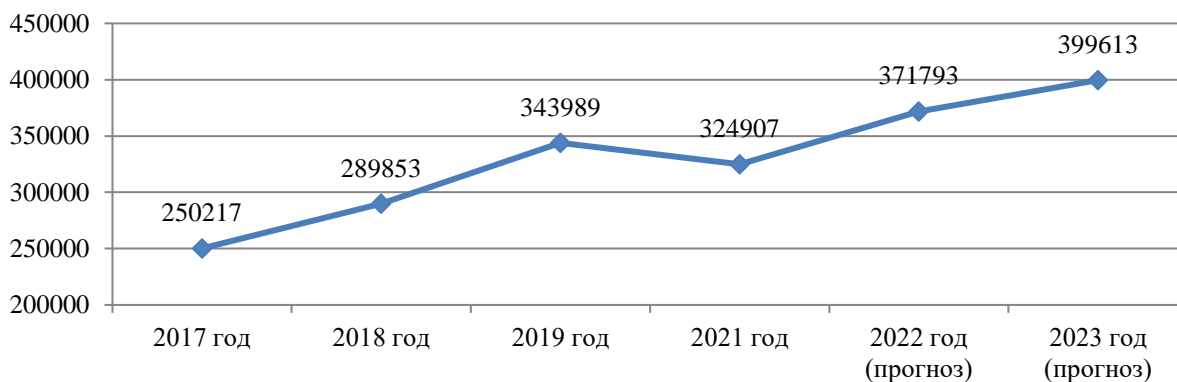


Рисунок 1. Динамика выручки компании «Эйр-Астана» с продолжением линии по линейному тренду, млн. тенге

Линейный тренд, показанный на рисунке 0, демонстрирует существующую тенденцию роста доходов компании.

Далее рассчитаны показатели рентабельности по чистой прибыли (таблица 2).

Таблица 2. Динамика показателей рентабельности компании за 2017–2021 годы

Коэффициенты рентабельности	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год	2021 год
ROS	0,077	0,022	0,033	-0,238	0,048
ROE	0,665	0,189	0,291	-1,638	0,876
ROA	0,097	0,029	0,030	-0,094	0,034

Среднее значение рентабельности по чистой прибыли за пять лет (за исключением убыточного 2020 года) составляет 0,04 или 4%.

На базе выявленных зависимостей был произведен расчет прогнозируемых сумм выручки компании «Х» и показателей его чистой прибыли на 2022–2023 годы (таблица 3).

Таблица 3. Расчет величины капитализируемой базы компании

Наименование показателя	Значение показателей						Примечания
	Факт			Прогноз			
	2017	2018	2019	2021	2022	2023	
Выручка, млн. тенге	250217	289853	343989	324907	371793	399613	Лин тренд
Чистая прибыль, млн. тенге	19170	6434	11495	15486	14872	15985	Прогноз 4% рент-сти
Ранги величин чистой прибыли	1	6	5	3	4	2	
Доля ЧП для расчетов кап-ой базы	0,048	0,286	0,238	0,143	0,190	0,095	Отношение ранга по показателю к сумме
Капитализируемая база	13907						
Средневзвешенная за 2017-2023	13907						

Приведенная в таблице 3 сумма капитализируемой базы в 13907 млн. тенге является результатом расчета средневзвешенных показателей чистой прибыли за фактические и прогнозируемые периоды.

Расчет коэффициента капитализации

Коэффициент капитализации равняется ставке дисконта и рассчитывается с помощью модели кумулятивного построения путем сложения значения безрисковой ставки дохода и премий за предпринимательские риски.

Премии за риски являются доходами, требующихся возможному покупателю компании как компенсация за дополнительные риски, возникающие при вхождении в бизнес. К безрисковым инвестициям относятся гарантированные государством депозиты, приобретение государственных ценных бумаг или ценных бумаг компаний с высоким рейтингом кредитоспособности и стабильности.

В модели кумулятивного построения учитываются наиболее значимые риски, которые могут возникнуть в ходе покупки компании. Риски могут быть как отраслевыми, так и свойственными конкретно оцениваемому предприятию. По результатам проведенного ранее анализа был рассчитан коэффициент капитализации (таблица 4).

Таблица 4. Расчет коэффициента капитализации компании с помощью модели кумулятивного построения

Тип рисков	Интервал оценки, %	Содержание рисков	%	Примечания
Значение безрисковой ставки	11	Средний процент вознаграждения по депозитам Народного банка		
Наличие ключевой фигуры, развитость системы управления	0-5	1. Развитие корпоративное управление 2. Подготовка управленческого резерва	1,0	Корпоративная культура и практика управления регламентируется требованиями материнской компании Самрук Казына и соответствует международным требованиям. Компания «Х» имеет управленческий резерв
Размеры компании	0-5	1. Масштаб компании 2. Тип рынка (монополия, конкуренция и пр.)	1,0	Компания является крупной, что определяет высокие риски потерь. Но, практически монопольное положение компании как национального перевозчика, снижает риски

Источники финансирования	0-5	Соответствие рекомендуемым нормам удельный вес заемных финансовых ресурсов в совокупном капитале предприятия	1,0	Компания является финансово устойчивой. Темпы развития обеспечены как за счет собственных ресурсов, так и за счет контролируемых долгосрочных обязательств
Диверсификация по географии и видам услуг	0-5	Перечень услуг. География услуг (международная, региональная, локальная)	3,0	Уровень диверсификации услуг низкий - пассажирские перевозки составляют 92,4% выручки. Компания выполняет как внутренние, так и меж. рейсы
Диверсификация клиентской базы	0-5	Характер рынка авиаперевозок по спросу: количество потребителей, структура продаж услуг, платеж. и пр.	1,0	Степень диверсификации клиентской базы можно считать средней
Прогноз по показателям прибыльности, рентабельности, доступ к данным	0-5	В краткосрочной и долгосрочной перспективе нет прогнозов получения убытков	0	Компания имеет тенденцию роста прибыли. Необходимые для расчетов данные находятся в свободном доступе.
Итого:			18	

Таким образом, коэффициент капитализации или ставка дисконтирования с учетом дополнительных рисков составляет 18% из которых 11% — это сумма безрисковых вложений, а 7% плата за риски.

И, наконец, итоговый расчет стоимости компании методом капитализации доходов будет следующим: $V=13907/18\%=77261$ млн. тенге.

Таким образом, стоимость предприятия, рассчитанная методом прямой капитализации, составляет 77261 млн. тенге или 16,2% к валюте баланса (в 2021 году), или 23,7% к доходам (в 2021 году), или 498% к чистой прибыли (в 2021 году). В отличие от затратного метода стоимость предприятия значительно выше, что является, на наш взгляд, близким к реальности результатом.

Выводы и обсуждение

Исследуемую компанию можно считать успешно развивающейся на казахстанском рынке авиаперевозок. Убыточный 2020 года является исключением. При этом компанией все сложности были преодолены успешно. Убыточность была допущена в результате высокой доли постоянных расходов, а также принятой политике по сохранению основного штата работников предприятия и воздушного парка. Все авиакомпании мира в 2020 году несли убытки, и многие из них выбрали стратегию сокращения или ликвидации. Вместе с этим система стратегического управления компанией нуждается в совершенствовании. Оптимизация стратегии оценки предприятия будет подразумевать

повышение ее значимости в системе управления компанией, полезности для управленческих решений. То есть целесообразность расходов на аналитические прогнозные работы после оптимизации процессов оценки будет выше. Улучшение показателей в 2021 году и прогнозируемое сохранение положительных тенденций в последующие годы, дает возможность начать работы по данному направлению, провести апробацию новых и сложных методов оценки стоимости предприятия, а также оценить их полезность.

В результате проведения оценки стоимости компании с использованием метода прямой капитализации были выявлены проблемные зоны, решение которых положительно отразится не только на показателях стоимости предприятия, но и на показателях развития предприятия. Так, необходимо решить проблемы по следующим направлениям, которые нейтрально или негативно влияют на качество управления компанией и ее стоимость:

- высокий уровень локализации услуг пассажирских и грузовых перевозок;
- высокий уровень текучести кадров вспомогательного состава;
- отказ от практики привлечения ресурсов с помощью фондового рынка, ограниченный перечень источников финансирования;
- национальный статус и почти монопольное положение по ряду позиций (например, международные регулярные рейсы) ведут к снижению мотивации совершенствовать качество сервиса, корпоративной культуры и пр. Все новшества и меры совершенствования направляются сверху вниз, то есть от материнской компании;
- низкий уровень диверсификации услуг и высокая власть потребителей.

Выводы по статье являются основой для мер оптимизации стратегии оценки компании, проведения дополнительных исследовательских работ по поиску инструментов решения выявленных проблем.

Список использованных источников

1. Куатова Д. Я. Экономика предприятия[Текст]. Алматы. 2011. - 347 с.
2. Абдильдинов Н.Р. Оценка рыночной стоимости предприятий[Текст]. - Алматы: Высшая школа, 2018. - 654 с.
3. Кожахметова А. С. Основные методы оценки стоимости предприятий и управления стоимостью EVA[Текст]. Вестник КазЭУ. 2012. - С.56-59
4. Мамырова М. К. Эффективность инвестиций в промышленном производстве[Текст]. Монография. - Алматы: Экономика, 2001. - 230 с.
5. Кулмаганбетова А. С., Дубина И. Н., Рахметулина, Ж. Б. (2019). Инновационный потенциал малого и среднего бизнеса: теория и практика оценки (по материалам предприятий Казахстана). Ай Пи Эр Медиа. ISBN (Electronic) 978-5-4486-0709-7
6. Modigliani F., Miller M. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment[Текст] // American Economic Revue. 1958, 11. pp. 261–297.
7. Шарп У., Александер Г., Бейли Д. Инвестиции [Текст] / У. Шарп, Г. Александер, Д. Бейли. М.: Инфра-М, 2014. - 786 с.
8. Sullivan P. H. Value-Driven. Intellectual Capital: How to Convert Intangible Corporate Assets into Market Value[Текст]. NewYork: John Wiely&Sonsine, 2000. 326 p.

9. Peppard J., Rylander A. Leveraging Intellectual Capital at Apian[Текст] // Journal of Intellectual Capital, 2001, 2(3), pp. 225-235.
10. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление [Текст] / Т. Коупленд, Т. Коллер Дж. Муррин. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. - 576 с.
11. Зубарик В.С. Виды финансового анализа в оценке бизнеса методами доходного потока [Текст] / В.С. Зубарик // Вектор экономики. 2017. № 12. 56–62.
12. Касьяненко Т. Г. Оценка стоимости бизнеса: учебник для академического бакалавриата [Текст] / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 412 с.

УПРАВЛЕНИЕ ПОВЕДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ INDITEX

Ким Т. В.¹

Слушатель, МП-1-О-Р-МТ-2201

¹ Almaty Management University, г.Алматы

E-mail: tatyanakim217@gmail.com

Аннотация. Бұл мақалада Inditex мысалында персоналдың мінез-құлқын басқару әдістері мен құралдары талқыланады. Талдауда сипаттамалық, салыстырмалы талдау қолданылды. Бұл зерттеудің мақсаты – қызметкерлердің үлкен санын басқарудың заманауи тәжірибесін зерттеу, ұжымда қолайлы климат орнату, жанжалды жағдайларды шешу, мотивация функциясын басқаруды талдау.

Түйін сөздер: басқару, мінез-құлық, ұйым, тәжірибе, әдістер, құралдар, конфликттер, компания

Аннотация. В данной статье рассматриваются методы и инструменты управления поведением персонала на примере компании Inditex. В ходе исследования использовались описательный и сравнительный анализ. Целью данного исследования является изучение современного опыта управления большим количеством сотрудников, налаживания благоприятного климата внутри коллектива, решение конфликтных ситуации, анализ управления функции мотивации.

Ключевые слова: управление, поведение, организация, опыт, методы, инструменты, конфликты, компания

Annotation. This article discusses the methods and tools for managing the behavior of personnel on the example of Inditex. The articles used descriptive and comparative analysis. The purpose of this study is to study the modern experience of managing a large number of employees, establishing a favorable climate within the team, resolving conflict situations, and analyzing the management of the motivation function.

Key words: management, behavior, organization, experience, methods, tools, conflicts, company

Введение

Актуальность данной статьи заключается в том, что одной из самых приоритетных проблем – это управление поведением персонала, данная проблема актуальна во всех компаниях, во все времена и во всех странах и требует отдельного внимания для исследования. УПП (управление поведением персоналом) включает в себя большое количество функций управления, которые будут обеспечивать успешное достижение целей и задач организации. В процесс управления поведением персонала также входят многие составляющие звенья, такие как: социально-психологический климат,

микроклимат внутри команды и корпоративные ценности. Огромное количество фирм и компаний страдают из-за отсутствия знаний в эффективном и качественном управлении своего персонала, по причине того, что внутри компаний не внедрены и не используются различные методы и инструменты, которые были бы направлены и осуществлены по отношению данного процесса. Многие развивающиеся предприятия инвестируют большую сумму капитала в усовершенствование трудовых ресурсов, учитывая это не как издержки компании, а как активы. По истечению времени данный капитал, который был вложен в сотрудника, только увеличивается, а не уменьшается, как капитал, вложенный в средства производства. Благодаря инвестициям в человеческий капитал, предприятия заблаговременно становятся конкурентноспособным на рынке.

Стоимость компании в значительной степени определяет стоимость персонала, который в ней работает. Стоимость персонала определяют его качество, лояльность по отношению к организации, состояние рынка рабочей силы и используемые в компании технологии поиска и подбора работников.

Сотрудники являются самым главным ресурсом любого предприятия и организации. Ни одна компания не может осуществлять свою деятельность без квалифицированных, грамотных и знающих свое дело кадров. Но найти и принять на работу таких сотрудников – это одно дело, другое дело их удержать. Вся деятельность компании и его развитие прямо пропорционально зависит от качества персонала, сотрудники должны иметь не только высокий уровень *hard skills*, но и в обязательном порядке *soft skills*. Стоимость организации зависит по большей части от стоимости персонала.

Для благоприятной атмосферы внутри команды и для комфортной, эффективной работы сотрудников в обязательном порядке формируются все условия труда. Большое внимание должно уделяться микроклимату компании, взаимоотношению между подчиненными, их совместным работам и проектам.

Данная статья направлена на изучение методов управления поведением персонала на примере компании Inditex. Обзор и анализ УПП данной компании на своем примере показывает, как руководители эффективно могут управлять большим количеством сотрудников при этом устанавливая благоприятный климат и условия труда для своих подчиненных.

Таким образом, целью данной работы является анализ методов и инструментов по улучшению системы благоприятного климата персонала внутри компании.

Литературный обзор

Управление поведением персонала – это совокупность действий, направленных на формирование ценностей, принципов, правил поведения сотрудников в компании, которая помогает наладить взаимоотношение внутри команды, достичь высоких побед, поставленных целей и задач заданных точным дедлайном.

Впервые УПП, как наука упоминалась в конце XIX в. в США. С того времени этот процесс только совершенствовался и на данный момент мы имеем большой запас опыта, навыков и знаний для УПП. [3]

На рисунке 1 можно увидеть три главных метода УПП, которые в свою очередь делятся на последующие функции управления:

- 1) этапы процесса управления;
- 2) характер воздействия на сотрудников;
- 3) способ воздействия на сотрудников.

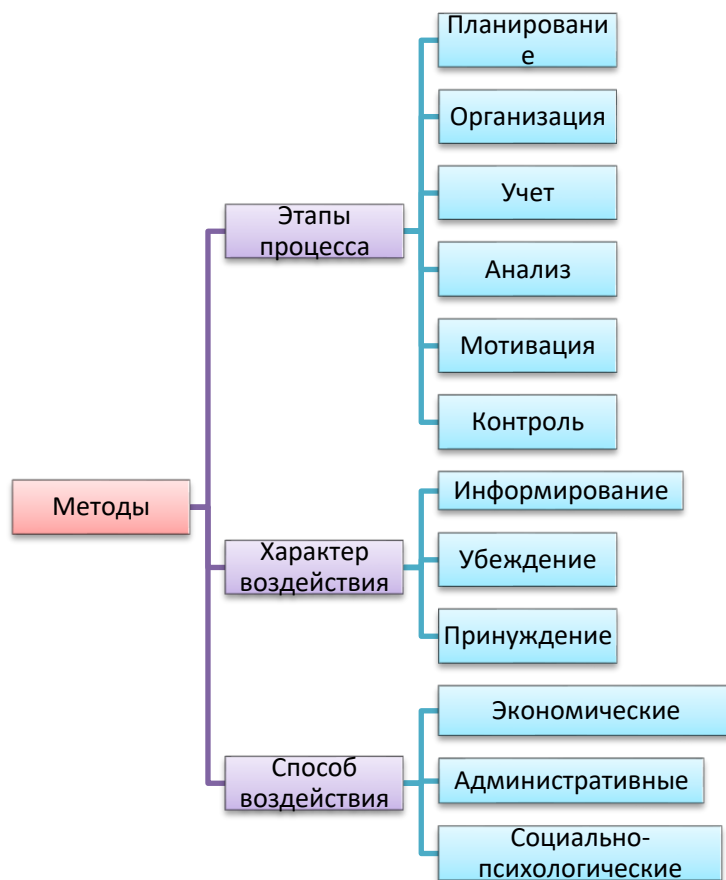


Рисунок 1 – Методы управления поведением персонала

Все эти методы широко используются и применяются на практике в организациях. Из них есть как наиболее популярные и распространенные, так и менее используемые на практике в жизни. Например, компания Inditex использует гибридные методы управления.

Inditex – испанская компания, которая является одной из ведущих в индустрии моды. В данную компанию входят 7 знаменитых брендов, такие как: “Zara”, “Zara Home”, “Massimo dutti”, “Stradivarius”, “Bershka”, “Pull&Bear”, “Oysho”. Общее количество сотрудников в данной компании на 2021 год насчитывается 165 042 тысяч. [1] Главное преимущество компании – это сотрудники, рост каждого члена команды позволяет расти всей компании. Также у сотрудников есть большое количество преимуществ, такие как: непрерывное обучение, повышение квалификации, дополнительные курсы, скидки сотрудникам, открытое общение, технологии, все это создает благоприятный климат внутри компании. [2]

Компания строго придерживается своих корпоративных ценностей:

- 1) открытая коммуникация;
- 2) высокий уровень требований;
- 3) развитие внутри компании;
- 4) честное и уважительное отношение;

5) быстрое принятие решений.

Открытая коммуникация – все сотрудники общаются между собой на «ТЫ» вне зависимости сколько лет человеку, избегают формальности в общении. По любому вопросу любой сотрудник может обратиться к своим руководителям. Если не находит ответа у непосредственного руководителя – может обратиться к HR менеджеру. Открытая коммуникация делает все наши бизнес-процессы максимально эффективными и понятными.

Высокий уровень требований – каждый сотрудник должен предъявлять высокий уровень требований к себе, а также к своим коллегам и подчиненным. Это важно для достижения высоких результатов. Например, если руководитель даёт задание своему подчиненному, руководитель сам должен понимать и быть уверен, что сам смог бы выполнить данную задачу.

Развитие внутри компании – это основополагающий принцип компании. Сотрудники – это их потенциал и будущее. Компания предлагает программу по развитию потенциала, различные тренинги и воркшопы, регулярная обратная связь.

Честное и уважительное отношение – соблюдение личного пространства каждого члена коллектива, открытое общение, деловая этика, корректная обратная связь, искренность перед самим собой и перед командой – все это помогает создавать атмосферу, способствующую эффективному взаимодействию внутри компании.

Быстрое принятие решений – все сотрудники компании работают в высоком темпе. Их задача максимально быстрая реакция на любое изменение.

Эти корпоративные ценности соблюдают и поддерживают все сотрудники мира компании Inditex. Данные ценности помогают членам команды добиваться одних целей и задач, а также сплачивают команду.

В процессе работы менеджера используют разные техники по постановке задач, мотивации сотрудников, достижения результата. Первый и один из самых важных пунктов УПП – это обратная связь для своих сотрудников. Обратную связь необходимо предоставлять своим сотрудникам регулярно, для того чтобы помочь сотруднику осознать свои сильные и слабые стороны, поддержать действия, повышающие эффективность работы, помочь извлечь опыт из допущенных ошибок. У компании есть своя разработанная методика «5 правил эффективной обратной связи»:

- 1) говорить надо о конкретном событии;
- 2) предоставлять надо обратную связь вскоре после события, которое вы обсуждаете с сотрудником;
- 3) использовать надо подтвержденные конкретные факты;
- 4) вовлекать сотрудника в обсуждение и давать высказываться;
- 5) хвалить надо прилюдно, а критиковать с глазу на глаз.

Ответ от сотрудников на обратную связь может вызвать разные эмоции, но компания предлагает разобрать технику “S-A-R-A”.

S – shock, сотрудник не понимает и отнекивается.

A – anger, сотрудник становится злым, возмущается и всем недоволен.

R – resistance, сотрудник начинает сопротивляться и все от себя отводить.

A – acceptance, сотрудник смирился, принял обратную связь и понял все высказанное.

Еще один метод обратной связи называется – «Бургер». Он состоит из трех частей:

- 1) верхняя булочка – менеджер говорит про успехи сотрудника, хвалит его какие-то заслуги или успехи;
- 2) котлета – после похвалы негативную обратную связь будет восприниматься легче;
- 3) нижняя булочка – после ругани обязательно надо сказать обратное, что несмотря ни на что сотрудник все равно молодец и у него все получится.

Следующий пункт из УПП – это мотивация. Мотивировать своих сотрудников надо чтобы построить эффективную команду, развивать сотрудников и достигать наивысших результатов. Компания активно использует пирамиду Маслоу.



Рисунок 2 – Пирамида Маслоу

Компания старается удовлетворить каждую потребность Маслоу.

- 1) физиологические потребности:
 - a. гибкий график;
 - b. оплата труда и премии;
 - c. доплата за праздники & ночные работы;
 - d. корпоративные скидки.
- 2) потребности в безопасности и уверенности в будущем:
 - a. оформление по тк РК;
 - b. повышение ставки и % после года
 - c. медицинское страхование.
- 3) потребности в принадлежности и социальные потребности:
 - a. inet, группы в социальных сетях.
 - b. униформа;
 - c. акции («приведи друга»)
- 4) потребности в уважении и статусе:
 - a. карьерный рост.

В поведении человека наиболее определяющим является удовлетворение потребностей сначала низких уровней, а по мере удовлетворения потребностей стимулирующим фактором становятся и потребности более высоких уровней. Самая высокая потребность – потребность самовыражения и роста человека, как личности – никогда не может быть удовлетворена полностью, поэтому процесс мотивации человека через потребности – бесконечен. Помимо пирамиды Маслоу, компания выработала свою методику мотивации:

1) Первый шаг заключается в том, чтобы быть внимательным к сотрудникам, задавать вопросы и проявлять участие. Не следует подходить ко всем с одной меркой.

2) Второй шаг – это поиск ключевых факторов мотивации: самостоятельность, признание, развитие, денежный эквивалент и т.д.

3) Третий шаг надо сделать так, чтобы все чувствовали, что их уважают и ценят, что они являются частью команды, видят перспективу развития, своевременно получают обратную связь. Это основные факторы.

4) Четвертый шаг надо убедиться, что руководитель использует эффективный подход для каждого, проверить какие факторы влияют на уровень мотивации сотрудников и дальше вносить необходимые коррективы.

Помимо пирамиды Маслоу, используется распределение мотивации сотрудников от В.И.Герчиков на 4 типа [5]:

1) Инструментальный – интересуется цена труда, а не его содержание. Важна способность обеспечить свою жизнь самостоятельно. Для такого типа надо увеличивать количество рабочих часов, по возможности выводить на те смены, за которые компания выплачивает дополнительные деньги (праздники, выходные).

2) Профессиональный – ценит не деньги, а содержание работы. Всегда ищет возможность доказать, что способен выполнять работу, которая не каждому под силу. Для такого типа нужна информация о ближайших планах его развития в компании, его нужно хвалить за результаты, привлекать к выполнению более сложных задач.

3) Патристический – хочет быть нужным своей организации. Больше ценит общий вклад в дело и признание руководством своих заслуг, нежели деньги или престижность работы. Такой тип нужно поблагодарить за проделанный труд, дать коллективное задание для всех сотрудников по созданию чего-то, назначив данный тип ответственным.

4) Хозяйский – стремится брать на себя полную ответственность за дело. Готов выполнять работу с максимальной отдачей, не настаивая на её интересности или высокой оплате, но без всякого контроля со стороны. Для такого типа нужно выделять определенную зону ответственности, в постановке задач четко проговаривать дедлайны и время контроля со стороны руководителя, давать больше свободы действий.

Еще одним методом управления поведением персонала является insights + эмоциональный интеллект, который помогает понять темперамент сотрудника, его характер, его обиды, нужды и т.д. Эмоциональный интеллект – это то на сколько человек способен управлять собственными желаниями и эмоциями, которые влияют на его деятельность, как самостоятельную, так и на командную. У каждого человека есть своя энергия, всего их 4:

- 1) Красная – это активные люди, которые движутся по положительному и точному направлению, они отличаются решительностью и нацеленностью на результат.
- 2) Синяя – данный тип стремится узнать все вокруг себя, прежде чем действовать тщательно обдумывают все действия, хотят владеть полной информацией, ценят независимость и интеллект.
- 3) Желтая – данный тип любит, когда их замечают и ценят их вклад, стремятся быть вовлеченными во все процессы, отлично проводят время в компании других.
- 4) Зеленая – данный тип защищает свои ценности со спокойной решительностью и настойчивостью, предпочитает демократический подход и уважение к личности.

Комбинации данных энергий делают людей уникальными. Данный метод помогает, когда перед командой стоят много разных задач, но мотивировать надо всех и руководитель говорит мотивационную речь уже в зависимости от типов людей, которые перед ним стоят.

Немаловажный пункт в УПП – это постановка и делегирование задач. Компания применяет следующие методы:

- 1) Техника 4*4 – данная техника делится на 4 этапа, 1-ый этап руководитель объясняет и показывает, как правильно надо делать то или иное задание, 2-ой этап – обучающийся делает данное задание самостоятельно, 3-ий этап – руководитель наблюдает и по результатам дает обратную связь, и последний этап руководитель исправляет ошибки и оценивает.
- 2) Техника SMART – самая популярная и часто используемая во многих компаниях. Данная техника помогает сотрудникам ставить четкие задачи и выполнять их в срок.
- 3) Матрица Эйзенхауэра – данная матрица делится на такие блоки, как: срочно и важно, срочно и неважно, важно и не срочно, не срочно и неважно. Сотрудники должны уметь расставлять задачи по приоритетности и правильно структурировать.

Выводы

Подведя итог, можем сказать, что компания Inditex лояльна к своим сотрудникам, очень внимательно и бережливо относятся к взаимоотношениям и взаимопониманиям своих подчиненных, как коллективно, так и индивидуально. Компания использует достаточно хорошую базу по управлению поведением персонала. В ходе работы было выявлено, что компания использует такие методы и техники, как: 5 правил эффективной обратной связи, техника SARA, пирамида Маслоу, «Бургер», мотивация В.И.Герчиков, эмоциональный интеллект, техника 4*4, техника SMART, матрица Эйзенхауэра. Это одни из методов, которые активно применяются в компании, благодаря которым происходит коммуникация между подчиненными и менеджерами. Тем самым компания доказывает, что она лояльна к своим сотрудникам.

Список использованных источников

1. Годовой отчет Inditex 2021 [Электрон. ресурс] // [static.inditex.com](https://static.inditex.com/annual_report_2021/en/documents/annual_report_2021.pdf) – URL: https://static.inditex.com/annual_report_2021/en/documents/annual_report_2021.pdf
2. Сайт по трудоустройству Inditex [Электрон. ресурс] //

- inditexcareers.com – URL:https://www.inditexcareers.com/portalweb/ru_RU/your-career
3. Управление поведением персонала [Электрон. ресурс] // works.doklad.ru – URL:<https://works.doklad.ru/view/nfgYDVaemds/all.html>
 4. Управление персоналом. Шпаргалка [Электрон. ресурс] // mikosoft.kz – URL:<https://www.mikosoft.kz/pages.html?id=115>
 5. 5 типов внутренней мотивации [Электрон. ресурс] // direktoria.org – URL:<https://direktoria.org/evolution/motivatsiya-pedagogov-ot-teoriy-k-deystviyam/pyat-tipov-vnutrenney-motivatsii-sotrudnikov-po-gerchikovu/>
 6. Кованова А.М. Управление поведением персонала в организации – Текст; Молодой ученый. – 2019. Издательство «Зебра» - URL:<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41523855>
 7. Harvard Business Review // Переосмысление роли HR // 2021. – стр. 59. Радикальная перестройка
 8. Пирамида Маслоу [Электрон. ресурс] // 4brain.ru – URL:<https://4brain.ru/blog/пирамида-потребностей-маслоу/>
 9. Эмоциональное воздействие цветов [Электрон.ресурс] // studbooks.net – URL:https://studbooks.net/28717/meditsina/emotsionalnoe_vozdeystvie_tsvetov
 10. Типологическая модель мотивации В.И.Герчикова [Электрон.ресурс] // delfy.biz – URL:<https://www.delfy.biz/methods/tmg>

АРХИТЕКТУРА СРЕДНЕПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ: ФОРМУЛА ОТБОРА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Кожамсеитова Асель Сакеновна¹
Специальность: Менеджмент, магистрант 2 курс
¹Almaty Management University, г. Алматы
Email: a.kozhamseitova@almau.edu.kz

Аннотация. Характерной чертой современного развития выступает построение инновационной экономической системы, основанной на генерации и использовании знаний. Поэтому вопросы отбора и развития человеческого потенциала актуальны, поскольку обеспечивают условия для инновационного развития системы образования (в том числе среднего профессионального) и экономики региона

Поскольку человеческий потенциал представляет собой совокупность знаний и профессиональных навыков человека для создания доходности и капитала, то формула отбора человеческого потенциала на макроуровне становится крайне необходимой в жизни человечества.

Ключевые слова: среднепрофессиональные образовательные организации, инновационная деятельность среднепрофессионального учреждения, индикаторы инновационной деятельности, человеческий потенциал, система образования.

Abstract. A characteristic feature of modern development is the construction of an innovative economic system based on the generation and use of knowledge. Therefore, the issues of selection and development of human potential are relevant, since they provide conditions for the innovative development of the education system (including secondary vocational) and the economy of the region

Since human potential is a set of knowledge and professional skills of a person to create profitability and capital, the formula for selecting human potential at the macro level becomes extremely necessary in the life of mankind.

Keywords: secondary professional educational organizations, innovation activity of a secondary professional institution, indicators of innovation activity, human potential, education system.

Аннотация. қазіргі дамудың тән белгісі-білімді қалыптастыру мен пайдалануға негізделген инновациялық экономикалық жүйені құру. Сондықтан адами әлеуетті іріктеу және дамыту мәселелері өзекті, өйткені олар білім беру жүйесін (оның ішінде орта кәсіптік) және өңір экономикасын инновациялық дамыту үшін жағдай жасайды. Адам әлеуеті табыс пен капиталды құру үшін адамның білімі мен кәсіби дағдыларының жиынтығы болғандықтан, макродеңгейде адам әлеуетін таңдау формуласы адамзат өмірінде өте қажет болады.

Түйінді сөздер: орта кәсіптік білім беру ұйымдары, орта кәсіптік мекеменің инновациялық қызметі, инновациялық қызметтің индикаторлары, адами әлеует, білім беру жүйесі.

Введение

Актуальность выбранной темы подводит к проблемным вопросам развития и эффективного применения человеческого потенциала на макроуровне изучалась многими учеными-экономистами в области образования. Однако до сих пор предложенные подходы и методики оценки человеческого потенциала не учитывают его роль и место в системе средне профессионального образования. Инновационное развитие образования является источником экономического роста, именно поэтому человеческий потенциал должен обладать инновационной составляющей. Опираясь на данный тезис, необходимо разработать модель оценки человеческого потенциала, которая будет включать индикаторы инновационной активности средне профессионального образования, а также учитывать эффективность формирования, развития и использования человеческого потенциала.

Литературный обзор

В системе СПО в современных условиях отсутствуют профессиональные преподаватели – коучи, что выступает одним из факторов снижения эффективности на рынке образования.

Создания причинной следственной связи с составляющими:

- профессиональные коучи;
- инновационные учебные программы;
- современные технологии и инструменты обучения;
- материально-техническое оснащение.

Инновационное развитие системы среднего профессионального образования актуализируют потребность в эффективных механизмах мониторинга внедрения инноваций, способах измерения эффективности инновационной деятельности образовательных учреждений, оценку эффективности образовательных процессов и разработки рекомендаций по инновационному развитию образовательных учреждений.

На сегодняшний день в теоретической литературе встречается разнообразие механизмов интерпретации анализа и факторов принятия решений, но отсутствует единый методологический подход в части проведения мониторинга инновационной деятельности в системе среднего профессионального образования (СПО). В этой связи актуальна разработка методики, на основе которой возможно проводить полноценный мониторинг и оценивать уровень инновационной активности учреждений СПО.

Методы

Автором исследовано множество критериев в формате разных методик оценки эффективности инновационной деятельности учреждений в системе образования [1, 2]. В результате те из критериев, которые, по мнению автора, в большей степени отражают

цель и задачи проведения мониторинга инновационной деятельности образовательного учреждения в системе среднего профессионального образования. Состав индикаторов распределен на три ключевых блока:

- индикаторы среды реализации инновационной деятельности образовательного учреждения в системе среднего профессионального образования;
- индикаторы фактического состояния инновационной деятельности образовательного учреждения в системе среднего профессионального образования;
- индикаторы, отражающие результаты инновационной деятельности образовательного учреждения в системе среднего профессионального образования.

При этом каждый блок индикаторов включает группы количественных и качественных показателей (рисунок 1). Больше число индикаторов формируют первую группу, позволяющие оценить среду реализации инноваций, потенциал образовательного учреждения для их разработки и внедрения и результаты инновационной активности. Индикаторы этого блока отражают степень правового, информационного, материально-технического обеспечения инновационной деятельности.



Рисунок 1. – Ключевые блоки индикаторов инновационной активности образовательного учреждения в системе среднего профессионального образования
Примечание – составлено автором по источникам [3]

Минимальной по составу показателей выступает группа индикаторов результатов инновационной активности образовательного учреждения в системе среднего

профессионального образования, зависимые от состояния индикаторов предыдущих групп. Ключевые блоки индикаторов отражают не только состояние воздействия инновационных изменений на внешнюю и внутреннюю среду образовательного учреждения, но и изменения в качестве профессиональных компетенций сотрудников.

Основные количественные индикаторы мониторинга инновационной активности образовательного учреждения в системе среднего профессионального образования представлены в таблице 1.

Таблица 1. Количественные индикаторы мониторинга инновационной активности образовательного учреждения в системе среднего профессионального образования

Группа	Индикатор	Комментарий
Индикаторы фактического состояния инновационной деятельности	Число сфер инноваций за год	
	Число реализованных инновационных проектов за год	Требуется нормирование в расчете на 100 педагогических сотрудников
	Число новых профессиональных образовательных программ, разработанных дополнительно в формате инновационной деятельности, разработанных за последние три года	
	Доля новых профессиональных образовательных программ, разработанных дополнительно в формате инновационной деятельности в общем объеме реализованных программ	
	Доля сотрудников-участников инновационного проекта	
	Число организаций – партнеров в формате инновационного проекта	
	Финансирование инновационного проекта	
Индикаторы результатов инновационной деятельности	Число патентов и лицензий на применение результатов инноваций образовательного учреждения за три года	Требуется нормирование в расчете на 100 педагогических сотрудников
	Число мероприятий в рамках инновационного проекта на базе образовательного учреждения	
	Число публикаций педагогов-сотрудников в рамках инновационного проекта	
	Степень профессиональной активности педагогов-сотрудников в формате инновационного проекта	
Примечание – составлено автором по источникам [4]		

Более целесообразно рассчитывать количественные индикаторы не в абсолютных значениях, а нормировано, то есть относительно 100 педагогических сотрудников или к 1000 учащихся, поскольку они представляют целевые группы инновационных проектов. Такой нормированный расчет позволяет сократить влияние образовательного учреждения на результирующую оценку.

Для оценки количественных индикаторов возможно применение балльной системы.

Основные качественные индикаторы мониторинга инновационной активности образовательного учреждения в системе среднего профессионального образования представлены в таблице 2.

Таблица 2. Качественные индикаторы мониторинга инновационной активности образовательного учреждения в системе среднего профессионального образования

Группа	Индикатор	Комментарий
Индикаторы среды инновационной деятельности	Стратегия развития	В зависимости от стадии присваивается балл
	Пакет документов, регламентирующих инновационную деятельность	
	Необходимость технической, информационной и консультационной поддержки	
	Материальное стимулирование сотрудников-участников проекта	
Индикаторы фактического состояния инновационной деятельности	Сложность реализации	В зависимости от сложности, обеспеченности или угроз присваивается балл
	Обеспеченность проекта ресурсами	
	Факторы, препятствующие реализации задач проекта	
	Организации, необходимые для привлечения к участию	
Индикаторы результатов инновационной деятельности	Эффект от реализации инновационного проекта	В зависимости от результата присваивается баллы
	Коммерциализация результатов проекта	
Примечание – составлено автором по источникам [4]		

Результаты

На основе интеграции количественных и качественных параметров всех трех блоков, в итоге рассчитывается комплексный интегральный показатель инновационной деятельности образовательного учреждения.

Адаптивная модель инновационного проекта дает синергию в виде развития критического мышления и творческих навыков обучающихся, развитии их навыков самостоятельно конструировать свои знания, ориентироваться в информационном пространстве.

В итоге инновационного проекта возможно рассчитать мультипликативный эффект, то есть коэффициент, позволяющий сравнить инвестиционную

привлекательность инновационного проекта образовательного учреждения в сравнении с его масштабом. Модель инновационного мультипликатора образовательного инновационного процесса можно выразить как:

$$k = 1 / 1 - \text{MPI} \quad (1),$$

где: MPI — предельная склонность образовательного учреждения к инвестированию в инновации.

Значение мультипликатора возрастает с ростом отношения изменения (вызванного причинно-следственными связями образовательного инновационного процесса) в потреблении к тому изменению в значении дохода от образовательного проекта, которое привело к изменению потребления.

Рассчитаем эффект инновационного мультипликатора с составляющими:

- профессиональные коучи (А);
- инновационные учебные программы (С);
- современные технологии и инструменты обучения (П);
- материально-техническое оснащение (К).

Данный набор критериев управления инновационным образовательным проектом основан на расчете продуктивности образовательно-экономических ресурсов, вся совокупность которой определяется как:

$$QP = C + П + К \quad (2),$$

где: С - применяемые в проекте инновационные учебные программы;

П – стоимость технологий и инструментов обучения;

К – аренда материально-технического оснащения.

Тогда мультипликатор потенциала инновационного проекта образовательного учреждения определяется в виде функции продуктивности задействованных и разрабатываемых образовательных ресурсов:

$$X = T / (1 + T) \quad (3),$$

где: X - мультипликатор потенциала инновационного проекта образовательного учреждения;

T – задействованных и разрабатываемых образовательных ресурсов.

Следовательно, мультипликатор социально-образовательного потенциала (СОП) интегрирован на базе значений продуктивности образовательно-экономических ресурсов (QP) и мультипликатора потенциала инновационного проекта (X):

$$\text{СОП} = A1 + QP * X1 + X \quad (4),$$

где: СОП - мультипликатор социально-образовательного потенциала;

A – задействованные профессиональные коучи;

QP – уровень продуктивности образовательно-экономических ресурсов

X – мультипликатор потенциала инновационного проекта (в номинальном

выражении и накапливаемой части созданного номинального образовательного инновационного продукта).

Система критериев управления инновационным проектом образовательного учреждения в основе мультипликатора социально-образовательного потенциала основана на продуктивности задействованных ресурсов – технических, образовательно-программных, финансовых, интеллектуальных.

Аддитивная модель прогнозирования образовательного учреждения СПО примет вид:

$$Y = S + T + E \quad (5),$$

где Y – прогнозируемое значение;

S – сезонный фактор образовательного процесса;

T – тренды инновационного образовательного проектов;

E – ошибка прогноза.

Применение аддитивной модели обусловлено тем, что в некоторых временных рядах значение фактора представляет собой определенную долю трендового значения.

Резюмируя, отметим, следующее. Периодически система среднего профессионального образования требует системной модернизации на основе ряда факторов (институциональные реформы, инновационные практики на региональном и макроуровне, реформирование системы образования в тренде мировых динамик). В этой связи повышается актуальность подготовки высококонкурентных человеческих ресурсов как ключевого фактора экономического роста страны на инновационной основе.

Список использованных источников

1. Никифорова Н. Л. Методические материалы по внедрению развивающих педагогических технологий в профессиональное образование /– М.: «КНОРУС», 2018. – с. 171.
2. Димченко М. К., Ахметова А. П. Профессиональное образование в Казахстане // Вестник Карагандинского государственного университета им. Е. А. Букетова. - 2021. - №1. – с. 31–39.
3. Султанов А. Т., Кожаметова К. М., Дробышева Е. А. Проблемы развития среднего профессионального образования в Казахстане // Вестник Казахского национального университета им. Аль-Фараби. – 2021. – № 3. – с. 32–38.
4. Любовиц В. С., Снегова А. Д. Проблемы среднего профессионального образования в современных условиях // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2022. - №1. - с. 38–43.
5. Шнайдер А. А. Современная модель развития образования. -СПб.: Питер, 2019. – 57 с.
6. Листвин А. А. Актуализация среднего профессионального образования в современной России // Вестник Самарского государственного университета. 2020. № 1. С. 189–194.

7. Костина М. К., Заремба Е. Т. Профессиональное образование в России и за рубежом. - Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2021. - 135 с.
8. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом. - М.: Омега-Л, 2019.– 442 с.
9. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации: учебно-практическое пособие. - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2020.- 368 с.
10. Пугачев В. П. Руководство персоналом организации. - М.: Аспект Прогресс, 2021. – 249 с.
11. Герчикова И. Н. Менеджмент: учебное пособие. - М.: Юнити, 2014.– 486 с.
12. Кибанов А. Я., Захаров Д. К. Формирование системы управления персоналом на предприятии: учебное пособие для студентов. - М.: ГАУ, 2018.– 528 с.

МЕТОДОЛОГИЯ ОБОСНОВАНИЯ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Кучеренко И. В.¹

магистрант по программе Магистр Делового Администрирования 7M04103 «Деловое Администрирование», «Алматы Менеджмент Университет»,
г. Шымкент¹, Республика Казахстан,
e-mail: 7211035@mail.ru

Карибджанов Б.Б.²

кандидат экономических наук, доцент «Алматы Менеджмент Университет»
г. Алматы², Республика Казахстан,
e-mail: bkarib@mail.ru

Аннотация. *Актуальность* заключается в предпринятой попытке дать комплексную характеристику методологии разработки стратегии малого предприятия современного Казахстана.

Проблемы статьи - в возможностях рассмотрения методологического аспекта процесса разработки стратегии малого предприятия как в целом, в виде основных характеристик субъекта экономической деятельности современного мирового сообщества, так и в частности, применительно к деятельности этого субъекта в экономических реалиях современной Республики Казахстан.

Цель статьи - в формировании комплексного представления о методологии обоснования разработки стратегии малого предприятия в совокупности ее характерных черт и признаков, равно как и раскрытия ее содержания и сущности.

Полученные результаты проявляются в том, что итоги аналитических операций исследования, легшего в основу статьи, заключены в выявлении сочетаемости терминов, присутствующих в дискурсе, при которых констатируется наличие методологической закономерности с формированием трех кластеров, а именно:

«стратегические столпы», «стратегическая адаптация» и «стратегия результатов».

Выводы представлены такими умозаключениями, утверждающими, что «картирование» литературы способствует структурированному исследованию и предоставляет возможность определить этапы разработки рассматриваемой методологии как в теории, так и в практике.

Практическое значение статьи заключается в том, что она интересна и полезна экономистам-теоретикам и практикам, преподавателям и студентам экономических специальностей, а также всем, кто интересуется вопросами стратегии развития малых предприятий и методологией ее обоснования.

Ключевые слова: методология, стратегия, малое предприятие, разработка стратегии, методология разработки стратегии.

Аңдатпа: *Өзектілігі* қазіргі Қазақстанның шағын кәсіпорнының стратегиясын әзірлеу әдіснамасының кешенді сипаттамасын ұсынуға бағытталған әрекетте жатыр.

Мақаланың *проблемалары* шағын кәсіпорынның стратегиясын әзірлеу процесінің

әдіснамалық аспектісін тұтастай алғанда, қазіргі әлемдік қоғамдастықтың экономикалық қызметі субъектісінің негізгі сипаттамалары түрінде де, сол секілді осы субъектінің қазіргі Қазақстан Республикасының экономикалық жағдайындағы қызметіне қатысты қарастыру мүмкіндіктерінде көрсетілген.

Мақаланың *мақсаты* – шағын кәсіпорынның стратегиясын оның сипаттамалары мен белгілерінің жиынтығында әзірлеуді негіздеу әдіснамасы туралы кешенді түсінікті қалыптастыру, сонымен қатар оның мазмұны мен мәнін ашу.

Алынған нәтижелер мақаланың негізін қалаған зерттеудің аналитикалық операцияларының қорытындылары дискурста бар терминдердің үйлесімділігін анықтаудан тұрады, онда үш жаңа, атап айтқанда: «стратегиялық тіректер», «стратегиялық бейімделу» және «нәтижелер стратегиясы» кластерлердің пайда болуы мен қалыптасуын белгілейді.

Тұжырымдар әдебиеттерді «картаға түсіру» құрылымдық зерттеуге ықпал етеді және теорияда да, практикада да қарастырылып отырған әдістеменің даму кезеңдерін анықтауға мүмкіндік береді деген ой тұжырымдармен ұсынылған.

Мақаланың *практикалық маңыздылығы* – бұл теорияшыл экономистер үшін де, практиктер үшін де, экономикалық мамандықтардың оқытушылары мен студенттері үшін де, сонымен қатар шағын кәсіпорындардың даму стратегияларын әзірлеу және қалыптастыру мәселелеріне, сондай-ақ оның негіздемелерінің әдістемелеріне қызығушылық танытқандар үшін де қызықты және пайдалы.

Түйінді сөздер: әдістеме, стратегия, шағын кәсіпорын, стратегияны әзірлеу, стратегияны әзірлеу әдістемесі.

Abstract. The relevance lies in the attempt made by the authors to present a comprehensive and integrative characteristic of the methodology for developing a strategy for a small enterprise in modern Kazakhstan.

The problems solved in the article are shown in the possibilities of considering the methodological aspect of the very process of developing a strategy for a small enterprise, both in general, in the form of the main characteristics of the subject of economic activity of the modern world community, and, in relation to the activity of this subject in the economic realities of the modern Republic of Kazakhstan.

The purpose of the article is determined in the formation of a complex and integrative idea of the methodology for substantiating the development of a strategy for a small enterprise in the aggregate of its characteristic features and characteristics, as well as the disclosure of its content and essence.

The results obtained are manifested in the fact that the results of the analytical operations of the study, which formed the basis of the article, are concluded in identifying the compatibility of terms present in the discourse, in which the emergence and formation of three new clusters is stated, namely: “strategic pillars”, “strategic adaptation” and results strategy.

The conclusions are presented by conclusions, stating that the "mapping" of the literature contributes to structured research and provides an opportunity to determine the stages of development of the methodology under consideration, both in theory and in practice.

The practical significance of the article lies in the fact that it is interesting and useful both for economists - theorists and practitioners, teachers, and students of economic specialties, as well

as for everyone who is interested in the development and formation of strategies for the development of small enterprises, as well as in the methodology of its justification.

Key words: methodology, strategy, small business, strategy development, strategy development methodology.

Введение

Так как предприятия малого бизнеса в сегодняшней экономике нашей страны приобретают растущее значение, то выявление характеристических особенностей методологий разработки и формирования стратегий их развития, становятся все более и более актуальными. Все это завоевывает особенную важность в условиях констатации почти полного отсутствия полномасштабной эмпирической картины процессов обоснования, создания и внедрения в реалии экономической деятельности стратегий развития малых предприятий. Именно поэтому, многие отечественные и зарубежные теоретики и практики экономики подчеркивают прямую зависимость процесса численного роста компаний малого предпринимательства от устойчивости национальных экономик, а особенно в контексте выявления влияния размера субъектов экономической деятельности на инновационность стратегического вектора их развития. [1, С. 160–181], [2]

Цель всего исследования, которое легло в основание статьи, заключается в формировании комплексного представления о методологии обоснования разработки стратегии малого предприятия в совокупности ее характерных черт и признаков, равно как и раскрытия ее содержания и сущности. Это комплексное представление формируется в виде компонентных совокупностей отдельных элементов стратегий как в области их обоснований, формирований, так и в сферах внедренческой работы в формах опытно-экспериментальной деятельности, что, по сути, представляет собой теоретико-прикладное расширение и дополнение имеющейся эмпирической картины стратегий развития малых предприятий.

Новизна исследования и статьи, отражающей его, проявляется в процессе и результате выявления и определения взаимодополняемости и взаимозависимости понятийных базисных элементов дискурса, которые позволяют определить некоторые элементы новых методологических закономерностей, а также - инноваций в виде новых образований. При этом, несомненно, важен факт того, что процесс картирования используемых в статье источников и литературы как общего, так и специального назначения, дает основу для выявления алгоритма рассматриваемых методологий разработки стратегий развития предприятий малого бизнеса.

Гипотеза исследования, отраженная в статье, представляет собой предположение о том, что, обоснование, формирование и особенно внедрение в практику производственного функционирования предприятий малого бизнеса персонифицированных модельных схем стратегий их развития с высокой степенью вероятности предоставит возможность динамического роста позитивных показателей эффективности их деятельности.

Теоретическая и практическая значимость статьи лежит как в области возможного приращения системы экономического знания в сфере определения специфических

особенностей методологий построения стратегий развития субъектов малой экономической деятельности, так и в сферах прикладной полезности для студентов, преподавателей, дипломированных специалистов в области экономики, а также для всех интересующихся проблемами инновационных трансформаций стратегий развития малых предприятий и методологий их обоснования.

Литературный обзор

Как правило, жизнь малых предприятий, по своей сути, определена не только с точки зрения приобретенных ресурсов, возможностей или навыков, но и с точки зрения способности генерировать эти ресурсы за счет обучения кадров, экономии и за счет масштабирования через определение стратегии развития. В то же время авторский коллектив в составе П. Лопеса (*P. Lopes*), С. Сантоса (*S. Santos*), В. Сильвы (*V. Silva*) и Г. Мартинса (*G. Martins*) отмечает, что использование неформализованной стратегии приводит к краху около 75% малых предприятий по всему миру в течение первых 5 лет их создания. Такое положение - опасно, ибо именно эти субъекты экономической деятельности имеют основополагающее значение в социальных вопросах. [3, pp.2541–2563]

Изучая методы управления на малых предприятиях, другой авторский коллектив в составе таких ученых, как С. Синто (*S. Cintho*), Э. Даттейна (*E. Dattein*), Дж. Медины (*J. Medina*), Э. Маккари (*E. Maccari*) под началом А. Мамбрини (*A. Mambrini*) показал, что стратегии основаны на совокупностях как внутренних, так и внешних факторов, причем, основываясь на одномоментности работы следующих компонентов, а именно:

- инноваций и позиционирования на рынке товаров и услуг;
- структур и внутренних организационных сред;
- менеджмента технологий;
- управления персоналом;
- управления партнерскими отношениями [4, pp.26–51].

Далее следует остановиться на двух ярких национальных подходах по методологическому определению прикладного формирования стратегий малых предприятий.

Во Франции этим вопросом в середине прошлого десятилетия занялись Д. Фиксари (*D. Fixari*) и Ф. Паллез (*F. Pallez*). Они установили, что эффективность административного управления территориальными экономиками и его влияние на экономическое развитие малых предприятий невысоки. Сама система функционирования французской экономики требует механизмов управления со стратегическим видением в государственной политике, направленной на формулирование стратегий развития малых предприятий в провинциях и дистриктах. Справиться с этим, по их мнению, могли бы клубы и ассоциации малых-средних предприятий. [5, pp.418–434].

В Бразилии, М. Оура (*M. Oura*), С. Зильбер (*S. Zilber*) и Э. Лопес (*E. Lopes*), исследуя участие национальных малых предприятий в их экономической деятельности, обнаружили, что экспортные показатели таких предприятий зависят, прежде всего, от международного опыта, а не от их собственного потенциала и, поэтому, вместо разработки собственных стратегий они используют удачные иностранные практики, как с континента (Эквадор, Венесуэла, Колумбия), так и из других частей света (США и пр.).

[6, pp. 921–932]

Большое внимание сегодня уделяется вопросам обоснования разработки стратегии малых предприятий в КНР, где присутствуют как прямые «кальки» с зарубежных разработок стратегического развития малого бизнеса, так и адаптированные, выказывающие на практике куда большие положительные результаты.

Также необходимо отметить, что методологические обоснования стратегий развития предприятий национальной экономики вообще и малых, в частности, становятся ведущими во всех странах, чья перспектива роста и конкурентоспособности представляется в НИОКР и в разработках новых технологий в контексте Индустрии 4.0. Еще в конце прошлого, XX века, Х. Ицковиц (*H. Etzkowitz*) и Л. Лейдесдорф (*L. Leydesdorff*) указывали на то, что только в плоскости интегративных процессов всех основных участников экономической производительной деятельности, а именно: органов власти, отраслевых министерств, разноуровневых агентств по развитию, образовательных и исследовательских учреждений возможно создание эффективной национальной методологии обоснования стратегии развития малого бизнеса. [7, pp. 14–19].

Причем, в современном форматизированном мире главный вектор развития любых инновационных процессов лежит в пространстве информатизированных баз данных, что и ставится, по мнению испанских ученых Э. Фуско (*E. Fusco*), Э. Конельяни (*C. Coneglian*) и М. Мучерони (*M. Mucheroni*) превалирующим обоснованием при разработках модельных интерпретаций стратегий развития экономики в целом и малого предпринимательства, в частности. [8, pp. 1–20].

Следует отметить, что в силу того, что сам процесс формирования стратегии развития малого предприятия генерируется на основе столкновения внутренних качеств компании с внешней объективной ситуацией, в итоге возникает необходимость прогностики векторов развития компании, методов и средств ее функционирования, а также - оптимизации конкурентоспособности на открытом рынке. Основываясь на этом выводе, Р. Уильямс (*R. Williams*) отмечает, что формирование стратегии относится к разработке структурированного плана для эффективного достижения цели или конкретной долгосрочной задачи. [9]

Ученые Мексики, такие как М. Сааведра (*M. Saavedra*), М. Эрнандес (*M. Hernández*), Х. Мендоса (*J. Mendoza*), Дж. Наваррете (*Y. Hernández*) и А. Васкес (*A. Vazquez*) считают определяющим административно-финансовый профиль малого бизнеса, что и подтверждают в своих исследованиях. [10]

Наряду с представленными выше мнениями зарубежных ученых и практиков, работающих в области разработок стратегий развития организаций и предприятий малого бизнеса, немаловажное для нас место занимают выводы и предложения современных казахских исследователей.

По общим вопросам стратегического развития современного малого бизнеса в Республике Казахстан, мнения казахских ученых, таких, как Г. К. Амирова, А. Б. Темирова, К.Б. Берентаев, Б.К. Султанов и пр., в основном, опираются на уверенность в том, что наша страна обладает всем комплексом нужных условий для разработки и создания собственной национальной экономической системы, что, естественно, относится и к рассматриваемым формам организации бизнеса. [11, С. 445–448],[12]

В вопросах проблем современного малого бизнеса в системе прикладных разработок стратегий развития для этих организаций и предприятий, казахские ученые, такие как Р. Н. Асанова, Ж. Я. Аубакирова, А. Т. Байтенова, А. К. Мусагулова и др. придерживаются мнения, что для эффективного развития малого бизнеса в современном Казахстане нужен учет в экономической деятельности исторического аспекта развития предпринимательства. [13, С.12-14],[14],[15]

Выводы исследователей Д. М. Хамитова, А.Б. Фаткуллина и А. К. Жарылкасынова по витальным периодам жизнедеятельности экономических структур в малом бизнесе представляют собой утверждение о том, что для решения сегодняшних проблем малого бизнеса нужно занимать места равноправных членов ВТО и находиться на более высоких рейтинговых местах по критерию конкурентоспособности. [16, С. 28–29], [17, С. 28–33]

Казахские ученые А. К. Кантарбаева и М.Б. Кенжегузин считают, что при разработке и создании казахстанской модели малого бизнеса необходим учет специфических национальных особенностей в контексте институционально-эволюционного подхода. [18],[19]

Методы

Основываясь на методологии исследования, включающей в себя такие компоненты, как системный, теоретико-познавательный, институциональный, инструментальный и междисциплинарный *виды анализа; основные представления* о соотношении и взаимодействии субъективного и объективного факторов при относительной самостоятельности субъекта в системе научного экономического знания и *ведущие модельные схемы разработок* стратегий развития малого бизнеса, определяются и сами методы исследования. Они представляют собой следующую совокупность элементов, а именно: анализ и синтез, дифференциация и интеграция, сопоставление и систематизация.

Результаты

В итоговых позициях статьи представляются такие умозаключения, а именно:

- В экономике современного Казахстана учеными и практиками выделяются следующие компоненты формирования стратегии развития малого бизнеса, а именно: среда, миссия и система ее реализации, формальное стратегическое планирование, оценка и контроль, информация о трансформациях в окружающей среде, механизм реализации стратегии, формы участия сотрудников в разработке и реализации стратегии (feed-back связи), а также - темпоральный (временной) «горизонт» стратегического планирования.
- Конкурентоспособность компании малого предпринимательства в современном Казахстане напрямую зависит от производительности, рентабельности, конкурентной позиции, участия во внутреннем и внешнем рынке, межкорпоративных отношений, отраслевой и региональной инфраструктуры.
- В условиях Республики Казахстан в системе экономической деятельности малых предприятий констатируется факт того, что планирование стратегии их развития требует алгоритмизацию глобальных векторов развития всей экономики. Поэтому, профессиональная стратегия предприятия в малых компаниях представляет собой процесс, в котором владелец компании устанавливает систему отсчета (каркас) и векторное направление будущей деятельности на основе пересмотра рыночной среды

компании. [20, pp. 3–16], [21, pp. 47–56]

Выводы и обсуждение

«Картирование» литературы способствует структурированному исследованию, которое помогает понять этапы разработки рассматриваемой методологии, а также расширяет и распространяет знания. Исследование разработки стратегии малых предприятий и её методологии стало реальностью в академической и профессиональной среде не так давно. В основном, большинство экономистов теоретиков обращало внимание на разработку стратегии крупных предприятий и Транснациональных компаний (корпораций) - ТНК, считая, что на их примере вопросы разработки и реализации стратегий более ясно видны. Однако, трансформация экономических практик и выход на передний план, во многих сферах, в связи с появлением новых форм функционирования (диджитализация, онлайн и т. п.), малых предприятий, вынудили экономистов как теоретиков, так и практиков, наконец - то обратить на них свое внимание. В таких условиях на передний план в исследованиях вышло стремление выявить основные элементы этих процессов, сформулировать, в теоретическом плане, стратегии для применения малыми предприятиями в различных сегментах и предложить методологии для их разработки.

Научными областями, охваченными исследованиями в плане методологий разработки стратегии малых предприятий, сегодня выступают бизнес-исследования, финансы, организационная теория и поведение, маркетинг, международный бизнес. Эти аспекты показывают, что тема методология разработки стратегий малых предприятий носит междисциплинарный характер и вовлекает исследователей из разных областей экономической и управленческой науки. Более того, можно отметить сближение совместных исследований академических институтов и частных компаний, что способствует развитию новых технологий и проектов и оказанию специализированных услуг.

Результаты анализа сочетаемости терминов, присутствующих в дискурсе, показывают, что большее внимание уделяется в методологии следующим концептам: бизнес, предприятия, компании, производительность, развитие, процесс, отрасль и факторы, в свою очередь, демонстрируя тематическую согласованность с частотностью терминов, используемых всем экономическим сообществом. В таких условиях можно констатировать наличие методологической закономерности с формированием трех кластеров, а именно:

- *Первый кластер*: «стратегические столпы», то есть методологический фундамент разработки стратегии развития малого предприятия.

- *Второй кластер*: «стратегическая адаптация», где базовая парадигма адаптируется под конкретное предприятие, с учетом окружающей его экономической среды (конкуренты, партнеры, контрагенты) и специфики настоящего состояния отрасли, в которой работает предприятие.

- *Третий кластер*: «стратегия результатов», что реализуется в конкретных планах и программах стратегического развития предприятия разработанных на основе двух предыдущих кластеров и в контексте методологии.

При этом анализ дискурса показал, что разработка методологий стратегий развития

предприятий, в последнее время определяется в большинстве случаев технологическими инновациями, внедрение которых и вывод на рынок становятся идейным ядром стратегической парадигмы развития. В этом направлении в последние годы были предприняты усилия по созданию теории инноваций в сфере услуг или выявлению общих направлений развития, а динамика рынка повлияла на появление знаний как фактора, поддерживающего развитие методологии разработки стратегии развития. Нужно отметить, что в собственно методологии количественные методы явно доминируют. Так, широко представлено использование логистической регрессии, моделирование стратегий структурными уравнениями, корреляционный анализ и регрессии, что встречается чаще, по сравнению с качественными подходами.

На практике очень низкий процент малых предприятий осуществляют разработку формализованной стратегии, основываясь на конкретной методологии, а не неформальной интуиции менеджмента. Исходя из этого, уместно констатировать, что они выживают не столько за счет осмысленного видения перспективных направлений и моделей развития, но за счет собственных характеристик гибкости и адаптации. Такую ситуацию можно объяснить всеми предлогами, которыми её аргументируют мелкие предприниматели: нехваткой времени, незнанием с чего начать, отсутствием опыта или знаний методологических инструментов и, наконец, недостатком доверия и открытости со своими партнерами.

По личным наблюдениям авторов данной статьи, вовлеченность малых предприятий в область стратегического планирования едва достигает 39%, оставляя этот показатель очень далеким от цели, то есть, от 100%. Такое положение складывается потому, что руководитель (учредитель) малого предприятия больше обеспокоен повседневным управлением компанией, а не стремлением не упустить время, чтобы решить, как будет развиваться его бизнес в долгосрочной перспективе, как использовать передовой опыт в бизнесе и способствовать командной работе для достижения целей при формировании стратегии.

Это указывает на то, что руководители и учредители малых предприятий не понимают важности поиска долгосрочной устойчивости для компании, так как их заботит только сиюминутная прибыль. Причем они не привлекают персонал в процесс формирования бизнес-решений, не стремятся постоянно анализировать окружающую среду, чтобы противостоять угрозам и использовать возможности, которые могут дать им устойчивое конкурентное преимущество для бизнеса.

Итак, в целом в данной статье выявлено, что существует связь между всеми факторами разработки стратегии и конкурентоспособностью компании и что чем меньше предприятие, тем больше зависит от факторов стратегического планирования для достижения конкурентоспособности как на пространстве мирового сообщества, так и в его части, в нашей Республике Казахстан.

Список использованных источников

1. Курюкин А. Н. «Новая нормальность» экономики, политики и социума в условиях COVID-19 и после // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2021. Т. 12. № 2. С. 160–181.

2. Meressa, H. (2020). Growth of micro and small-scale enterprises and its driving factors: empirical evidence from entrepreneurs in emerging region of Ethiopia. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 9(1).
3. Lopes, P., Santos, S., Silva, V., & Martins, G. (2018). Fatores determinantes da inovação gerencial. *Revista Eletrônica Gestão & Sociedade*, 12(33), pp. 2541-2563.
4. Mambrini, A., Cintho, S., Dattein, E., Medina, J., & Maccari, E. (2011). Cultura inovadora na pequena e média empresa. *Revista de Gestão e Projetos-GeP*, 2(1), pp. 26–51.
5. Fixari, D., & Pallez, F. (2016). A public strategy under construction? coordination and performance in territorial innovation systems. *International Review of Administrative Sciences*, 82(3), pp. 418–434.
6. Oura, M., Zilber, S., & Lopes, E. (2016). Innovation capacity, international experience and export performance of SMEs in Brazil. *International Business Review*, 25, pp. 921–932.
7. Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (1995). The triple helix–university–industry–government relations: a laboratory for knowledge-based economic development. *EASST Review*, 14(1), pp. 14–19.
8. Fusco, E., Coneglian, C., & Mucheroni, M. (2017). Informacional do ecossistema paulista de inovação: modelo computacional e semântico de apoio à inovação. XVIII Encontro Nacional de Pesquisa em Ciência da Informação (pp. 1-20). Marília: ENANCIB.
9. Williams, R. Strategic Planning in Small Businesses: A phenomenological Study Investigating the role, challenges, and best practices of strategic planning. Dissertation doctor degree of philosophy. 2nd ed. USA: Capella University. 2018.
10. Saavedra, M., Hernández, M., Mendoza, J. Hernández, Y., Navarrete, D., and Vazquez, A. Administrative and Financial Profile of small businesses. 2nd ed. Mexico: State Autonomous University. 2017.
11. Амирова Г. К. Казахстан в системе экономических интеграционных процессов / Г. К. Амирова, А. Б. Темирова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2016. — № 3 (107). — С. 445–448.
12. Берентаев К.Б. Экономика Казахстана и вызовы XXI века. Сборник научных трудов / Под общ. ред. Б.К. Султанова. -Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2013.
13. Асанова Р. Н. Анализ мероприятий по стимулированию и поддержке инновационного предпринимательства в Казахстане // Вестник КазНУ. — 2012. — № 1. — С.12-14.
14. Байтенова, А. Т. Развитие малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан / А. Т. Байтенова. — Текст: непосредственный // Экономическая наука и практика: материалы I Междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2012 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2012. — С. 50–53.
15. Мусагулова А. К., Аубакирова Ж. Я. Экономика Казахстана: малый и средний бизнес // Вестник Евразийской юридической академии им. Д.А.Кунаева. Алматы, 2014.
16. Хамитова Д. М. Современные проблемы развития малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан / Д. М. Хамитова, А. Б. Фаткуллина. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 17.1 (255.1). — С. 28–29. — URL: <https://moluch.ru/archive/255/58578/> (дата обращения: 03.10.2022).

17. Жарылкасынова А. К. Разработка экономической стратегии Казахстана. Вступление в ВТО — интеграция в мировую экономику // Вестник КАСУ. — 2015. — № 3. — С. 28–33.
18. Кантарбаева А. К. Предпринимательство. Институционально-эволюционный подход. «Раритет», Алматы, 2000.
19. Кенжегузин М.Б. Экономика Казахстана на пути преобразований. Алматы, ИЭ МОН РК, 2001.
20. Steiner, G. (2017). Approaches to Long Range Planning for Small Business. California Management Review, Fall. pp. 3-16.
21. Elexa, L. (2019). Planning Process in Small and Medium Sized Enterprises. // Cag University Journal of Social Sciences, 6 (2), pp. 47-56.

РОЛЬ ФОНДОВОЙ БИРЖИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ

Малецкая А.Г.¹

Специальность: Менеджмент, магистратура, 2 курс
Научный руководитель Никифорова Н.В.², д.э.н., профессор

^{1 2} Almaty Management University, г. Алматы

E-mail: 8cintia8_83@list.ru, nikiforova1504@yandex.ru

Аннотация. Бұл зерттеу қор биржасының қызметін оның листингілік компанияларда тұрақты дамуды қалыптастыруға әсері және олардың қызметінде ESG қағидаттарын сақтауы тұрғысынан зерттейді. Мақалада жыл сайынғы есеп шеңберінде ESG қағидаттарын сақтау саласындағы ақпаратты ашудың міндетті талабын белгілеу ретінде қор биржасының ықпал ету тұтқаларының бірі де қарастырылған. Сонымен қатар, листингілік компанияның осы талапты орындаудағы қиындықтары сияқты тақырып қозғалады.

Түйін сөздер: қор биржасы, KASE, ESG инфрақұрылымы, тұрақты даму.

Аннотация. В данном исследовании рассматривается деятельность фондовой биржи с точки зрения ее влияния на становление в листинговых компаниях устойчивого развития и соблюдение принципов ESG в своей деятельности. В статье также исследуется один из рычагов влияния фондовой биржи как установление обязательного требования по раскрытию информации в области соблюдения принципов ESG в рамках годового отчета. Помимо этого, затрагивается такая тема как трудности, с которыми сталкивается листинговая компания при соблюдении данного требования.

Ключевые слова: фондовая биржа, KASE, ESG инфраструктура, устойчивое развитие.

Annotation. This study examines the activities of the stock exchange in terms of its impact on the formation of sustainable development in listed companies and compliance with the principles of ESG in their activities. The article also explores one of the levers of influence of the stock exchange as the establishment of a mandatory requirement for disclosure of information in the field of compliance with the principles of ESG within the framework of the annual report. In addition, such a topic as the difficulties faced by a listed company in complying with this requirement is touched upon.

Key words: stock exchange, KASE, ESG infrastructure, sustainable development.

Введение

Целью настоящего исследования является изучение нового направления деятельности фондовой биржи, связанного со становлением, формированием

устойчивого развития в листинговых компаниях, в частности, будут рассмотрены рычаги, которые использует фондовая биржа. Предметом данного исследования является деятельность KASE в области устойчивого развития. В связи, с чем ставится задача изучить предпосылки к возникновению данного направления в деятельности KASE и каких успехов уже достигли казахстанские листинговые компании.

Новизна данного исследования связана с тем, что в обычном понимании под фондовой биржей воспринимают не что иное, как площадку, на которой брокеры могут торговать различными ценными бумагами, валютой и другими финансовыми инструментами. Мало кто видит фондовую биржу в других амплуа. Если говорить именно о фондовой бирже, то, помимо основной деятельности, она может продавать торговую информацию, оказывать услуги центрального контрагента, осуществлять клиринговую деятельность по сделкам с финансовыми инструментами, инвестировать, а также выполнять отдельные банковские операции. В то же самое время фондовая биржа может вести и совершенствовать не только свою деятельность, но и деятельность других организаций, таких как листинговые компании. Делается это через такие рычаги воздействия как установление различных требований: листинговых, торговых или требований по раскрытию информации. Обусловлено, это тем, что проблема внедрения устойчивого развития в организациях сегодня волнует весь мир, поскольку повышение уровня корпоративного управления, социальной ответственности, а также спасение и улучшение экологической ситуации сегодня стоит на повестке дня у каждого государства. Как ранее было сказано, фондовая биржа, в свою очередь, может активно участвовать в данном процессе и помогать достигать целей устойчивого развития на уровне национальной экономики своей страны. Таким образом, учитывая, что в мире происходит много новых тенденций в области совершенствования устойчивого развития, тема данного исследования однозначно является актуальной.

Литературный обзор

Самым первым триггером к расширению функций фондовых бирж стало появление в 2009 году Инициативы ООН SSE «Устойчивые фондовые биржи» (далее – Инициатива), ключевой задачей которой, является создание потенциала фондовых бирж и регуляторов рынка ценных бумаг для содействия «осознанным» инвестициям в устойчивое развитие и повышение уровня эффективности деятельности компаний по вопросам окружающей среды, социальной сферы и корпоративного управления. В связи с чем, в мире свыше ста фондовых бирж заявили о партнерстве и приверженности Инициативе ООН SSE.

Вторым фактором, оказавшим влияние на то, что фондовые биржи все больше поддерживают Инициативы ООН SSE, является стремление компаний «казаться» более ответственными в отношении окружающей среды и общества. Как следствие, компании начали предпринимать разные маркетинговые шаги, позиционируя себя как соответствующие ESG, при этом, зачастую не раскрывая полную и достоверную информацию о том, как ESG факторы на самом деле интегрируются и какие у компании есть риски, связанные с экологическими, социальными и управленческими вопросами. Однако информационная асимметрия и сильный приток капитала в ESG активы могут привести к возникновению так называемых ESG пузырей – угрозе финансовой

стабильности, для предотвращения которой в последнее время финансовые регуляторы и законодатели многих стран начали активно заниматься данной тематикой. [1].

Третьим фактором, отражающим необходимость со стороны фондовых бирж контролировать соблюдение ESG и как следствие исключение появления ESG пузырей является формирование нового класса ESG инвесторов. Такой класс инвесторов должен придерживаться стандартов ответственного или «осознанного» инвестирования, тщательно изучать все аспекты влияния компании на окружающую среду и ее политику в отношении устойчивого развития, тем самым подталкивать компании все больше задумываться о вопросах экологической, социальной и экономической ответственности. Эмитенты, в свою очередь, применяющие принципы ESG в своей деятельности, получают определенные преимущества в достижении стратегических целей в средне- и долгосрочной перспективе. Подтверждение, что с каждым годом все большее число инвесторов уделяет внимание значению ESG факторам, было отражено в новом исследовании Workiva inc., где были выявлены следующие основные тенденции 2021 года:

- осведомленность о ESG более отчетливо прослеживается среди молодых инвесторов;
- инвесторам, относящимся к миллениумам и поколению «Z», важна прозрачность данных;
- инвесторам сложно доверять раскрываемой компаниями экологической информации;
- данные ESG становятся все более важными для инвесторов при принятии решения, куда им инвестировать [2].

Однозначно, казахстанские инвесторы как розничные, так и институциональные не исключение и поэтому казахстанская фондовая биржа KASE учитывает новые тенденции в своей деятельности.

Что касается институциональных инвесторов в Казахстане, то они практически все взяли курс на «осознанные» инвестиции. Главную роль играют государственные компании и различные институты развития, посредством которых реализуется внедрение принципов ответственного инвестирования. Например, в Республике Казахстан это АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», которым проводится работа по стимулированию частных инвестиций малого бизнеса в низко углеродные проекты, а также АО «НУХ «Байтерек», у которого принципы устойчивого развития интегрированы в План развития АО «НУХ «Байтерек» на 2014–2023 годы и Кодекс корпоративного управления холдинга. Помимо этого, ключевыми институтами развития в Казахстане являются специализированные банки развития, которые созданы для поддержки развития частного сектора в развивающихся странах в политике инвестирования проектов, так Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) обозначена возможность отказа финансировать определенные продукты или процессы, если они наносят ущерб окружающей среде. Кроме того, ЕБРР выпускает облигации, которые поддерживают социально ответственные инвестиции в реализацию проектов в областях микрофинансирования и охраны окружающей среды. В Международной финансовой корпорации (IFC), которая входит в структуру Всемирного банка – ESG Due diligence, интегрирован в процесс работы по каждому проекту [3].

Таким образом, учитывая изложенное, а также тот факт, что инвестиции в основном

происходят на открытых организованных фондовых рынках можно сделать вывод, что тема данного исследования в настоящее время является новой и мало изученной.

Методы

Для выполнения поставленных задач в настоящем исследовании использованы методы статистического анализа, метод анализа информации из открытых источников, материалы, собранные в ходе исследований – годовые отчеты листинговых компаний, внутренних документов KASE, их анализа и обобщения, а также статистическая информация KASE.

В статье показано с помощью каких рычагов или методов фондовая биржа с разных сторон может влиять на устойчивое развитие компаний и совершенствовать его.

С одной стороны фондовая биржа может сама встать на путь устойчивого развития и своим примером стимулировать других участников фондового рынка, в том числе листинговые компании быть приверженцами «устойчивости».

Для реализации первой части KASE в свою «Стратегию развития на 2019–2021 годы» заложила новый вектор на достижение казахстанским фондовым рынком лучших международных стандартов, создания продуктивного канала привлечения финансирования отечественными компаниями, повышению доверия к четырем рынкам KASE со стороны инвесторов и других стейкхолдеров.

В октябре 2020 года Совет директоров KASE утвердил новый внутренний документ Политику устойчивого развития, где указаны основные принципы и правила, которые KASE должна придерживаться в построении и управлении системой устойчивого развития, чтобы выполнить свои экономические, экологические и социальные задачи. Данной политикой KASE также определила такое направление деятельности как создание и развитие биржевой инфраструктуры ESG. В связи с чем, KASE уже несколько лет активно принимает участие в различных мероприятиях, а также является их со-организатором, посвященным ESG направлению в Казахстане, привлекая при этом к сотрудничеству известные финансовые институты развития и листинговые компании.

С другой стороны, как отмечалось ранее, фондовая биржа через установление различных требований может мотивировать компании совершенствовать свою деятельность и в целом продвигать ESG стандарты в Казахстане. В виду чего в 2015 году KASE присоединилась к вышеуказанной Инициативе и приняла на себя обязательство разработать и внедрить методику составления отчета по критериям ESG для листинговых компаний и членов KASE что было реализовано в 2018 году. Данная методика KASE под названием «Методика составления отчета по критериям экологичности, социальной ответственности и корпоративного управления», целями которой является оказание содействия в формировании надлежащих систем корпоративного управления и управления рисками в компаниях, улучшение инвестиционного климата в Республике Казахстан, включая повышение привлекательности компаний для иностранных инвесторов, обеспечение долгосрочного устойчивого инвестирования и повышение уровня раскрытия информации компаниями.

Почему это так важно? Дело в том, что подобные инициативы фондовых бирж имеют важное просветительское значение для компаний и дают возможность создать

потенциал, необходимый для подготовки качественных отчетов по вопросам устойчивости. Первоначально фондовые биржи проводят разъяснительные работы с компаниями, которым необходимо время на адаптацию, на переход от одной модели отчетности к другой – от финансовой к интегрированной и от добровольной к обязательной. Так, для начала в 2011 году было установлено обязательное требование по подготовке годовых отчетов для крупных компаний, чьи ценные бумаги находятся на площадке «Основная» официального списка KASE. Далее была разработана первая методология раскрытия информации ESG листинговыми компаниями.

Предоставление компаниями отчетов ESG изначально носило рекомендательный характер и не являлось частью требований по раскрытию информации. Рекомендательный или добровольный подход особенно уместен в Республике Казахстан, поскольку это новое направление для казахстанского бизнеса, и в некоторых случаях у компаний нет опыта подготовки отчетов по вопросам устойчивости. KASE рекомендует эмитентам составлять и публиковать такие отчеты, поскольку информационная прозрачность компаний и их готовность делиться информацией обо всех аспектах деятельности является залогом доверия со стороны инвесторов.

Листинговым компаниям предлагается самостоятельно проявить прозрачность и следовать принципам устойчивого развития. Дополнительно KASE регулярно проводит обучающие мероприятия, на которых, в том числе, разъясняются основные принципы подготовки ESG отчета и вопросы, необходимые к раскрытию согласно данной методике [3]. При этом некоторые компании сразу смогли сориентироваться и подготовить годовые отчеты в новом формате, но каким-то компаниям до сих пор все еще необходимо время на адаптацию.

В целом фондовые биржи, в том числе и KASE неоднократно отмечают, что сам по себе документ «Годовой отчет» имеет важную ценность для внешних пользователей, в частности инвесторов, поскольку благодаря информации, изложенной в отчете можно оценить потенциал компании в будущем. Данный документ должен максимально раскрывать информацию не только о деятельности компании и ее финансовом состоянии, но и ее стратегические планы, управление рисками, социальную, корпоративную, а также экологическую составляющие. Причем готовятся эти данные по определенным принятым стандартам – международным или разработанным KASE.

Результаты

Учитывая вышеперечисленную работу, проведенную KASE, уже по результатам 2017 года 21 листинговая компания подготовила свои годовые отчеты с описанием ESG факторов или их отдельных элементов. Данный показатель уже был положительно отмечен KASE, но как уже упоминалось ранее, описание факторов ESG носило рекомендательный характер и длилось до конца 2019 года. В феврале 2020 года KASE обновила требования к годовым отчетам, предусмотрев в них дополнительное, но еще не совсем полное как того требуют международные стандарты, раскрытие информации по социальной ответственности и экологичности для листинговых компаний, ценные бумаги которых находились на площадке «Основная» официального списка Биржи. Это имело важное значение для компаний и способствовало созданию потенциала, необходимого

для подготовки более качественных отчетов по вопросам устойчивости. Уже по итогам 2020 года годовые отчеты с раскрытием ESG или основных ее элементов предоставили 80 из 155 листинговых компаний. С марта 2021 года KASE начала требовать полное раскрытие информации в области устойчивого развития, в том числе определенных табличных спецификаций [4].

В настоящее время по данным интернет-ресурса KASE (www.kase.kz, рисунок 1) заметно, что уже большинство листинговых компаний готовят отчеты с раскрытием ESG и предоставляют их для публикации. По итогам 2021 года 85 из 155 листинговых компаний предоставили на KASE свои годовые отчеты с максимально полным раскрытием элементов ESG, что на пять отчетов больше чем в предыдущем периоде.

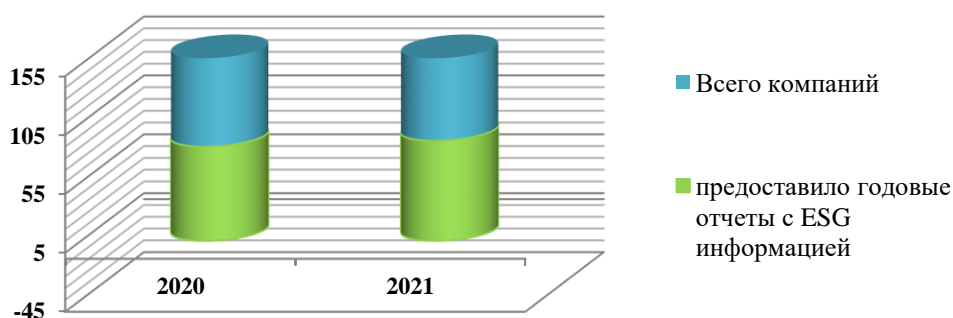


Рисунок 1. Динамика предоставления годовых отчетов листинговыми компаниями с содержанием ESG информации [5]

В основном годовые отчеты с максимально полным раскрытием элементов ESG предоставляют компании финансового и квазигосударственного сектора (национальные компании). В тоже время очевидна растущая вовлеченность со стороны компаний – недропользователей (рисунок 2). При этом, несмотря на то, что обязательное требование по раскрытию ESG информации применяется только в отношении крупных компаний, на добровольной основе KASE предоставляют годовые отчеты несколько компаний малого и среднего бизнеса. Как ранее было отмечено в данном исследовании, компании квазигосударственного сектора (национальные компании), а также финансовые институты являются не только эмитентами – листинговыми компаниями, но и главными институциональными инвесторами. Соответственно, становится логичным, что они сами, желая быть «зелеными» инвесторами показывают пример устойчивого развития в своих компаниях. В то же время среди компаний малого и среднего бизнеса достаточное количество компаний, бизнес которых связан с «зелеными» проектами, что должно в будущем способствовать более открытому с их стороны раскрытию информации в области ESG.



Рисунок 2. Отраслевая структура листинговых компаний, предоставивших годовые отчеты в 2020-2021 годах с содержанием ESG информации [5]

Несмотря на положительные стороны раскрытия ESG факторов в годовых отчетах, листинговые компании зачастую сталкиваются с рядом трудностей. Например, выполнение некоторых стандартов требует значительных дополнительных затрат или компании сталкиваются с отсутствием на казахстанском рынке труда специалистов в области соблюдения стандартов отчетности устойчивого развития, установленных KASE, Глобальной инициативы по отчетности (GRI) или др. В целом отмечается, что на качество составления годовых отчетов влияют еще и такие факторы как отношение руководства и акционеров, а также заинтересованность исполнителей, поскольку до сих пор не все компании осознанно переходят на новые стандарты и не до конца понимают значимость ESG факторов.

В рамках другого направления в течение 2021 года KASE была создана первая ESG инфраструктура, определены минимальные листинговые сборы, заключены соглашения с рядом компаний по верификации облигаций на соответствие критериям ESG. При этом KASE держит в разработке создание новых продуктов и сервисов в области устойчивого развития и их применения на казахстанском финансовом рынке, а также возможность внедрения «зеленого индикатора», который бы отражал уровень соответствия компаний критериям ESG [4]. Как результат на 01 ноября 2022 года в официальном списке KASE

находилось уже девять выпусков облигаций устойчивого развития: пять выпусков «зеленых» облигаций и четыре выпуска социальных облигаций (рисунок 2).

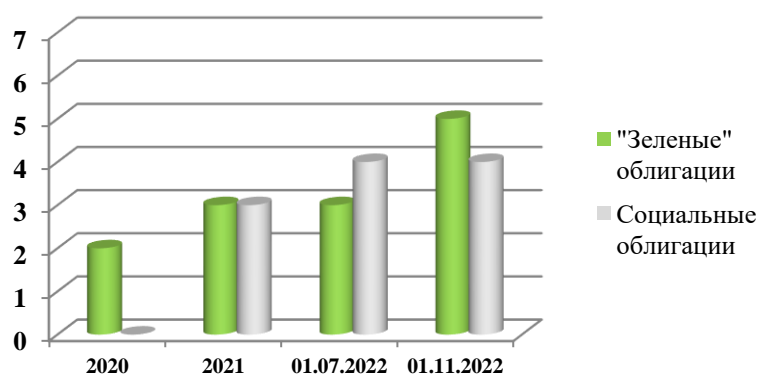


Рисунок 3. Динамика роста выпусков облигаций устойчивого развития на KASE [5]

Низкая динамика выпусков облигаций устойчивого развития, показанная на рисунке 2, обусловлена в первую очередь тем, что казахстанский рынок верификаторов проектов устойчивого развития, а также развитие ESG финансирования в Казахстане находятся на начальной стадии развития. Однако, благодаря принятым в 2021 году новому Экологическому Кодексу Республики Казахстан, «Зеленой» таксономии, национальному проекту «Зеленый Казахстан», а также внесенным поправкам в другие законодательные, нормативно-правовые акты, предусматривающим меры экономического стимулирования бизнеса в использовании инструментов ESG финансирования, ожидается, что данная динамика будет улучшаться.

Выводы и обсуждение

Таким образом, рассмотрев предпосылки к возникновению нового направления в деятельности в KASE, а также каких успехов достигли казахстанские листинговые компании в области устойчивого развития, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, учитывая стратегическое значение деятельности любой национальной фондовой биржи в своей стране, новое направление хорошо вписывается в их деятельность, в том числе и деятельность KASE. Очевидно, что описанные выше методы, которые использует KASE по данному направлению – работают, особенно в корпоративном и экологическом направлениях деятельности листинговых компаний.

Во-вторых, исходя из геополитической ситуации в мире, новое направление для фондовых бирж в целом является насущной необходимостью как один из путей диверсификации видов своей деятельности. Тенденции, которые мир сейчас наблюдает кардинально меняют экономическую и политическую ситуации во всех странах, в связи с чем большинство предпринимателей вынуждено искать запасные источники финансирования и менять (дополнять) виды деятельности.

Что касается данного исследования, то главной его особенностью является то, что поднята насущная тема всей планеты с экономической точки зрения.

При этом по результатам исследования видно, что руководство более 50% листинговых компаний взяли на себя ответственность, внедрив политику устойчивого развития и стали улучшать свою деятельность во благо экологии своей страны.

Помимо этого важно сделать вывод, что если в области раскрытия ESG информации листинговыми компаниями наблюдается положительная динамика, то во втором направлении по выпуску инструментов устойчивого развития есть над чем еще работать как KASE, так и другим участникам фондового рынка.

Список использованных источников

1. Доклад Лазаряна С.С., Никонова И.В., Хачатрян А.В., Эволюция, основные понятия и опыт регулирования ESG. [Электронный ресурс] // Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации. – URL: https://www.nifi.ru/images/FILES/Reports/%D0%9D%D0%98%D0%A4%D0%98_%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5_%D1%81%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5_%D1%84%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B_ESG.pdf – 2021. – с. 26-27.
2. BUSINESS WIRE, URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20210525005313/en/>, [web-версия] – 2021, (дата обращения: 31.10.2022).
3. Интервью Хорошевой Н.Ю.: «Все больше инвесторов уделяет значение ESG факторам», DKN World news, [web-версия], – 2019, URL: https://kase.kz/files/publications/2019/09_08_2019_dknews.pdf/.
4. Годовой отчет KASE, URL: https://kase.kz/files/reports/KASE_meeting_2021_rus.pdf2021, [web-версия] – с. 26–27.
5. Интернет-ресурс KASE URL: <https://kase.kz/ru/esg/bonds/>.
6. 80 годовых отчетов листинговых компаний за 2020 год, опубликованных интернет-ресурсе KASE URL: <https://kase.kz/>.
7. 85 годовых отчетов листинговых компаний за 2021 год, опубликованных интернет-ресурсе KASE URL: <https://kase.kz/>.

СТОИМОСТЬ КАПИТАЛА – ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КАПИТАЛА В СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Мамедов Э. А.¹, Абадиев А.Р.², студенты 4-го курса специальности «Финансы»
Научный руководитель: Сауранбай С. Б.³, Ph.D., Acting Associate Professor
¹²³ Almaty Management University, г. Алматы, Казахстан

Аннотация. В этом исследовании изучается, как влияют процессы управления стоимостью капитала в страховой организации. Продемонстрированы гипотезы, которые указывают на актуальность механизмов оценки величины стоимости капитала для страховых компаний не только Казахстана, но и других стран мира в целом. Также, были выявлены риски страховых компаний, которые нужно учесть при инвестиционной деятельности для максимизации величины стоимости капитала. С целью выявления, управления и оптимизации данных рисков страховые организации разрабатывают специальную систему управления рисками (СУР). Для лучшего понимания актуальности были приведены мировые примеры процессов управления величиной стоимости капитала в страховых компаниях Storebrand и АО «СК Халык».

Ключевые слова: стоимость капитала, WACC, страховая компания, управление капиталом.

Abstract. This study examines the impact of capital management processes in an insurance organization. Hypotheses are demonstrated that indicate the relevance of mechanisms for assessing the value of capital for insurance companies not only in Kazakhstan, but also in other countries of the world as a whole. Also, the risks of insurance companies were identified that need to be considered when investing in order to maximize the value of capital. In order to identify, manage and optimize these risks, insurance organizations develop a special risk management system (RMS). For a better understanding of the relevance, world examples of the processes of managing the value of capital in the insurance companies Storebrand and SK Halyk JSC were given.

Key words: cost of capital, WACC, insurance company, wealth management.

Введение

Главная финансовая цель любого бизнеса - максимизировать акционерную стоимость. Технически акционерная стоимость максимальна, когда максимизирована дисконтированная стоимость всех будущих денежных потоков акционеру. Это также можно рассматривать как максимизацию дисконтированной стоимости экономической прибыли, которая, в свою очередь, определяется как разница между фактической прибылью на капитал и стоимостью этого капитала, умноженная на размер капитала [1]. Следовательно, нам также необходимо подумать о том, как минимизировать стоимость капитала, чтобы максимизировать акционерную стоимость. Однако уровень капитала, поддерживающего бизнес, и стоимость капитала взаимосвязаны и поэтому не должны рассматриваться отдельно. Поэтому, если мы хотим максимизировать акционерную

стоимость, нам необходимо оптимизировать соотношение между потенциальным капиталом, несущим риск, и необходимым капиталом с учетом риска как для текущих, так и для запланированных операций [1,2].

Литературный обзор и гипотезы

В этой статье сначала рассмотрим факторы, определяющие стоимость и уровень капитала для страховой отрасли, а затем кратко рассмотрим включение этих факторов в процессы управления. Наконец, уделим некоторое время обсуждению того, как управление капиталом может повысить акционерную стоимость [3].

Является ли тогда стоимость капитала особенной для страховой отрасли? Мы не будем вдаваться в подробности оценка стоимости капитала, как это описано в статье ученого Кильхольца, но указать на факторы, которые могут отличать страховую отрасль от других отраслей. Отрасль находится под большим количеством нормативных ограничений, чем большинство других отраслей, и уровень нормативных ограничений также значительно различается между странами. С одной стороны, стоимость капитала в регулируемой отрасли часто считается ниже, чем в нерегулируемой. С другой стороны, нормативные акты, направленные на поддержку интересов клиентов или кредиторов, могут привести к более нестабильным результатам для акционеров из-за более низкого уровня свободного капитала. Следовательно, одна из гипотез может заключаться в том, что, хотя регулирование снижает риск, обеспечивая более высокий объем капитала, регулирование может увеличить риск на доллар капитала и, следовательно, привести к более высокому общему уровню риска [3,4]. Можно также утверждать, что страховая отрасль труднее для понимания инвесторами и финансовыми аналитиками, чем другие отрасли, в том смысле, что труднее выявить причины изменения прибыльности, когда это происходит, и впоследствии интерпретировать их влияние на отчет о прибылях и убытках. Это связано как с долгосрочным характером некоторых основных направлений страхования, так и с практикой бухгалтерского учета во многих странах, что оставляет компаниям значительную степень свободы в отношении информации, которую они предоставляют внешнему миру.

Методология

Есть (по крайней мере) три способа ответить на этот вопрос. Требуется первая перспектива размера капитала с точки зрения регулирования. Как указывалось выше, регулирующий орган заботится о снижении вероятности дефолта до определенной малой вероятности, предполагающей довольно высокий уровень капитализации. Чтобы сохранить задачу мониторинга на практически достижимом уровне, размер капитала обычно довольно примитивен и определяется либо как процент от премий (иногда дифференцируемых между страховыми линиями), либо как процент от инвестиционных активов в системе достаточности капитала. Тот факт, что ни один из этих подходов не учитывает совокупный риск инвестиционной и страховой сторон баланса, в сочетании с примитивным способом установки процентных ставок, создает потенциал для искажений по сравнению с экономически оптимальным уровнем капитала или совокупности инвестиционных активов [5].

Второй аспект определения уровня капитала — это рейтинговые амбиции компании. Обычно это будет зависеть от потребности компании в кредитовании заемных средств и степени, в которой клиентам требуется рейтинг. Последнее беспокойство в основном касается крупного корпоративного сектора, а также морского и энергетического бизнеса [6].

Третий и более теоретический подход заключался бы в оценке рисков в портфеле, как страховых рисков, так и рисков активов, принятия решения о желаемом уровне статистической достоверности для компании, чтобы избежать дефолта или падения ниже нормативных минимальных стандартов, и капитализировать компанию. согласно этому. Этот подход согласуется с современной теорией портфеля и является подходом, которому в настоящее время следуют многие страховые компании. При этом было бы разумно не забывать, что существует ряд рисков, которые трудно измерить количественно, например операционные риски и риски катастроф на стороне страхования, когда необходимо будет произвести субъективную оценку вероятности и последствий экстремальных событий. При принятии решения об уровне капитала высшее руководство сталкивается с рядом проблем, и, пожалуй, наиболее важным является уровень уверенности, который необходимо выбрать, то есть «аппетит к риску» компании [7,8].

Из трех способов определения уровня капитала, описанных выше, компании придется выбрать самый высокий требуемый уровень. В Storebrand мы проделали это упражнение и обнаружили, что и сумма, требуемая регулирующими органами, и сумма, необходимая для поддержки нашего рейтинга, были больше, чем наши теоретические модели говорили нам, что нам нужно. Мы решили взглянуть на это следующим образом: фактическая сумма капитала определяется нормативным и рейтинговым подходами [9]. Однако распределение капитала для целей измерения рентабельности, ценообразования и т.д. определяется на основе наших моделей. Это, конечно, поднимает вопрос о том, как распределить «избыточный» капитал с точки зрения модели, и, насколько нам известно, нет «правильного» способа сделать это. Мы основали это на анализе того, зачем нам нужен рейтинг и где, по нашему мнению, возникают основные риски, не поддающиеся количественной оценке. В общем, больше искусства и опыта, чем науки [10].

Полученные результаты

а. Включение стоимости капитала в процессы принятия решений: управление стоимостью на основе рисков

Распределение капитала и его стоимость существенно влияют на решения, принимаемые в ряде областей. В Storebrand это реализовано на всех этапах годового цикла планирования: долгосрочное планирование и постановка целей, годовые бюджеты, политика инвестиций и перестрахования, ценообразование и оценка результатов. Таким образом, управление стоимостью на основе рисков закладывает основу для улучшения процесса принятия решений как на центральном, так и на децентрализованном уровне. Решения на местном уровне улучшаются за счет ценообразования отдельных клиентов и за счет целевых показателей прибыльности, которые соответствуют предпочтениям акционеров. Централизованные решения, такие как выбор лучшего бизнес-портфеля,

структуры активов и программы перестрахования, улучшаются за счет более последовательной системы оценки [11].

в. Управление стоимостью и уровнем капитала

Есть ряд областей, в которых страховые компании должны попытаться улучшить свои баланс или профиль риска с целью увеличения акционерной стоимости. Первое направление — это изменение страхового риска, которому подвержена компания. Во-первых, можно изменить общий страховой портфель, чтобы уменьшить потребность в капитале. Для этого необходимо знать, как изменяется общий риск страхового портфеля в ответ на изменение одной строки. Следовательно, используя корреляцию между различными линиями, можно снизить риск, не влияя на ожидаемую доходность. Если эти изменения будут происходить органически, на корректировку потребуется время. Тем не менее, это в той же мере основа для реструктуризации портфелей слияний и поглощений, где синергия капитала может сделать эту игру с положительной суммой. Для Storebrand это стало аргументом в пользу создания новой пан-северной страховой компании, созданной вместе с Pohjola и Skandia. Во-вторых, рынок перестрахования можно использовать для изменения чистых рисков, а это действительно важно. Это более простой способ изменить портфель, чем реструктуризация на валовом уровне, но он подразумевает расходы, которые должны быть оплачены перестраховщиками. Однако, учитывая тот факт, что перестраховщики обычно гораздо более диверсифицированы, чем прямой страховщик, это также беспроигрышная ситуация [11,12].

Вторая область, которой необходимо уделить внимание страховщику, — это активы баланса. При использовании портфельного подхода для всего баланса, также известного как управление активами и пассивами, разные классы активов будут иметь разные корреляции со стороной пассива и, таким образом, предоставят возможности для изменения общего профиля риска в желаемом направлении. Это может быть сделано как в традиционной структуре среднего отклонения, так и в отношении основных фундаментальных факторов, которые, как считается, влияют на обе стороны баланса (например, инфляция, реальные процентные ставки, наклон кривой доходности, рост ВВП и т.д.), как в рамках теории арбитражного ценообразования [12].

На рынке перестрахования все чаще встречаются новые продукты, сочетающие страхование и инвестиционный риск. Это открывает для каждой компании индивидуальный профиль рисков и позволяет размещать различные риски там, где есть сравнительные преимущества в их управлении. Экономика в целом должна быть в выигрыше, но это увеличивает ценность систем управления рисками в каждой компании, как передающей, так и принимающей стороны, и делает упор на них [12,13].

Управление капиталом также подразумевает корректировку общей капитализации компании. В дополнение к обсуждению в предыдущем разделе этого документа, это может подразумевать использование компании посредством выпуска долговых обязательств. Согласно классической теории структуры капитала (Миллера-Модильяни) на стоимость компании не должна влиять структура капитала. Однако может быть положительный налоговый эффект от финансирования заемных средств, а также он может повлиять на агентскую проблему за счет уменьшения степени свободы для

менеджмента компании. Упомянутые выше новые продукты перестрахования также можно рассматривать с точки зрения совокупного кредитного плеча. Прямой страховщик может купить опцион на выпуск нового капитала по определенной цене или дефолт по долгу, если произойдет определенный негативный исход [13].

Помимо изменений в составе баланса, стоимость капитала может быть уменьшена, если инвесторы и аналитики улучшат свое понимание компании, т.е. уменьшат для них неопределенность. Этого можно достичь за счет подробной информации о результатах деятельности, а также за счет прозрачности и общедоступной политики управления рисками. Что касается активов, это подразумевает инвестиционную политику относительно индекса и стабильную структуру активов, чтобы внешнее сообщество могло соотносить известные рыночные изменения с финансовым доходом компании. Что касается ответственности, это можно сделать, сделав общедоступными пределы риска для одного требования или события и указав ожидаемую изменчивость оценок резервирования. Заявленная политика капитализации компании, включая дивидендную политику, также поможет аналитикам в оценке компании [12,13].

Выводы и обсуждения

Благодаря хорошему пониманию рисков, присущих как инвестиционному портфелю, так и страховой бизнес, надежные аналитические инструменты и наличие последовательных наборов данных, поэтому страховая компания сможет создавать портфели, которые дадут им преимущество на рынке, а акционеры увеличат стоимость [14].

Это гипотеза, согласно которой менеджменту не хватает стимулов для оптимизации выбранного уровня капитала, вместо этого он выбирает высокий уровень уверенности при капитализации компании, чтобы уменьшить неопределенность. Таким образом, существует очевидный конфликт с первоначальной целью максимизации акционерной стоимости. Можно утверждать, что этот тип более высокого риска будет встречен более высокой стоимостью капитала, и, следовательно, это будут не стратегии создания стоимости, а простые наблюдения того, как финансовые аналитики определяют стоимость капитала при оценке компаний что премия за риск более или менее не зависит от фактической подверженности риску при условии, что рассматриваемая компания не слишком отличается от аналогичной группы. Возможная проблема стимулов, упомянутая выше, поэтому иллюстрирует важность согласования выплат менеджмента с акционерами, будь то через опционные программы, владение акциями, оплату по результатам или иным образом.

Основная компетенция страховой компании - страхование, а не деятельность инвестиционного фонда. Следовательно, если выбор стоит между выплатой капитала и сохранением его для увеличения подверженности собственному капиталу, первая альтернатива, с точки зрения инвестора, может быть предпочтительной. Однако, если режим регулирования запрещает это, капитал следует «заставить работать», чтобы повысить рентабельность капитала [14].

Список использованных источников

1. Сотникова О. М. Оптимизация структуры капитала страховой компании / О.М. Сотникова [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.rusnauka.com/NTSB_2006/Economics/2_sotnikova%20o.m..doc.htm (дата обращения: 10.11.2021).
2. Диденко В. Ю. Оптимизация структуры капитала и ее влияние на рыночную стоимость страховой организации / В.Ю. Диденко // Аудит и финансовый анализ. - 2016. - № 3. - С. 162-168.
3. Строганова Т.Н. Повышение эффективности использования капитала страховой организации / Т.Н. Строганова // Наука. Мысль: электронный периодический журнал. - 2017. - №10. - С. 116-119.
4. Строганова Т.Н. Теоретические и методические аспекты формирования оптимальной структуры капитала страховой организации / Т.Н. Строганова // Экономика и социум. - 2017. - № 8 (26). - С. 588-592.
5. Зотова Е.В. Методика оптимизации структуры капитала / Е.В. Зотова [Электронный ресурс]. - Режим доступа: docplayer.ru/28524737-Metodika-optimizacii-struktury-kapitala.html (дата обращения: 10.11.2021).
6. Форум директоров по рискам. Рыночная стоимость обязательств по страхованию - 2019. - с. 20.
7. Фирмы: фундаментальные элементы платежеспособности II. Технический отчет. – 2019. - с. 24.
8. Камминс, Дж. И Филлипс, Р. Оценка стоимости основного капитала для страховщиков имущественной ответственности. Журнал рисков и страхования. - 2017. - 72: с. 441–478.
9. Эмбрехтс, П. Актуарное ценообразование в сравнении с финансовым ценообразованием на страхование. - 2019. – с. 10.
10. Страхование и перестрахование, Платежеспособность II. Технический отчет, Европейская комиссия. - 2020. – с. 7.
11. Европейская федерация страхования и перестрахования (2008 г.). Стоимость капитала – 2018. – с. 15.
12. Хэнкок, Дж., Хубер, П., и Кох, П. Экономика страхования: как страховщики создают ценность для акционеров. Технический отчет Swiss Re. – 2016. – с. 5.
13. Каплан П. и Петерсон Дж. Полноформатные отраслевые бета-версии. Финансовый менеджмент. – 2018. - 27: 85–93.
14. Вон, Т. Управление рисками страхования имущества / ответственности и секьюритизация. Технический отчет, Документ для обсуждения Актуарного общества по несчастным случаям – 2017. – с. 58.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА: МЕТОДОЛОГИЯ

(на примере компании АО «СП «ЗАРЕЧНОЕ»)

Нуржанова И. Е.¹

Слушатель МВА- В21-МШ

¹ Almaty Management University, г. Алматы

Email: nurzhanova_i@mail.ru

Аннотация. Мақалада «ЗАРЕЧНОЕ» БК» АҚ компаниясының менеджментінің тиімділігін зерттеуді ұйымдастырудың және жүргізудің негізгі компоненттері қарастырылады. Толық зерттеудің мазмұны мен құрылымы анықталады, онда келесілерге: аталған компаниядағы менеджменттің тиімділігін меңгерудің өзектілігі, қарама-қайшылықтар, мәселелер мен әдістемесіне негізделеді. Шетелдік және отандық ғалымдардың еңбектеріндегі зерттеу мәселесінің дамуының авторлық жүйеленуі келтіріледі. Магистрлік жұмыстың орындалу кезеңдері анықталып, жүйеленеді.

Түйін сөздер: менеджмент, тиімділік, өзектілік, қарама-қайшылық, мәселе, жүйелеу, мәселелердің дамуын жүйелеу, әдістеме, кезеңдер.

Аннотация. В статье рассматриваются основные компоненты организации и проведения исследования эффективности менеджмента компании АО СП «ЗАРЕЧНОЕ». Определяется структура и содержание всего исследования, обосновываются: актуальность, противоречия, проблема и методология изучения эффективности менеджмента в данной компании. Приводится авторская систематизация разработанности проблемы исследования в трудах зарубежных и отечественных ученых. Определяются и систематизируются этапы осуществления магистерской работы.

Ключевые слова: менеджмент, эффективность, актуальность, противоречие, проблема, систематизация разработанности проблемы, методология, этапы.

Annotation. The article discusses the main components of organizing and conducting a study of the effectiveness of the management of the company JSC JV " ZARECHNOYE ". The structure and content of the entire study is determined, the relevance, contradictions, problem, and methodology of studying the effectiveness of management in each company are substantiated. The author's systematization of the development of the research problem in the works of foreign and domestic scientists is given. The stages of implementation of master's work are determined and systematized.

Key words: management, efficiency, relevance, contradiction, problem, systematization of problem development, methodology, stages.

Для того, чтобы раскрыть логику статьи, представим следующий алгоритм изложения ее информационно-аналитического материала:

Алгоритм 1

«Логика представления информационно-аналитического материала статьи»

- Этап первый: обоснование актуальности.
- Этап второй: определение и формулировка противоречия.
- Этап третий: выявление и формулировка проблемы исследования.
- Этап четвертый: представление степени разработанности проблемы исследования в трудах зарубежных и отечественных ученых.
- Этап пятый: определение структуры и содержания исследования (модельная интерпретация).
- Этап шестой: методология и методы исследования
- Этап седьмой: этапы осуществления исследования
- Этап восьмой: прогностические результаты:
- Этап девятый: выводы по статье
- Этап десятый: оформление использованной литературы

При реализации первого этапа авторского Алгоритма, необходимо отметить, что вопрос оценки эффективности менеджмента на предприятии на протяжении долгих лет находится в ряду наиболее острых, ибо от уровня эффективности и качества организационной и координационной деятельности менеджмента напрямую зависят такие его компоненты, как: *продуктивность* работы предприятия; *рентабельность* предприятия; *положение*, занимаемое предприятием на рынке относительно конкурентов; *конкурентоспособность* предприятия; *перспективы* сохранения устойчивого сбалансированного развития компании.

Особое значение все вышечисленное имеет для таких специфических предприятий как ЗАО КРК СП «ЗАРЕЧНОЕ». Предприятием ведется не только добыча ископаемых и первичная их переработка, но и последующая реализация производных урана и редкоземельных материалов, получаемых по технологии подземного скважинного выщелачивания (ПСВ). Исходя из этого, нужно отметить, что главной особенностью таких сложных систем предстает необходимость организации и осуществления эффективного управления предприятием с учетом специфики всех его структур, подразделений и механизмов. Следовательно, понимание управления как особого вида деятельности остро необходимо в условиях формирования современной рыночной экономики, предусматривающей обязательные мониторинговые исследования по определению динамики эффективности управления и обеспечения позитивного роста ее показателей.

Эффективность функционирования компании, которая формируется сегодня в условиях возрастающей сложности, комплексности и усиления социально-экономических противоречий, в значительной мере зависит от качества работы существующей системы управления. Повышение ее эффективности может быть достигнуто при проведении исследования всех сторон внешней и внутренней деятельности организации, проведения общей диагностики системы управления предприятием, что подтверждает актуальность выбранной темы данной работы.

Раскрывая содержание второго этапа Алгоритма статьи, отмечается, что

представленное выше обоснование актуальности темы показывает, что центральная проблема данного исследования основывается на таком реально существующем **противоречии** между требованиями настоящего этапа общественного и экономического развития, вызовами и трендами процесса глобализации и существующим пониманием сущности эффективности функционирования менеджмента в компаниях сферы добычи полезных ископаемых, ее теоретического осмысления и практической реализации в развитии АО КРК СП «ЗАРЕЧНОЕ».

Претворяя в жизнь третий этап Алгоритма, отметим, что выявленное противоречие позволяет определить **проблему**, заключающуюся в необходимости дальнейшей актуализации системы и процесса менеджмента в компаниях сферы добычи полезных ископаемых, таких как АО КРК СП «ЗАРЕЧНОЕ».

Этап четвертый Алгоритма заключается в представлении степени разработанности проблемы (СРП) исследования в трудах зарубежных и отечественных ученых, причем, в авторской интерпретации. Автор выделяется три раздела со своими подразделами, а именно:

Раздел I: «Эволюционная система развития подходов к проблеме эффективности менеджмента в управленческом пространстве». Этот раздел представлен научными трудами таких зарубежных ученых, как:

- F. Taylor (Ф. Тейлор), G. Gunnt (Г. Ганнт), G. Emerson (Г. Эмерсон), F. and L. Gilbert (Ф. и Л. Гилберт) and others (и др), которые в своих исследованиях отражали область прогностики повышения эффективности менеджмента в контексте деятельности экономических субъектов. [1,104 p.],[2, S. 58–63], [3,224 p.],[4, pp. 45–53]

- A. Fayol (А. Файоль), L.G. Gyulik (Л.Г. Гьюлик), L. Urvik (Л. Урвик), D. Mooney (Д. Муни), G. Church (Г. Черч) and others (и др.) изучали эффективность менеджмента не только в контексте отдельных экономических субъектов (предприятий), но и в ракурсе функционирования всех отраслей экономической сферы. [5,174 p.],[6, с. 74–80],[7],[8,р.13]

- G. Münsterberg (Г. Мюнстерберг), M. Follet (М. Фоллет), R. Likert (Р.Лайкерт), W. J. Duncan (У.Дж.Дункан), A. Maslow (А. Маслоу) высказывали мнение о том, что только «человеческий фактор» представляет собой сущностную основу систем эффективности управления. [9, 2816 с.],[10,р.170],[11,с.76],[12,с.7]

Раздел II: «Ведущие научно-теоретические построения современного менеджмента». Он, этот раздел, представлен в трудах таких ученых, как: F.Taylor (Фредерик У. Тейлор), H. Fayol (А. Файоль), J.L. Peaucelle (С.Посель), C. Guthrie (С.Гатри), M. Weber (М. Вебер), E. Mayo (Э. Мэйо), E. Recovery (Ходжетс Ричард М.), F. E. Fiedler (Ф. Э. Фидлер), McGregor Douglas (МакГрегор, Дуглас), Bertalanffy Ludwig von (Берталанфи Людвиг фон), Donnelly James Jr.(Донелли Джеймс-младший), Gibson J. L. (Гибсон Дж. Л.), Ivanevich John M. Management (Иваневич Джон М.), Stoner James A.F. (Стоунер Джеймс А.Ф.), R. Edward Freeman (Р. Эдвард Фриман), Daniel R. Gilbert & R. Gilbert, Jr. (Дэниел Р. Гилберт и Р. Гилберт-младший), Zedtwitz, M. V. (Зедтвиц, М. В.), Хизрич Р., Питерс М., Pinchot Gifford III (Пинчот Гиффорд III), Rigby D. (Ригби Д.), Bilodeau B. (Билодо Б.) и т.д. [13, 84 p.], [14, p. 11],[15, p. 469–487],[16, p. 956–999],[17, p. 273–281],[18, 780p.]

Раздел III: «Изучение явления эффективности в процессе функционирования

субъектов экономической деятельности в контексте систем управления». Данный раздел обосновывается изучением и анализом предмета исследования в информационной сфере на основе словарей, энциклопедий, проектов как в среде англоязычной, так и русскоязычной. Исследуются определения данного понятия в таких информационно-аналитических материалах, как: Советский энциклопедический словарь/Гл. ред. А. М. Прохоров, On efficiency and effectiveness: some definitions. Productivity Commission Staff Research Note, Canberra, Пивоваров Д. В., Быстрой Г. П. Неравновесные системы: целостность, эффективность, надежность, Современный философский словарь. / Под общ. Ред. В.Е. Кемерова и Т. Х. Керимова, Словарь современного английского языка Лонгмана, Блэк, Дж. Д., Хашимзаде, Н., и Майлз, Г., Экономический словарь, 5-е изд. Оксфорд, Топш В., Сомс Л., Парэм Д. и Блох Х. Производительность в горнодобывающей промышленности: измерение и интерпретация и т. д. [19, с. 1583–1584], [20, р. 116], [21, 187 с.]

Таким образом, итак, исходя из анализа степени разработанности проблемы данного исследования, определяется и его тема, заключающаяся в необходимости дальнейшей актуализации системы и процесса менеджмента в компаниях сферы добычи полезных ископаемых, таких как АО КРК СП «ЗАРЕЧНОЕ».

Структура и содержание исследования эффективности менеджмента в субъекте экономической деятельности РК, то есть, этап пятый авторского Алгоритма, содержит в себе следующие компоненты, представленные в табличной интерпретации.

Таблица 1 «Структура и содержание исследования эффективности менеджмента»

Название этапа	Компоненты
Эффективность менеджмента как предмет исследований в управленческой науке	- Современные концепции менеджмента. - Эффективность как предмет исследований в менеджменте.
Современные модели и механизмы исследования эффективности менеджмента	- Методология и методы исследования. - Общая характеристика менеджмента компании АО СП «ЗАРЕЧНОЕ».
Эффективность менеджмента компании на примере АО СП «ЗАРЕЧНОЕ»	- Анализ процесса измерения эффективности менеджмента в компании АО СП «ЗАРЕЧНОЕ». - Интерпретация результатов измерения эффективности менеджмента компании АО СП «ЗАРЕЧНОЕ».

Шестой этап Алгоритма представляет собой определение как методологии, так и методов исследования. Методология вбирает в себя такие компоненты, как: объект, предмет, цель, задачи, гипотезу исследования. Рассмотрим их подробнее. *Объектом* исследования предстает собственно эффективность менеджмента компании АО СП «ЗАРЕЧНОЕ», а *предметом* - исследовательский процесс оценки эффективности менеджмента компании АО СП «ЗАРЕЧНОЕ».

Целью исследования является разработка исследовательского механизма выявления уровня эффективности менеджмента на предприятии АО КРК СП «ЗАРЕЧНОЕ» как субъекте экономической деятельности.

Задачами исследования предстают такие действия, как: *рассмотрение*

эффективности менеджмента в системе научно-теоретического экономического знания посредством анализа концепций управления, *разработка* общей методологии, методов и инструментария исследования, *показ* использования современных моделей и механизмов исследования эффективности менеджмента на примере деятельности компании АО СП «ЗАРЕЧНОЕ».

Гипотеза говорит о том, что использование в деятельности компании АО СП «ЗАРЕЧНОЕ» мониторинговых исследований эффективности управления, дает основание для предположения того, что вся система менеджмента данного предприятия станет более эффективной и продемонстрирует высокий уровень динамики позитивных показателей.

Сама методологическая база состоит из таких компонентов, как:

- Принципиальные основания исследовательских подходов: системного, теоретико-познавательного, институционального, инструментального и междисциплинарного.
- Принятые представления о соотношении и взаимодействии субъективного и объективного факторов при относительной самостоятельности субъекта.
- Основные модели эффективного менеджмента в экономике.
- Анализ вторичных данных теоретических и практических исследований в области разработок моделей эффективного менеджмента в экономике.
- Сбор и обработка данных этапов опытно-экспериментальной работы по определению уровня эффективного менеджмента в конкретной организации экономической деятельности.
- Осуществление интерпретации мониторинговых исследований эффективности менеджмента на АО СП «ЗАРЕЧНОЕ».
- Статистическая обработка экспериментальных данных осуществляется такими методами, как: корреляционный анализ (линейная корреляция Пирсона) и оценка статистически значимых различий (U-критерий Манна-Уитни).

Методическая основа исследования представляет собой совокупное множество приемов, средств, методов и технологий научного исследования, к которым относятся такие, как: анализ и синтез, дифференциация и интеграция, сопоставление, систематизация, анкетирование, экспертная оценка, интервью (индивидуальное, групповое, сокращенное, глубинное) и т. д.; работа с информационно-справочным материалом (анализ документов), проектирование моделей эффективного менеджмента для АО СП «ЗАРЕЧНОЕ», анализ эмпирических данных как в эпистолярной, так и в графической интерпретации и компаративный (сравнительный) анализ результатов эмпирического этапа исследования и пр.

Переходя к рассмотрению седьмого этапа Алгоритма исследования, определяются как организация экономической деятельности, так и этапы проведения как теоретической, так и опытно-экспериментальной работы по теме исследования.

Исследование осуществлялось в период с февраля 2021 по декабрь 2022 гг. на базе компании АО СП «ЗАРЕЧНОЕ» (Республика Казахстан).

Основные этапы исследования:

Первый этап - «Теоретический», проходил в период с марта 2021 года по август 2021 года. Этот этап включал в себя следующие исследовательские операции: *изучение*

степени разработанности рассматриваемой проблемы в научных исследованиях как зарубежных, так и отечественных, *выявление* научного аппарата всего магистерского исследования, *определение* эмпирической (научно-исследовательской и опытно-экспериментальной) базы работы, *обоснование* основных положений процесса разработки механизма исследования эффективности менеджмента на предприятии АО СП «ЗАРЕЧНОЕ», *разработка и представление* в кратком описании ведущих компонентов и составляющих их элементов механизма определения уровня эффективности менеджмента на предприятии АО СП «ЗАРЕЧНОЕ».

Второй этап - «Эмпирический» (опытно-экспериментальный), проходил в период с сентября 2021 года по июнь 2022 года и характеризовался такими действиями: *организацией и осуществлением* всех этапов эксперимента, *сбором эмпирических данных*, полученных по ходу организации и проведения «анкетирования» и «экспертной оценки» по поводу принятия или отторжения механизма определения уровня эффективности менеджмента на предприятии, *первичным компаративным анализом* собранных эмпирических данных, *разработкой и представлением* основных документов по проведению Промежуточного («изменяющего») этапа эксперимента.

Третий этап - «Интегративно - обобщающий», осуществленный в период с июль 2022 года по октябрь 2022 года. На этом этапе были выполнены такие действия: *обработка, систематизация и анализ* эмпирических данных, *отбор, систематизация и формулировка* главных выводов, *стилистическое оформление* всего магистерского исследования.

Этап восьмой, состоящий из определения истинности или ложности высказанного предположения, отразил умозаключение о том, что использование в деятельности компании АО СП «ЗАРЕЧНОЕ» мониторинговых исследований эффективности управления, дает основание для утверждения о том, что вся система менеджмента данного предприятия стала более эффективной и демонстрирует высокий уровень динамики позитивных показателей.

Этап девятый представляет собой основные выводы по статье, а именно:

- Тема статьи актуальна в реалиях современного состояния и развития экономики Республики Казахстан.
- Тема раскрывается не только в умозрительном ключе, а подтверждена конкретными экспериментальными данными, полученными в компании АО СП «ЗАРЕЧНОЕ».
- Методология и методика адекватна заявленной теме исследования.
- По ходу прогностического моделирования подтверждается гипотеза исследования.

Этап десятый проявляется в оформлении использованной литературы.

Список использованных источников

1. Taylor, Frederick Winslow Principles of Scientific Management / Taylor Frederick Winslow; Per. from English. A. I. Zak. - М.: Zhurn. "Controlling": Publishing House of Standards, 1991. - 104 p.
2. Polyakov A. N. American technocrats. Henry Lawrence Gantt. (Russian) // Management : journal. - 2021. - No. 1 (57) 2021. - S. 58 - 63.

3. Emerson, Harrington. Twelve principles of productivity: [Trans. from English] / G. Emerson. - 2nd ed. - M. : Economics, 1992. - 224 p.
4. Gilbreth F., Gilbreth L. Classification of elements of work // Organization of labor. 1924. No. 6–7. pp. 45–53.
5. Fayol, Henri Administration industrielle et générale. — Paris. — Dunod et Pinat. — 1916. — 174 p.
6. Поляков А. Н. Административное управление Анри Файоля (рус.) // Management : журнал. — 2020. — № 3 (55) - 2020. — С. 74–80.
7. Гьюлик Л.Г., Файоль А., Урвик У.Л., Черч Г. Классическая или административная школа. М: Наука, 2001. 35 с. Режим доступа [<http://www.studfiles.ru/preview/4239318/>] Дата обращения: 05.02.2022.
8. Mooney J. D. Reiley A. C. Onward Industry! The Principles of Organization and Their Significance to Modern Industry. N. Y. : Harper, 1931. P.13
9. Г. Мюнстерберг / Михайлов И. А. // Новая философская энциклопедия: в 4 т. / пред. науч.-ред. совета В.С.Степин. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Мысль, 2010. — 2816 с.
10. Дункан У. Дж. Основополагающие идеи в менеджменте. Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики : пер. с англ. Москва : Дело, 1996. С. 170.
11. Фоллетт М. П. Отдача распоряжений // Классики теории государственного управления: американская школа / под ред. Дж. Шафритца, А. Хайда. Москва : Издательство Московского университета, 2003. С. 76.
12. Follett M. P. The New State-Group Organization: The Solution for Popular Government. London : Longmans, Green, 1918. P. 7.
13. Taylor, Frederick Winslow the Principles of Scientific Management. New York, NY, USA and London, UK: Harper & Brothers. 1911. – 84 p.
14. Fayol, Henri Administration industrielle et générale; prévoyance, organisation, commandement, coordination, controle (in French), Paris, H. Dunod et E. Pinat. 1917. – 174 p., p. 11.
15. Peaucelle, J.L.; Guthrie, C. The private life of Henri Fayol and his motivation to build a management science // Journal of Management History. 2012. Vol. 18. No 4. Pp. 469-487..
16. Weber, Max Economy, and Society: An Outline of Interpretive Sociology. New York: Bedminster Press. 1922. pp. 956-999.
17. Mayo, E. Recovery, and industrial fatigue // The Journal of Personnel Research, 1924, 3, pp. 273-281.
18. Hodgetts Richard M. Management Theory Process and Practice. 5th Ed. Harcourt College Pub. 1990. – 780p.
19. Советский энциклопедический словарь/Гл. ред. А. М. Прохоров. – 4-е изд. – М.: Сов. Энциклопедия, 1989. – 1632 с., с. 1583 – 1584.
20. On efficiency and effectiveness: some definitions. Productivity Commission Staff Research Note, Canberra, 2013. – 116 p.
21. Пивоваров Д. В., Быстрой Г. П. Неравновесные системы: целостность, эффективность, надёжность. Свердловск: Изд-во Урал. ун-та, 1989. — 187 с.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ВУЗЕ КАК ФУНКЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Нурманбетова Джамиля Нусупжановна¹

¹ Алматы Менеджмент Университет

Email: jamilya_nur@mail.ru

Аннотация. Статья посвящена проблеме стратегического планирования в высшем учебном заведении. В работе автором раскрываются основные предпосылки применения стратегического планирования как функции стратегического управления в вузе. Автор, рассматривая основные аспекты стратегического планирования в вузе, обращает внимание на содержание базовых этапов работы над стратегией, а также особое внимание уделяет методам стратегического планирования.

Ключевые слова: стратегическое планирование, высшее образование, управление университетом.

Abstract. The article is devoted to the problem of strategic planning in a higher educational institution. The author reveals the main prerequisites for the use of strategic planning as a function of strategic management in the university. The author, considering the main aspects of strategic planning at the university, draws attention to the content of the basic stages of work on the strategy, and also pays special attention to the methods of strategic planning.

Keywords: strategic planning, higher education, university management.

Введение

Разработка и внедрение механизма управления сферой высшего образования, обладающего высоким потенциалом решения проблем, возникающих на национальном уровне, является важным вопросом на уровне системы высшего образования страны и отдельных вузов Республики Казахстан. Казахстан имеет все возможности для того, чтобы стать центром предпринимательской и инновационной деятельности в Центральной Азии. К примеру, Almaty Management University первый среди университетов Казахстана поставил цель - стать естественным «инкубатором» для открытия собственного бизнеса студентами, сотрудниками и преподавателями вуза [1].

Предлагаемые стратегии передовых университетов страны фокусируются на важнейших темах и вопросах будущего, выделяя в качестве приоритетных направлений деятельности исследования и инновации.

Исходными условиями построения системы стратегического управления вузом являются некоторые объективные тенденции, формирующиеся во внешней среде, которые одновременно служат стратегическими ориентирами, ограничивающими объем и целевые аргументы функций управления, угроз и возможностей, к которым можно отнести:

- повышение уровня требований к качеству образовательных услуг со стороны потребителей, что обусловлено возможностью выбора из ряда аналогичных программ обучения в ряде вузов;
- появление большого количества объектов логистики, которые можно использовать в образовательном процессе, что соответственно формирует определенные потребительские ожидания;
- одновременное расширение спектра основных и дополнительных услуг, которые предоставляются в одном вузе (в том числе в региональной системе высшего образования) при увеличении дифференциации потребительского спроса (количественное и качественное увеличение перечня потребительских потребностей);
- усиление конкуренции между вузами на рынке образовательных услуг, усугубляемое неблагоприятными демографическими процессами и наличием достаточно разветвленной (как в региональном, так и в отраслевом измерении) сети вузов;
- значительная дифференциация потребительского спроса и государственного заказа по отдельным специальностям, что сопровождается достаточно значительными диспропорциями на рынке труда.

Учитывая перечисленные аспекты, разработка управленческой стратегии вуза и методики стратегического планирования, направленная на реализацию внутреннего потенциала вуза, станет серьезным фундаментом для создания инструментов поиска и реализации возможностей дальнейшего развития высшего учебного заведения.

Литературный обзор

Теоретические и методологические основы стратегического планирования были заложены трудами таких известных западных исследователей и экономистов, как И. Ансофф, М. Портер, П. Друкер, К. Прахалад, Ф. Коттлер, Д. Нортон, Р. Каплан, Г. Хамел, А. Чандлер и многих других [2,3]; российские ученые, исследовавшие проблему стратегического планирования – И. Балабанов, А. Гапоненко, А. Петров, Р. Фатхутдинов, В. Бородин, О. Веретенникова и др. Для проведения исследования будут использованы методологические материалы в рамках темы исследования. Литературный обзор дает нам возможность ознакомиться с этапами стратегического планирования в вузе, наиболее эффективными методами стратегического планирования, применяемыми на практике.

Основная часть

Стратегическое планирование в университете является важным инструментом управления организацией и затрагивает все виды деятельности вуза, в том числе образовательную, социальную, научно-исследовательскую, инновационную, международную, а также комплексное позиционирование вуза.

Стратегическое управление в вузе содержит ряд базовых этапов работы над стратегией:

1. Подготовительный этап работы над стратегией: активизация сообщества вуза (обучающиеся, сотрудники, преподаватели); повышение квалификации сотрудников и преподавателей; формирование группы стратегического планирования; разработка концепции стратегии; привлечение внешних консультантов (в случае необходимости).

2. Этап разработки стратегии: формирование структуры стратегии; организация работы по разработке стратегии; распределение функций; содержательное наполнение отдельных блоков; утверждение стратегии на ученом совете или конференции; публикация основных положений стратегии.

3. Этап реализации стратегии: организационное обеспечение реализации; обеспечение программно-целевой ориентации; система мероприятий и календарный план-график; взаимодействие с внешними инвесторами; взаимодействие со СМИ; взаимодействие с региональными и федеральными властями.

4. Этап получения результатов и их использования: организация подведения итогов первого года реализации и корректировки стратегии.

На Рисунке 1 представлен стратегический план развития вуза [4].

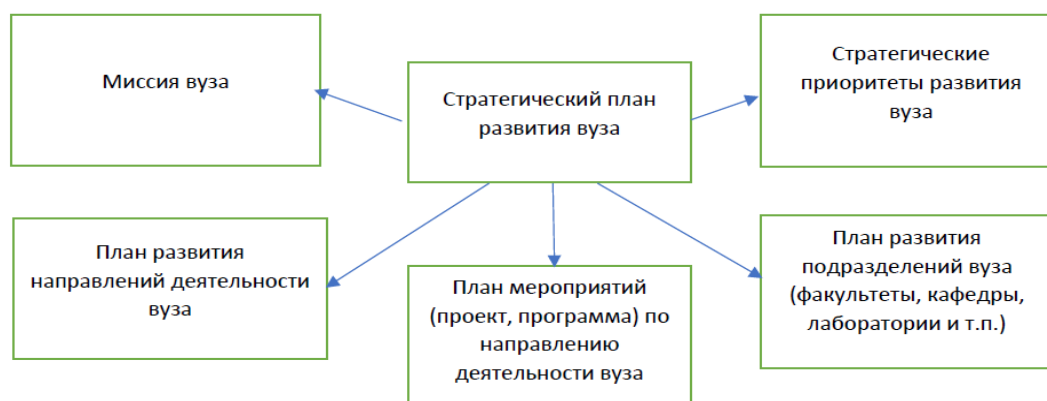


Рисунок 1. Стратегический план развития вуза

При стратегическом планировании вуза важно определить его миссию. С помощью миссии есть возможность выделить и продемонстрировать уникальность, самобытность и потребительскую ценность услуг конкретного вуза.

В миссии объясняется, к чему стремится организация, почему она существует и какого конечного результата следует ожидать. К примеру, миссия Nazarbayev University звучит следующим образом: «Стать моделью проведения реформ в системе высшего образования и науки Казахстана и внести вклад в становление Нур-Султана международным центром инноваций, знаний и медицины, и готовить студентов к миру, в котором возросли нестабильность, неопределенность, комплексность и неоднозначность» [5].

Идентификация вуза в рыночной среде также может быть достигнута путем определения ценностей вуза: потребители его услуг и общество в целом; преподаватели и сотрудники; имидж на региональном, национальном и международном уровне; материально-техническое оснащение и инновационные методики обучения.

Видение – содержит конкретные характеристики или особенности, которые будут определять организацию в ее будущем состоянии. Заявление о видении используется для мотивации и вдохновения и понимается как достижимое. Видение AlmaU: «Алматы Менеджмент Университет– предпринимательский, социально ответственный университет мирового класса» [6].

Стратегическое позиционирование вузов достаточно хорошо вписываются в общую экономическую концепцию стратегического управления в организации.

В обобщенном виде процесс стратегического управления услугами высшего образования следует разделить на три составляющие (стратегический анализ среды и самооценка вуза, формирование стратегических планов, управление реализацией стратегии вуза), реализация каждого из них определяет достижение определенного более высокого уровня качества обслуживания.

Стратегический анализ среды и самооценка вуза является исходным элементом стратегического управления вузом. Основной целью самооценки является выявление возможностей и проблемных вопросов на стадии разработки и внедрения систем менеджмента качества, а также оценка функционирования отдельных процессов и потребности в их совершенствовании на стадии разработки системы менеджмента качества. В данном случае в работе исследуются организационные подразделения вузов по функциональным направлениям на основе систем обоснованных индексов, выявляющих проблемные зоны, оценивающих состояние внутренней и внешней среды.

Являясь составной частью механизма стратегического инновационного развития, блок анализа является прежде всего информационно-аналитическим, задачей которого является последовательный анализ и подготовка исходных данных в виде переменных и ограничений, которые будут использоваться для построения этапа модели инновационной стратегии. При этом выявление внешних факторов лучше всего проводить по принципу – максимальное использование сильных сторон фирмы для обеспечения ее преимуществ перед конкурентами, факторов внутренней среды – максимальное использование внутренних резервов фирмы и последовательное устранение слабых сторон.

Методы стратегического планирования

Методы стратегического планирования, используемые в вузе – стратегические внутренние исследования (SWOT, GAP, STEP, ABC, PEST-анализ), системный подход, метод экспертных оценок и социологический метод (с привлечением внутренних и, при необходимости, внешних экспертов), экономический анализ, графический метод, метод моделирования.

SWOT-анализ (сильные и слабые стороны, возможности и угрозы) используется в качестве основы для анализа окружающей среды вуза [7]. Процедура позволяет специалистам по планированию получить дополнительную информацию для составления плана действий, которые необходимо предпринять в стратегическом плане, чтобы привести организацию к его видению. Метод SWOT-анализа может быть эффективно применен для углубленного изучения стратегических целей. Принимая во внимание результаты SWOT-анализа, руководители организации могут определить, достижимы ли предложенные стратегические цели (Рисунок 2) [8].



Рисунок 2. SWOT-анализ стратегических целей

Gap-анализ [9] или «анализ пробелов» позволяет организации определить расхождение между стратегическими целями и текущими внутренними возможностями, а также определить ключевые области для улучшения путем сравнения текущего уровня производительности с желаемой производительностью в будущем. Эта информация может помочь организации оптимизировать распределение человеческих и финансовых ресурсов, инициировать возможные организационные изменения и определить конкретные области, требующие особого внимания и постоянного внимания со стороны руководства.

Для проведения данного анализа необходимо проанализировать и задокументировать текущее состояние или результаты и определить, что не соответствует потенциалу; описать и задокументировать желаемое состояние или результаты; сравнить текущее состояние или результаты с желаемым состоянием или результатами и задокументировать различия — это «разрыв». Далее компания может внедрить целевое решение для преодоления этого разрыва – определить и задокументировать шаги, которые необходимо предпринять, чтобы закрыть каждый пробел. На Рисунке 3 представлен GAP-анализ стратегических целей организации.



Рисунок 3. GAP-анализ стратегических целей

Проведение анализа пробелов может помочь вам повысить эффективность бизнеса, продукта и прибыльности, позволяя точно определить «пробелы», присутствующие в организации [10]. Как только он будет завершен, вы сможете лучше сосредоточить свои ресурсы и энергию на определенных областях, чтобы улучшить их.

По сути, GAP-анализ является одноразовым процессом, поскольку после внесения задокументированных изменений ситуация изменится, и собранная информация станет уже неактуальной.

Различия между SWOT-анализом и GAP-анализом:

1. GAP-анализ сравнивает фактическую эффективность бизнеса компании с желаемым уровнем производительности, а SWOT-анализ помогает оценить сильные и слабые стороны компании, возможности и угрозы.

2. SWOT-анализ оценивает бизнес по сравнению с рынком, в то время как GAP-анализ— это внутренняя оценка.

3. GAP-анализ предназначен для долгосрочного проектирования, в то время как SWOT-анализ часто фокусируется на краткосрочных целях.

Диагностические и оценочные методы определяют перечень корректирующих и контрольных мероприятий, а также являются основой для принятия управленческих решений. При этом все ключевые виды деятельности внутри вуза (учебный процесс, научно-техническая и инновационная деятельность, методическое обеспечение, управление, вузы, маркетинговое и PR-обеспечение, финансы, ресурсы и логистика) моделируются как процессы, которые характеризуются определенными входными данными, результатами и особенностями управления.

В результате проведенного анализа формируются отчетные документы, а далее осуществляются:

- Разработка портфельной стратегии
- Разработка стратегической карты системы показателей
- Ранжирование проектов
- Разработка дорожной карты, которая представляет собой целевые показатели по времени и проекты, позволяющие их достичь.

- Разработка проектов (устав проекта, план по качеству, дерево целей и задач, календарный график, план управления рисками, план коммуникаций, план управления изменениями, бюджет проекта [11]).

На этом разработка стратегии завершается и начинается реализация стратегии. Однако на этапе реализации стратегии может выясниться, что даже хорошо проработанный стратегический план оказывается неэффективным, либо вуз не в состоянии осуществить выбранную стратегию. В основном это может происходить из-за недостаточно качественного первоначального анализа, непредвиденных изменений во внешней среде или недостаточного вовлечения в реализацию стратегии и внутреннего потенциала [12].

Выводы

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что определение перспектив роста и долгосрочных программ развития вуза, выбор стратегии, тщательный анализ, разработка и корректировка стратегии вуза, а также работа над совершенствованием стратегии управления вузом создают возможности для повышения мобильности и адаптивности вуза к меняющимся условиям внутренней и внешней среды.

В настоящее время каждое высшее учебное заведение нуждается в наличии стратегического плана, соответствующего условиям функционирования образовательной организации. Вузу необходима четкая формализация миссии, видения, постановки стратегических целей, а также их эффективная реализация.

Система стратегического планирования как функции стратегического управления должна эффективно согласовывать влияние внутренних и внешних факторов на всех уровнях управления, обеспечивать минимизацию возможных рисков и в итоге повышать общую эффективность деятельности вуза и его конкурентоспособность.

Список использованных источников

1. Гельманова, З.С. Совершенствование системы управления современным учебным заведением / З. С. Гельманова, А.С. Петровская, А.Е. Алдабаева // Подольский научный вестник. – 2018. – № 3. – С. 101–107.
2. Spitzley Anne, Rogowski Thorsten, Garibaldi Francesco. Open Innovation for Small and Medium Sized Enterprises Ways to Develop Excellence. // URL <http://wiki.iao.fraunhofer.de/images/studien/openinnovation-for-small-andmedium-sized-enterprises.pdf>.
3. Дрок Т. Е. Методический подход к разработке инновационной стратегии развития малого предприятия // Российское предпринимательство. – 2015. – № 16 (16). – С. 2619–2634.
4. Результаты мониторинга информации о тенденциях развития высшего образования в мире и в России // Основные направления стратегического развития ведущих университетов мира. Выпуск 3. - Москва – 2021.
5. Nazarbayev University [Электронный ресурс]: <https://nu.edu.kz/ru/about> (дата обращения: 01.09.2022).
6. Стратегия Almaty Management University [Электронный ресурс]: <https://almau.edu.kz/strategiia-449> (дата обращения: 30.08.2022).
7. Самара О.Л. Стратегическое планирование в вузе. Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Омск, 2014. 207 с.
8. Патрахина Т. Н. SWOT-анализ как инструмент планирования стратегии образовательной организации // Интернет-журнал «Науковедение». – 2015. -Том 7, №2.
9. Gap analysis [Электронный ресурс]: <https://www.techtarget.com/searchcio/definition/gap-analysis> (дата обращения: 01.09.2022).
10. Антасюк В.И. Анализ применения метода GAP – анализа в исследованиях // Гуманитарные научные исследования. 2015. № 6. Ч. 2 [Электронный ресурс]. URL: <https://human.snauka.ru/2015/06/11934> (дата обращения:02.09.2022).
11. Малышева Л. А. Стратегического управление в вузах: технологии и инструменты. Университетское управление: практика и анализ. – 2013. - (1):078-087.
12. Самара О.Л. Стратегическое планирование в вузе // Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Омск, 2014. 207 с.

РЫНОК ПЕЧАТИ: ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ 2022 ГОДА

Петин Евгений Владимирович¹

¹ Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы, Республика Казахстан

Email: nago_ru@mail.ru

Аннотация. Қазақстан Республикасының цифрлық полиграфиялық және офистік баспаға арналған жабдықтар нарығының қазіргі жағдайы және оны дамыту перспективалары жергілікті нарықтағы сұраныстың дамуына және әлемдік нарықтағы ұсыныстың дамуына байланысты. Бүгінгі таңда қағазға басып шығару негізінен 3 жолмен жүзеге асырылады: сандық, экрандық, офсеттік. Бұл мақалада сандық басып шығару жүзеге асырылатын сегмент зерттелген. Сандық басып шығару-бұл сіз - баспа өнімдерін электронды файлдан, ешқандай делдалсыз (баспа формасы), яғни тонер бояуы әр түрлі форматтағы қағазға бірден қолданылады. 3 Сандық басып шығару технологиясы бар: лазерлік, сиялы және жарықдиодты.

Түйінді сөздер: Полиграфия, сандық басып шығару, жарнама

Аннотация. Современное состояние рынка оборудования для цифровой полиграфической и офисной печати Республики Казахстан и перспективы его развития зависят от развития спроса на местном рынке и от развития предложения на мировом рынке. На сегодняшний день печать на бумаге в основном осуществляется 3 путями: цифровая, трафаретная, офсетная. В данной статье исследован сегмент, в котором осуществляется цифровая печать. Цифровая печать – это выпуск печатной продукции из электронного файла, без какого-либо посредника (печатная форма), т.е. тонер-краска наносится сразу на бумагу разного формата. Существуют 3 технологии цифровой печати: лазерная, струйная и светодиодная.

Ключевые слова: Полиграфия, цифровая печать, реклама

Abstract. The current state of the market of equipment for digital printing and office printing in the Republic of Kazakhstan and the prospects for its development depend on the development of demand in the local market and on the development of supply in the world market. To date, printing on paper is mainly carried out in 3 ways: digital, stencil, offset. This article examines the segment in which digital printing is carried out. Digital printing is the production of printed products from an electronic file, without any intermediary (printed form), i.e., toner ink is applied immediately to paper of different formats. There are 3 digital printing technologies: laser, inkjet, and LED.

Keywords: Printing, digital printing, advertising.

Введение

Коммерческая полиграфия охватывает широкий спектр информационной, рекламной полиграфии, такой как фотокниги, внутренние и наружные вывески, брошюры, листовки, конверты, визитки, канцтовары, прямая почтовая рассылка, виниловые пластинки, рукава, демонстрационные продукты и многое другое. В основном это книги, справочники, газеты, журналы, этикетки, упаковка, различная функциональная, промышленная и текстильная полиграфия. В широком смысле коммерческая печать включает в себя информационную, рекламную печать, в основном выполненную на бумаге.

Оценочная стоимость мирового рынка коммерческой печати в 2020 году составила 411,99 миллиарда долларов. Ожидается, что к концу 2026 года он будет стоить около 472,35 миллиарда долларов, а среднегодовой темп роста составит около 2,24 процента в период между 2021 и 2026 годами. Ожидается, что полиграфическая отрасль резко вырастет в ближайшие пять лет [1].

Согласно последнему исследованию [1], ситуация с пандемией нанесла ущерб многим глобальным секторам, включая полиграфическую промышленность. Сложность работы во время блокировки повлияла на операционную иерархию. Хотя некоторые ограничения могут исчезнуть со временем, другие могут иметь долгосрочные последствия. Коммерческой печатью занимаются около 25 000 предприятий в Америке. Он фактически приносит около 900 миллиардов долларов дохода каждый год.

У передовых технологий печати большое будущее, включая передовые средства массовой информации, а также коммуникационные волны, которые сегодня невообразимы. Несмотря на то, что печатные издания широко не используются, сектор готов расти из-за проблем с конфиденциальностью и перенасыщения цифровых платформ.

Во время сложной ситуации с пандемией сильно пострадала печать газет и периодических изданий. Из-за обширной работы на дому продажи прекратились, и читатели обратились к онлайн-каналам. Даже IKEA, крупнейшая в мире типография, прекратила выпуск каталогов, чтобы сэкономить деньги [1].

Объемы производства упаковочной пленки и картона будут увеличиваться, и к 2025 году и далее они вернуться к положительному росту. Многие целлюлозные, а также бумажные фабрики закрыли или повторно использовали существующее оборудование. На этом нестабильном рынке поиск баланса имеет решающее значение [1].

Основные тренды в коммерческой печати

Сегодняшний мир трудно представить без цифровой печати, которая на 100% обеспечивает работу всех офисов. В изготовлении бумажных документов участвуют принтеры или многофункциональные аппараты. Современные принтеры могут напечатать:

- Офисные документы (законы, письма, и т.д.).
- Визитки.
- Календари и многое другое [2].

Еще одной сферой применения цифровой печати является тиражирование рекламной продукции. Это:

- информационные листовки;
- буклеты;
- календари разных размеров;
- стикеры и флаеры;
- баннеры и плакаты;
- наружная реклама;
- книги и журналы;
- предметы интерьерного декора и многое другое [3].

Производство вышеперечисленной продукции осуществляется с помощью цифровых производственных машин и офисных аппаратов формата А4/А3/SRA3 (330 x 487 мм) на бумаге с плотностью от 52 до 350 г/м². Основными мировыми производителями цифровых печатных оборудований являются: Konica Minolta (Япония), Xerox (США), Canon (Япония), HP (США), Ricoh (Япония).

Все возрастающий спрос казахстанского рынка за несколько лет удовлетворяется, в основном, со стороны ведущих компаний мира (таблица 1), которые развивают технологически печатное оборудование, которое как результат развилось до цифрового формата. Республика Казахстан является частью мирового рынка, соответственно рынок цифровой полиграфической и офисной печати Республики Казахстан является частью соответствующего мирового. Поэтому с развитием мирового рынка печатного оборудования на казахстанском рынке появились все известные производители печатного оборудования. Среди них:

- транснациональная компания «HP inc.» (США), крупнейший производитель компьютеров и принтеров;
- транснациональная компания «Canon» (Япония), один из крупнейших производителей различного оборудования, в том числе и принтеров;
- транснациональная компания «Epson» (Япония) один из крупнейших производителей различного оборудования, в том числе и принтеров;
- транснациональная компания «Konica Minolta» (Япония);
- транснациональная компания «Xerox Corporation» (США);
- транснациональная компания Ricoh Company, Ltd (Япония);
- и т.д. [3]

Рассмотрим конкуренцию некоторых из них в европейских странах. (см. таблицу 1)

Таблица 1. Доля рынка по производственным машинам в разрезе брендов в Европе, %

Наименование компании	2020	2021	Изменение	Темпы в %
Konica Minolta	55	52	-3	-5,45
Xerox	19	21	2	10,53
Canon	12	13	1	8,33
Ricoh	9	8	-1	-11,11
Develop	1	1	0	0,00
HP Indigo	3	3	0	0,00

Другие	1	2	1	100,00
Всего	100	100	-	-
Примечание: источник [4]				

Наглядно это можно увидеть на следующих графиках. (см.рисунок 1)

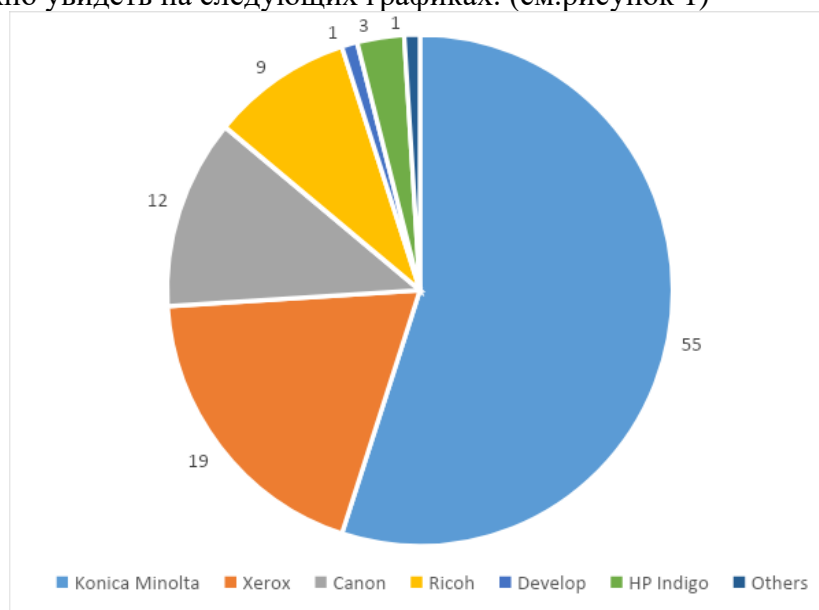


Рисунок1. Доля рынка по производительным машинам в разрезе брендов в Европе, в 2020 году, %

Данные рисунка 1 позволяют увидеть лидера 2020 года – Konica Minolta, затем следует Xerox и замыкает тройку лидеров Canon. Данные за 2021 год показаны на рисунке 2.

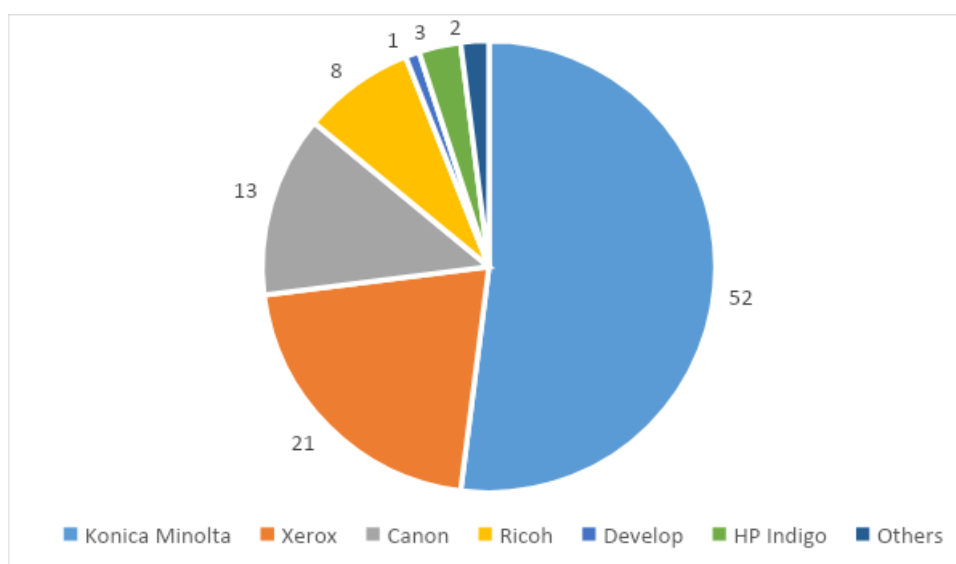


Рисунок 2. Доля рынка по производительным машинам в разрезе брендов в Восточной Европе, в 2021 году, %

Примечание: источник [4]

Так, в 2021 году лидер потерял 3%, а следующие за ним в списке компании, наоборот, увеличили свою долю рынка на 3%.

По представленным рисункам видно, что в определенной мере происходит постоянное изменение (распределение) долей рынка между известными брендами в Европе.

Что касается распределения долей по брендам в Республике Казахстан, то официальная статистика такой отчетности не ведет, поэтому вынужденная необходимость требует обратиться к предыдущему источнику данных [5]. Представленные данные по трем позициям, это:

- цифровое печатное оборудование для цветной печати в формате А3;
- цифровое печатное оборудование для черно-белой печати в формате А3;
- цифровое печатное оборудование для цветной и черно-белой печати формата А4/А3/SRA3 (330 x 487 мм) на бумагах с плотностью от 52 до 350 г/м² в промышленных масштабах (для типографий).

Проведенный конкурентный и сравнительный анализ рынка Казахстана с данными предыдущего года в рамках каждого сегмента показал следующее (таблица 2) [6].

Таблица 2. Изменение величины проданного цифрового офисного оборудования для цветной печати в формате А3 в Республике Казахстан

А3 Color МФУ офисные Казахстан							
№	Бренд	Год		Разница в шт	Разница в %	Год	
		2020	2021			2020	2021
		Количество				доля, %	доля, %
1	Konica Minolta	154	130	-24	-16%	14,89	12,57
2	Xerox	678	341	-337	-50%	50,26	32,98
3	Canon	197	230	33	17%	14,60	22,24
4	Ricoh	105	156	51	49%	7,78	15,09
5	HP	204	147	-57	-28%	15,12	14,22
6	Lexmark	0	24			0,00	2,32
7	Sharp	0	6			0,00	0,58
8	Другие	11	0			0,82	0,00
	Всего Емкость рынка	1349	1034			100,00	100,00

Примечание: составлено автором на основании данных источника [7]

Заключение

Растущие потребности предприятий по всему миру в рекламе и широкое распространение технологий являются ключевыми факторами роста рынка. Многие организации используют коммерческие принтеры, поскольку они более экономичны и эффективны для массовой печати.

Включение индивидуализированных маркетинговых сообщений в рекламные и маркетинговые стратегии является одним из драйверов коммерческой полиграфической промышленности. Существует значительный спрос на персонализированный печатный контент, который удовлетворяют коммерческие полиграфические компании, использующие технологии цифровой печати. К таким технологиям относится печать с переменными данными (VDP), которая позволяет настраивать изображения, текст и графику на каждом печатном экземпляре. В индустрии небольших тиражей самостоятельных изданий наблюдается высокий спрос на цифровую печать из-за гибкости заказов, оптимизированной обработки запасов и минимизации времени выхода печатного контента на рынок. Это также может способствовать росту расходов коммерческой отрасли [8].

Заявки на мелкосерийное производство широкого ассортимента увеличиваются. Некоторыми примерами таких приложений являются книги, прямая почтовая рассылка, брошюры и каталоги. В прямой почтовой рассылке общепринятой практикой было отправлять одно и то же сообщение многим клиентам. Однако цифровой маркетинг использует данные для настройки печатных сообщений в соответствии с интересами человека, что приводит к более высокой степени удовлетворенности клиентов [9].

Устойчивое развитие становится все более важным в современном бизнесе. Коммерческие продукты для струйной печати набирают популярность, поскольку они потребляют меньше энергии, производят меньше углекислого газа и ассоциируются с более чистым воздухом, поскольку не выделяют тонерную пыль. Многие компании инвестируют в струйные принтеры, чтобы расширить свои предложения, персонализировать упаковку и обмен сообщениями, помочь клиентам в продвижении их брендов и удовлетворить сезонный спрос. Например, в 2021 году компания DS Smith Iberia установила шестицветный однопроходный светодиодный струйный принтер EFI Nozomi C18000 Plus на своем предприятии в Лиссабоне, Португалия. Ожидается, что производительность Nozomi сократит время выхода на рынок и обеспечит качество печати, эквивалентное качеству офсетной печати, без необходимости офсетного ламинирования [10].

Полиграфическая промышленность исторически была трудоемкой, с сильной зависимостью между тенденцией оборота и занятостью. Дизайн машин, цифровизация и компьютеризация внесли значительный вклад в повышение производительности и преобразование этой отрасли, так что возможности роста больше не связаны с непосредственной работой. Однако растущие затраты на сырье в процессе закупок ограничивают возможности некоторых игроков. Сырье, используемое в коммерческой печати, включает бумагу, чернила, полиграфические материалы и другие химические продукты. Цены на сырье динамичны и колеблются в зависимости от ряда социально-экономических факторов, что препятствует деловой активности компаний, работающих на изучаемом рынке. Последние несколько лет были беспокойными для отделов закупок производителей красок [11].

Список использованных источников

1. Данные сайта <https://linchpinseo.com/trends-in-the-printing-industry/>

2. Семькина, Ю. Развитие мирового рынка печатного оборудования // Экономика и право. – 2019. - №2. – С.17-22
3. Никитова, Г. Современный полиграфический рынок // Эксперт. – 2019. - №5
4. Данные сайта <https://www.infosource.ch/>
5. Данные сайта Комитета по статистике МНЭ РК / <https://stat.gov.kz/>
6. Байсалбаева, А. Транснациональные компании в Казахстане // Литер. – 2019. - №8
7. Шеремет, А.Д., Негашев, Е.В. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА - М, 2015.
8. Smithers, Intergraf: Commercial Print and Catalogues - Market Report, 2020.
9. Smyth, S.: “Commercial printing futures”, International conference of INTERGRAF 2020, (Brussels, Belgium, 2020).
10. Романенко, И. В. Экономика предприятия: Финансы и статистика [Текст] / И.В. Романенко. - 2018. - 352 с.
11. Karlovits, I.: “Print and Packaging in the world of Big Data, AI and Blockchains”, Proceedings of International Joint Conference on Environmental and Light Industry Technologies 2019, (IJCELIT, Budapest, Óbuda University, 2019), pages 8-14.
12. Martowidjojo, A.: “The Future of print”, Print Matters for the Future 2018, (PRINT 4.0 – The annual conference of INTERGRAF, Milano, Italy, 2018).
13. Mechling, S.: “Digital transformation in the print media industry – how to drive the change?”, 46th International Research Conference 2019, (Stuttgart, Germany 2019).
14. Mellor, G.: “Print trends: a guide to improving operational performance”, Print Matters for the Future 2019, (INTEGRAF, London, UK, 2019).
15. Politis, A., Macro, K., Gamprellis, G., Trochoutsos, C., Tsigonias, M.: “Matching lean manufacturing and industry 4.0 for the graphic communication – printing industry”, Proceedings of the 46th International Research Conference of IARIGAI 2019, (IARIGAI, Stuttgart, Germany, 2019), pages 91- 97.

ПРОИЗВОДСТВО НОВОГО ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОГО КОМПОНЕНТА БЕНЗИНА В КАЗАХСТАНЕ

Автор: Салимбаев Д.Б.¹, группа ЕМВА-В/021В

Научный руководитель: Шоман С.², к.т.н.

^{1,2} Almaty Management University, г. Алматы

Email: samaleeano@googlemail.com

Аннотация. В статье представлено обоснование актуальности выпуска нового экологически чистого компонента для производства бензинов - алкилата в Казахстане. Проект производства алкилата в настоящее время реализуется компанией ТОО «INTERTRANS С.А». В данной статье отражены необходимость, целесообразность организации производства высокооктанового и экологически чистого компонента автомобильных, авиационных и спортивных (мотоциклетных, автомобильных, водно-моторных) бензинов в Казахстане и его реализация.

Мақалада Қазақстанда бензин өндіру үшін жаңа экологиялық таза компонент – алкилатты шығару өзектілігінің негіздемесі берілген. Алкилатты өндіру жобасын қазір «INTERTRANS С.А» ЖШС жүзеге асыруда. Бұл мақалада Қазақстанда автомобиль, авиация және спорт (мотоцикл, автомобиль, су-мотор) бензиндерінің жоғары октанды және экологиялық таза құрамдас бөлігін өндіруді ұйымдастырудың қажеттілігі, мақсаттылығы және оны жүзеге асыру көрсетілген.

The article presents justification for relevance of release new environmentally friendly gasoline component - alkylate in Kazakhstan. The alkylate production project is currently being implemented by «INTERTRANS С.А.» LLP. This article reflects the necessity, expediency of organizing the production of a high-octane and environmentally friendly component of automobile, aviation and sports (motorcycle, automobile, water-motor) gasolines in Kazakhstan and its implementation.

Ключевые слова: Алкилат, Процесс алкилирования, Сжиженный нефтяной газ, Бутан-бутиленовая фракция, Компонентный состав бензинов, Октановое число

Алкилат – смесь изомеров парафиновых соединений, преимущественно С7-С8, обладающих высокими октановыми характеристиками, включая эталонный компонент изооктан -2,2,4 триметилпентан, имеющий октановое число 100.

Производство алкилата обусловлено двумя основными преимуществами алкилата по сравнению с другими бензиновыми компонентами. Первая установка сернокислотного алкилирования была запущена в США в 1938 г. Основным достоинством в те времена являлась высокая антидетонационная стойкость бензинов, включающих в свой состав алкилат и, соответственно разработка двигателей (в первую очередь авиационных), имеющих высокую мощность при меньшей массе, что было особенно необходимо для истребительной авиации. На 30% поднималась скороподъемность истребителей, да и бомбовая нагрузка бомбардировщиков значительно поднималась. Именно поэтому получило быстрое распространение процесс алкилирования в США в начале 40-х годов в самом начале 2-й мировой войны. В СССР также в 1942 году была запущена установка алкилирования, а в г. Гурьев (ныне г. Атырау) по лицензу фирмой «Баджер» была поставлена установка алкилирования, которая была запущена уже в 1946 году. Наряду с высокими октановыми характеристиками алкилат имеет еще один очень важный

эксплуатационный параметр - низкое давление насыщенных паров (RVP), что очень важно в летний период времени в регионах с жарким климатом.

В дальнейшем, а особенно в настоящее время, возросла роль алкилата, как экологически чистого компонента бензинов, т. к. алкилат не содержит в своем составе олефинов и ароматических соединений (аренов), в т.ч. бензола.

В целом, основные компоненты автомобильных бензинов уступают алкилату по следующим параметрам:

Таблица 1. Недостатки основных компонентов бензинов относительно алкилата

Компонент/процесс	Параметры
Риформат/каталитический риформинг	Высокое содержание аренов
	Высокое содержание бензола
	Высокая плотность
	Разница между RON и MON более 9 ед.
Катализат/каталитический крекинг	Высокое содержание олефинов
	Разница между RON и MON более 9 ед.
Изомеризат/изомеризация	Октановые характеристики ниже
	Давление насыщенных паров (RVP) выше
Бутан	Высокое давление насыщенных паров (RVP)
Эфиры (МТБЭ, ЭТБЭ, ТАМЭ)	Ограничения по содержанию кислорода (O ₂)

примечание – составлено автором по данным указанных источников

Другие компоненты товарных бензинов, такие как, прямогонный бензин, бензины термических процессов (термокрекинг, висбрекинг, замедленное коксование), бензины гидрокаталитических процессов (гидроочистка, мягкий гидрокрекинг) имеет более низкие октановые характеристики относительно катализата, риформата, бутана, и тем более алкилата.

Следует отметить, что ввод алкилата в состав товарных бензинов не имеет ограничений по количеству, основное ограничение по вводу это – наличие в достаточном количестве и стоимость алкилата. Эфиры или оксигенаты имеют ограничение из-за содержания в своем составе кислорода, который в определенной степени влияет на теплотворные свойства бензинов. Производство метилтретбутилового эфира (МТБЭ) имеет также экологические проблемы, в США производство МТБЭ в настоящее время законодательно запрещено.

Необходимо указать, что в мире имеется четкая тенденция к снижению вредных выбросов от двигателей внутреннего сгорания, которая обуславливает постоянное совершенствование конструкции ДВС и законодательно повышает требования к экологическим параметрам моторных топлив.

Таблица 2. Требования экологических стандартов к бензинам в мире

Показатель	EURO-5 TC	Tier 3 США	China VI KHP	BS-VI Индия	TP TC класс 5
------------	--------------	---------------	-----------------	----------------	------------------

Объемная доля олефинов, %	18	10	24	21	18
Объемная доля ароматических, %	35	25	40	35	35
Объемная доля бензола, %	1	0,62	1	1	1
Содержание серы, ppm	10	10	10	10	10
Давление насыщенных паров, кПа	60	43	65	60	35-80

примечание – составлено автором по данным источников [4, 5]

В целом, повышение экологических требований в мире имеет постоянный тренд, причем расширяется и география применения этих требований. В малоразвитых странах пока экологические стандарты не действуют, но в развивающихся и развитых странах экологические стандарты разработаны и требования в них ужесточаются, приближаясь к требованиям стандартов передовых стран, таких как США и страны Западной Европы.

Современные нефтеперерабатывающие процессы производства компонентов моторных топлив и технологии блендирования (смешения) этих компонентов при производстве товарных бензинов развиваются с учетом возросших требований, предъявляемых к бензинам.

Компонентный состав автомобильных бензинов в мире отличается весьма значительно. Компонентный состав в основных регионах потребления автомобильного бензина представлен в следующей таблице:

Таблица 3. Компонентный состав бензинового фонда в мире

Компонент	РФ	США	Зап. Евр.	ПНХЗ (РК)
Риформат	54,3%	34,6%	46,9%	43,5%
Катализат	20,0%	36,1%	27,1%	36,9%
Изомеризат	1,7%	4,7%	5,0%	18,3%
Алкилат	0,6%	13,0%	5,9%	0,0%
МТБЭ	2,1%	2,1%	1,8%	1,4%
Бутаны	2,6%	5,5%	5,7%	0,0%
Бензины прямой гонки	11,2%	4,0%	7,6%	-
Бензины термич. процесса	4,0%	-	-	-
Гидрокрекинг и гидроочистка	3,5%	-	-	-

примечание – составлено автором по данным указанных источников

В целом, доля алкилата в бензиновом фонде мира составляет около 8% в основном за счет США. В США производство алкилата достигает 6,5% на объем перерабатываемой нефти или около 40 млн т/год (около 100 установок).

Необходимо отметить, что во многих странах алкилат вообще не производится. В Казахстане несмотря на то, что на Атырауском (Гурьевском) НПЗ была пущена в 1946 г. одна из первых установок серноокислотного алкилирования, в настоящее время алкилат также не производится.

В России в настоящее время на государственном уровне стимулируется производство моторных топлив с улучшенными экологическими характеристиками

путем снижения акцизов на них. Это инициировало реализацию проектов строительства установок алкилирования на ряде НПЗ России – Ангарске, Перми. Кстово и др. Ожидаемый рост производства алкилата в России в 2022–23 гг. в натуральном выражении составит 6,9%, 11,9% и в стоимостном 4,6% и 3,7% соответственно.

В Китае, в связи с вводом с 2021 г. стандарта CHINA VI за последние годы было введено в эксплуатацию более 20 установок алкилирования. В 2019 году объем производства алкилата в Китае в натуральном выражении составил 10,2 млн. тонн.

Мировой рынок алкилата оценивается примерно в 22 млрд. \$USA, а ожидаемые среднегодовые темпы роста производства (GAGR) составят около 2,5%. Это обусловлено двумя основными факторами:

- Повышением экологических требований, предъявляемых к бензинам;
- Повышением эксплуатационных характеристик автомобильного бензина;
- Ростом автомобильного парка. Рост производства электромобилей и в дальнейшем, автомобилей на водороде не сможет компенсировать рост потребления бензина по разным причинам (проблемы при производстве лития, сервисные ограничения и др.).

Организация производства алкилата в Казахстане, в принципе, соответствует мировым тенденциям. Значительное повышение глубины переработки нефти за счет реконструкции всех трех крупных НПЗ в Казахстане, а особенно, строительство и пуск каталитических крекингов на НПЗ Шымкента и Атырау привело к увеличению выпуска сжиженных олефинсодержащих (пропилены и бутилены) углеводородных газов, являющихся сырьем для производства алкилата. В целом, объем сырья для производства алкилата может составлять 10-12% от мощностей каталитических крекингов всех НПЗ, или 250-300 тыс. тонн алкилата в год. При ориентировочно годовом потреблении бензина в РК около 4,5 млн. тонн в год это составит около 5,5%, что приближает компонентный состав бензинов РК к среднеевропейскому уровню. Таким образом можно констатировать возможность производства алкилата в Казахстане в достаточном количестве.

Необходимо отметить, что из олефинсодержащих сжиженных газов возможно производство еще одного бензинового компонента – олигомеризата или полимербензина. Однако производство олигомеризата менее целесообразно по следующим причинам:

✓ При производстве алкилата количественный потенциал конечного продукта складывается из количества олефинов, содержащихся в сырье (бутиленов) и, вступающего в реакцию изобутана, а олигомеризат образуется только из олефинов. Таким образом, теоретическое количество алкилата, полученного из 1 тонны олефинов составляет 2,04 тонны, а олигомеризата можно получить только 1 тонну.

✓ Октановые характеристики алкилата значительно выше:

- а. октановое число алкилата по исследовательскому методу (ИОЧ) составляет 95 и выше, а, олигомеризата – 92–93;
- б. октановое число по моторному методу (МОЧ) алкилата 93 и выше, МОЧ олигомеризата – 82–83;
- в. соответственно и октановый индекс $((ИОЧ+МОЧ)/2)$ - стандарт США) у алкилата значительно выше -94 против 88 у олигомеризата.

✓ Стабильность олигомеризата, вследствие большого содержания олефиновых соединений, очень низкая, что вызывает необходимость ввода в бензин антиокислительных присадок, иначе резко снижается срок хранения бензина и повышается нагарообразование в двигателе. Алкилат не содержит ни олефиновых ни ароматических соединений, и поэтому вышеперечисленные недостатки, имеющие олигомеризат исключены.

Производство алкилата в Казахстане обусловлено:

1. *Необходимостью повышения качества производимых бензинов в стране.* В настоящее время не весь объем производимого бензина в РК соответствует классу 5 TP TC, а следует рассматривать возможное ужесточение экологических требований (например, до EURO-6)

2. *Повышением эксплуатационных свойств (октановых характеристик) производимого в Казахстане.* Основными компонентами производимого на казахстанских НПЗ бензинов являются риформат (бензин каталитического риформинга) и катализат (бензин каталитического крекинга). Оба эти компонента имеют значительную разницу между октановым числом, определяемым по исследовательскому методу (МОЧ) и октановым числом, определяемым по моторному методу (ИОЧ). Эта разница составляет 9-11 ед. Изомеризат (ИОЧ-89, МОЧ-89) лишь частично компенсирует этот недостаток к тому же изомеризат снижает ИОЧ суммарного бензина.

Например, АИ-95 соответствует лишь бензину, производимым в США и имеющему октановый индекс $((\text{МОЧ} + \text{ИОЧ})/2)$ 92. Ориентировочное значение АИ-95 РК по американскому стандарту около 90. Введение в состав алкилата в состав бензинового фонда значительно улучшит октановые характеристики бензина (октановый индекс, дорожный октан).

3. *Увеличением доли высокооктановых бензинов (АИ-95 и АИ-98) в общем объеме потребления.* Рост спроса именно на высокооктановый бензин превышает динамику спроса на бензин в целом.

Таблица 4. Прогноз производства бензина АИ-95 в РК, тыс. тонн

	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Производство	771	825	883	936	983	1 032	1 084	1 138	1 195

источник информации: Комитет по статистике МНЭ РК

Таблица 5. Прогноз производства бензина АИ-98 в РК, тыс. тонн

	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Производство	28,0	30,0	33,0	35,0	37,0	39,0	41,0	43,0	46,0

источник информации: Комитет по статистике МНЭ РК

Согласно статистическому анализу, динамика объемов производства АИ-98 в республике демонстрирует экспоненциальный рост объемов схожий с динамикой АИ-95. Наибольший прирост зафиксирован в 2015 – 2020 г. – 47% в год.

Динамика спроса на автомобильные бензины в Казахстане, несмотря на мировые

тенденции и весьма распространенную практику установки газобаллонного оборудования (ГБО) в Казахстане, останется долгое время положительной. Среднегодовой темп роста общего потребления бензина в Казахстане не превысят 1%, но даже по консервативным прогнозам, рост потребления АИ-95 составит 4–5% в год, а АИ-98 – 5-7%.

Высокие темпы роста потребления высокооктановых и экологически чистых бензинов в Казахстане обусловлены еще следующими причинами:

✓ Изменением ассортимента автомобильного парка, особенно легкового. В Казахстане в топ моделей входят: Toyota, Hyundai, Kia, Nissan, Volkswagen. Автопроизводители этих компаний рекомендуют использование бензина с более высоким октановым числом низким содержанием смол и серы для обеспечения надежной работы катализаторов дожигания выхлопных газов;

✓ Ростом количества современных легковых и малотоннажных бензиновых грузовых автомобилей в стране вследствие:

а. роста численности населения и роста реальных доходов населения;

б. развития промышленности и малого бизнеса в стране.

4. *Перспективами экспорта автомобильных бензинов в страны ближнего зарубежья.* Так в Кыргызской Республике рынок бензина представлен преимущественно импортной продукцией – ее доля в общей емкости рынка составляет 86%. Необходимо отметить, что Кыргызстан входит в Таможенный союз и, рано или поздно, законодательно он перейдет на потребление бензина экологического класса К-5 согласно Техрегламенту ТС 013/2011, что приведет к импорту качественного бензина. В Узбекистане еще долгое время сохранится дефицит бензина, кроме того, автомобильный бензин, преимущественно марок АИ-80 и АИ-91, производимый на Бухарском и Ферганском НПЗ, в настоящее время соответствует классу «Евро-2». Дальнейший рост спроса на автомобильный бензин в Узбекистане не может быть обеспечен только развитием нефтегазоперерабатывающей промышленности Узбекистана. Импорт будет иметь значительную долю в общем топливном фонде.

5. *Перспективному развитию малой авиации в стране, а также маломерного водного и мотоциклетного транспорта.*

Основными потребителями алкилата на рынке будут являться:

1) Крупные НПЗ с целью повышения экологических и эксплуатационных свойств своей продукции. Ввод алкилата в товарный бензин на крупных НПЗ не вызовет значительных проблем, так как все эти заводы оснащены станциями смешения бензинов. Потребуется лишь незначительные материальные затраты и настройка программного обеспечения.

2) Мини-НПЗ Казахстана с целью доведения производимых бензинов до соответствующего уровня. Всего в Казахстане около 32 мини-НПЗ. Некоторые мини-НПЗ (например АО «Конденсат») имеют в своем составе процессы производства высокооктановых компонентов, но содержащих в своем составе сверхнормативные количества ароматических соединений и бензола. Закупка на стороне и введение в состав товарных бензинов алкилата, не имеющего в своем составе ароматических соединений вообще, поможет решить эту проблему. Ряд

мини-НПЗ выпускают прямогонную бензиновую фракцию с низким содержанием серы, но имеющей низкие октановые характеристики. Вовлечение алкилата в состав товарных бензинов на этих заводах поможет организовать выпуск бензина, который может быть востребован на рынке Казахстана и, тем более на рынках Кыргызстана, Узбекистана и Афганистана.

- 3) Нефтетрейдеры с целью экспорта алкилата. Россией в 2019 г. было экспортировано в страны Европы (преимущественно в Финляндию, Швейцарию) и Монголию почти 500 тыс. тонн. В условиях санкционных ограничений этот рынок достаточно открыт. Необходимо отметить, что значительное количество алкилата было отправлено на экспорт в Финляндию и Монголию АО «Газпромнефть» с Омска. Это свидетельствует, что логистические затраты при отправке на экспорт алкилата с Павлодара в аналогичные регионы будут сопоставимы. При организации производства алкилата в Атырау, экспорт алкилата в страны Западной Европы, тем более будет целесообразен.

Необходимо также отметить привлекательность высокооктановых бензинов, содержащих алкилат для розничной торговли, так как плотность бензина в этом случае несколько ниже и, соответственно, количество литров в тонне закупаемого бензина выше. Дилеры на рынке моторных топлив заинтересованы в реализации большего количества литров при оптовой закупке тонны бензина. Плотность алкилата составляет 0,70–0,71 г/см³, а риформата около 0,75 г/см³, соответственно бензин, содержащий алкилат будет иметь меньшую плотность и количество литров в одной тонне возрастет. Выручка от реализации одной тонны такого бензина может возрасти ориентировочно на 5500 тенге.

Для продвижения алкилата на рынок, безусловно необходимо провести разъяснительную информацию об экологических и эксплуатационных достоинствах алкилата и бензина потенциальным потребителям, включая автовладельцев.

Вывод на рынок алкилата не требует значительных капитальных затрат, но организация и проведение информационных мероприятий, безусловно потребуются. Упор в информационной политике (особенно для автолюбителей – основных потребителей высокооктановых бензинов) необходимо сделать на значительное повышение эксплуатационных свойств бензинов, содержащих алкилат, а также повышение надежности и долговечности работы двигателей своих личных автомобилей.

Список использованных источников

1. Аналитический отчет DISCOVERY RESEARCH GROUP: «Анализ рынка алкилата в России». г. Москва (2021);
2. Аналитический отчет DISCOVERY RESEARCH GROUP: «Анализ рынка алкилата в Китае и Монголии». г. Москва (2021);
3. ООО «Исследовательская группа «Петромаркет»: Нужен ли Казахстану 4-й НПЗ, Материал к размышлению. Москва. (Июнь, 2016);
4. Ахмадова Х. Х., Магомадова М. Х., Ахмадова А. Р.: Алкилат – основной компонент высокооктановых бензинов // Вестник ГГНТУ. Технические науки, том XV, № 4 (18), (2019);

5. Авторский коллектив РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина под руководством к.т.н. Л. Н. Багдасарова: Популярная нефтепереработка. При поддержке компании «Газпром нефть» и Московского нефтеперерабатывающего завода (2017);
6. Костин А. А.: Популярная нефтегазохимия. Увлекательный мир химических процессов. 3-е изд., дополненное. АО ФИД «Деловой экспресс» (2021);
7. Ибрагимов А. А. и др.: Исследование технологических параметров реакции алкилирования изобутана бутиленами в присутствии ионной жидкости // Башкирский химический журнал – 2016 – Т. 23, №1 – С. 14–21;
8. Магомедова М. Х.: Становление и развитие процесса алкилирования на грозненских НПЗ. Диссертация на соискание ученой степени кандидата технических наук // Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М. Д. Миллионщикова. Грозный (2021);
9. Галиев Р.Н., Кемалов Р.А., Кемалов А.Ф.: Алкилирование // Казанский (Приволжский) Федеральный Университет;
10. Бабкин К. Д.: Влияние метил-трет-бутилового (мтбэ) и метил-третамилового (мтаэ) эфиров на свойства реформулированных бензинов. Диссертация на соискание ученой степени кандидата технических наук // «Российский государственный университет нефти и газа (национальный исследовательский университет) имени И. М. Губкина». Москва (2020);
11. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Бензин#Алкил-бензин>;
12. neftegaz.ru, <https://neftegaz.ru/tech-library/normativno-spravochnaya-informatsiya/150265-gost-2084-77-benziny-avtomobilnye-tekhicheskie-usloviya/>;
13. [Transparencymarketresearch, https://www.transparencymarketresearch.com/alkylate-market.html](https://www.transparencymarketresearch.com/alkylate-market.html).

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ӨМІР СҮРУ ДЕНГЕЙІНЕ ӘЛЕУМЕТТІК ЭКОНОМИКАЛЫҚ ФАКТОРЛАРДЫ АНЫҚТАУ

Сарқытов Бекзат Талгатұлы¹
¹Almaty Management University, қ.Алматы
E-mail: bekzatinkaev600@gmail.com

Аңдатпа. Мақалада Қазақстандағы өмір сүру деңгейі мен сапасын бағалауға байланысты проблемалар сипатталған. Бұл мазмұнда үй шаруашылығының табысы өмір сүру деңгейінің көрсеткіштер жүйесінде маңызды рөл атқарады, өйткені олар үй шаруашылықтарының әртүрлі тауарлар мен қызметтерді сатып алу, жинақ жасау және осылайша белгілі бір өмір сүру деңгейін қамтамасыз ету мүмкіндіктерін жасау мүмкіндігін анықтайды.

Жаңғырту үдерістерінің әлеуметтік-экономикалық кедергілері анықталып, халықтың өмір сүру сапасын арттырудың негізгі бағыттары ұсынылады.

Кілт сөздер: Өмір деңгейі, өмір сапасы, өмір ұзақтығы

Аннотация. В статье описываются проблемы, связанные с оценкой уровня и качества жизни в Казахстане. В этом содержании доходы домашних хозяйств играют важную роль в системе показателей уровня жизни, поскольку они определяют возможность домашних хозяйств приобретать различные товары и услуги, делать сбережения и, таким образом, в конечном итоге создавать возможности для обеспечения определенного уровня жизни. Выявлены социально-экономические барьеры модернизационных процессов и предложены основные направления повышения качества жизни населения.

Ключевые слова: Уровень жизни, качество жизни, продолжительность жизни

Abstract. The article describes the problems associated with the assessment of the level and quality of life in Kazakhstan. In this context, household incomes play an important role in the system of indicators of living standards, since they determine the ability of households to purchase various goods and services, make savings and, thus, ultimately create opportunities to ensure a certain standard of living.

The socio-economic barriers of modernization processes are identified and the main directions of improving the quality of life of the population are proposed.

Keywords: Standard of living, quality of life, life expectancy

Кіріспе

Өмір сүру деңгейін анықтау - бұл өте күрделі процесс, бір жағынан қоғамның құрамы мен қажеттіліктерін бағалауға байланысты, ал екінші жағынан-ел экономикасының оларды қанағаттандыру мүмкіндіктерімен шектеледі. Халықаралық салыстыруларда өмір сүру деңгейі бірқатар жиынтық және жеке көрсеткіштермен сипатталуы мүмкін: жалпы ұлттық табыс; халықтың нақты кірісі; қызметкерлердің

орташа және ең төменгі жалақысы және зейнетақы деңгейі, олардың ең төменгі күнкөріс деңгейімен қатынасы; халықтың негізгі материалдық тауарларды тұтыну деңгейі; тұрғын үймен қамтамасыз ету; табыс пен тұтынуды саралау; өмір сүру ұзақтығы; білім деңгейі және т. б.

Өмір сапасының тұжырымдамасы халықтың материалдық және әлеуметтік әлауқатын анықтайтын тіршілікті қамтамасыз ету мен өмір сүрудің әлеуметтік-экономикалық жағдайларының жиынтығын көрсетеді. Ел халқының жоғары өмір сүру сапасын қамтамасыз етудің негізі экономика мен қоғамның даму процестерін әлеуметтендірудің жоғары дәрежесі болып табылады. Әлеуметтік бағдарланған инновациялық дамуды іске асыру кезеңіндегі халықтың өмір сүру сапасын біз адамның материалдық, әлеуметтік және рухани қажеттіліктерін қанағаттандырудың жоғары дәрежесі және қоғамның адами әлеуетінің дамуы мен сапасын жинақтау үшін жағдайлардың болуы ретінде қарастырамыз.

Компоненттер жүйесі арқылы өмір сүру сапасын анықтаудың негізі барған сайын дамыған тұлға мен қоғамның қалыптасуын, сондай-ақ олардың тіршілік әрекетінің сыртқы ортасының өзгеруін есепке алу болып табылады. Бүкілресейлік өмір сүру деңгейінің орталығының ғалымдары өмір сапасының құрылымын келесі компоненттермен анықтайды: 1) қоғамның сапасы (жеке тұлға, халық, азаматтық қоғамның жекелеген әлеуметтік топтары мен ұйымдары); 2) Еңбек және кәсіпкерлік өмірдің сапасы; 3) әлеуметтік инфрақұрылымның сапасы; 4) қоршаған ортаның сапасы; 5) жеке қауіпсіздік; 6) өмір сүру деңгейі; 7) адамдардың өз өміріне қанағаттануы [14].

Өмір сапасының негізгі мазмұны оның негізгі компоненттері мен өмір сүру деңгейінің параметрлерін қамтитын интегралды индекс ретінде ресейлік әзірлеген тәсілді көрсетеді ғалым Л. А. Беляева. Өмір сапасы оның келесі компоненттерін (компоненттерін) қамтиды: 1) өмір сүру деңгейі; 2) әлеуметтік ортаның сапасы; 3) экологияның сапасы; 4) әлеуметтік әл-ауқат [2].

Халықтың өмір сүру сапасының маңызды компоненттерінің жүйесін құру кезінде біз халықтың өмір сүру сапасына қоғамның барлық салалары - материалдық, әлеуметтік, экологиялық, рухани-мәдени, сондай - ақ табыс пен тұтыну деңгейі, білім беру және кәсіби-біліктілік әлеуеті бойынша ерекшеленетін әлеуметтік топтардың өмір сүру жағдайлары, деңгейі мен сапасы кіретінін ескердік. экономикалық мүдделер мен қажеттіліктер, әлеуметтік көзқарастар, бейімделу стратегиялары мен экономикалық мінез-құлық нысандары және басқа да әлеуметтік-экономикалық параметрлер. Ғылыми қызығушылық әлеуметтік инновациялардың халықтың өмір сүру сапасының қазіргі заманғы стандарттарын қалыптастыруға әсерін заманауи түсіндіруді ескере отырып, өмір сүру сапасын құрудың барлық палитрасын қарастырудың кешенді тәсілі болып табылады.

Әдебиетке шолу

Тарихи анықтама және "өмір сапасы" ұғымының анықтамасы. Медицина ғылымының даму барысы, халықтың аурушандық құрылымының өзгеруі және пациенттің жеке тұлға ретіндегі құқықтарын құрметтеуге баса назар аудару ауруды түсінудің және емдеудің тиімділігін анықтаудың жана парадигмасына әкелді. Дәрігерлер патологиялық өзгерістердің (физикалық, зертханалық және аспаптық зерттеу әдістерінің

деректері) объективті төмендеуі міндетті түрде науқастың әл-ауқатының жақсаруымен қатар жүрмейтінін және емдеу нәтижесімен науқас қанағаттануы керек екенін көбірек біле бастағанда медицина науқастың өмір сапасына қызығушылық тудырды. Соңғы жылдары интернеттегі өмір сапасына арналған басылымдар 4,5 миллионнан асты және өмір сапасына көбірек көңіл бөлу үрдісі жыл сайын артып келеді. Интернеттегі ақпараттан басқа арнайы әдістемелік нұсқаулықтар мен мерзімді басылымдар бар [1, 2, 3, 4, 5, 6]. Осылайша, қазіргі әдебиетте осы терминді қолдану жиілігіне сүйене отырып, медицинадағы өмір сапасы адамның ауруға бейімделу дәрежесін және оның әлеуметтік-экономикалық жағдайына сәйкес келетін әдеттегі функцияларды орындау мүмкіндігін көрсететін интегралды көрсеткіш бола отырып, кеңінен қолданылатын ұғым болып табылады [7, 8, 9].

"Өмір сапасы" термині алдымен батыс философиясында пайда болды, содан кейін әлеуметтану мен медицинаға тез енгізілді. Өмір сапасы-дені сау немесе науқас адамның физикалық, психологиялық, эмоционалдық және әлеуметтік жұмысының интегралды сипаттамасы, оның субъективті қабылдауына негізделген (Новик А.А. және бірлескен автор., 1999)[1,10].

Өмір сапасы-адамның өз ішіндегі және өзі өмір сүретін қоғамдағы жайлылық дәрежесі (Сенкевич Н.Ю., Белевский а. с., 2000)[11,12]. Өмір сапасы-денсаулық жағдайының және/немесе кейінгі терапияның пациентке функционалды әсері. Осылайша, бұл физикалық және кәсіби функцияларды, психологиялық жағдайды, әлеуметтік өзара әрекеттесуді және соматикалық сезімдерді қамтитын субъективті және көп өлшемді ұғым[13].

Инновация адамның өміріне, өмірдің кез-келген кезеңінде оның дамуына қолайлы жағдай жасауға байланысты тұтыну тауарлары мен қызметтерінің "арнайы тобын" дамытуға ерекше әсер етеді. Бұл адамның білім, демалыс, ақпарат сияқты әлеуметтік қажеттіліктеріне байланысты тауарлар мен қызметтер туралы [21,22].

Әдістер

Менің ойымша, өмір сапасының құрылымын негіздеуге осы кешенді тәсілдің ерекшелігі, ол халықтың тіршілігін қамтамасыз етудің маңызды салаларының (экономикалық, әлеуметтік, рухани, экологиялық) даму деңгейін ғана емес, сонымен қатар өмір сапасының маңызды компоненттері өмір сүру деңгейінің компоненттерімен тығыз байланысты. Зерттеу әдістемесі "өмір сапасы" көп қырлы әлеуметтік-экономикалық категориясының мазмұнына көзқарас қалыптастырды, менің ойымша, оны зерттеу арқылы оның маңызды компоненттер жүйесі және адам өмірінің жағдайларының жиынтығы ретінде көрініс тапты.

Нәтижелер

Осы әдіснамалық тәсілді қолдану негізінде әлеуметтік бағдарланған даму жағдайында қалыптасатын халықтың өмір сүру сапасының негізгі компоненттеріне мыналар жатады:

- халықтың лайықты өмір сүру сапасын қамтамасыз ететін, дамыған елдердің стандарттарына сәйкес келетін, адамдардың материалдық, әлеуметтік және рухани

қажеттіліктерін қанағаттандырудың жоғары дәрежесін айқындайтын табыс деңгейі;

- қоғамның адами әлеуетін дамытуға және жинақтауға ықпал ететін, адамның денсаулығын сақтау және қалыпты өмірін қамтамасыз ету үшін жеткілікті маңызды материалдық игіліктер мен әлеуметтік қызметтерді тұтыну деңгейін көрсететін тұтыну сапасы;

-деңгейі жоғары технологиялық өндірістің қажеттіліктеріне сәйкес келетін әлеуметтік-еңбек саласының сапасы мен жұмыс күшінің сапасы, қоғамның кәсіптік-біліктілік және зияткерлік әлеуетін дамыту үшін әлеуметтік-экономикалық жағдайлардың болуы, жоғары білікті жұмыс күшінің білімді ұдайы жинақтау қабілеті, оның бәсекеге қабілеттілігі;

- Еңбек және әлеуметтік ұтқырлықтың жоғары деңгейі, ол тек кәсіби және біліктілік әлеуетімен ғана емес, сонымен қатар экономикалық мүдделердің дамыған жүйесімен, өзгермелі еңбек нарығындағы бейімделу формалары мен экономикалық мінез-құлықпен анықталады;

- қазіргі заманғы стандарттар деңгейінде әлеуметтік қызметтермен қамтамасыз етілу дәрежесін айқындайтын әлеуметтік саланың сапасы, әлеуметтік қызметтерді тұтынудың жоғары деңгейі, олардың халық үшін қолжетімділігі, денсаулықты нығайту, білім беру деңгейін арттыру және зияткерлік ресурстарды дамыту үшін тиісті инфрақұрылымның болуы;

- халықтың экологиялық қауіпсіздігі деңгейімен айқындалатын қоршаған ортаның сапасы, халықтың өмір сүруі мен тыныс-тіршілігі үшін қолайлы жағдайларды қамтамасыз ету, адам денсаулығына қауіп төндірмейтін экологиялық қауіпсіз тамақ өнімдері мен тұтыну тауарларын сатып алу мүмкіндігі.

Халық табысының негізгі көрсеткіштерінің серпіні оң үрдістердің дамуын көрсетеді. Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің ұлттық статистика бюросының деректері бойынша 2010,2020 жылдары республика халқының нақты ақшалай табысы 1,6 есе, нақты жалақы 1,5 есе өсті. 2020 жылы 2019 жылға қатысты қалыптасқан күрделі жағдайда-пандемия мен дағдарыс тудырған әлеуметтік-экономикалық жағдайдың нақты ақшалай табысы 3,3% - ға, нақты жалақы-ға ұлғайды 7,6% [15,16,17].

Республика халқының ақшалай табыстарының негізін еңбек кірістері құрайды - еңбекке ақы төлеу және өзін-өзі жұмыспен қамтудан және кәсіпкерлік қызметтен түсетін кірістер, бірақ табыс құрылымындағы негізгі үлес салмағы жалдамалы жұмыскерлердің еңбегіне ақы төлеу болып табылады, 2020 жылы оның үлес салмағы 67% құрады [17]. Нәтижесінде, халықтың кірістерін саралау көбінесе жалақы айырмашылықтарын анықтайтын факторлардың әсерінен болады.

Қазақстан халқының өмір сүру сапасының жаңа стандарттарын қалыптастырудың негізгі басымдығы қазіргі қызметкер үшін лайықты өмір сүру және өмір сүру жағдайларын қамтамасыз ететін еңбек кірістері стандарттарына қол жеткізу бойынша

элеуметтік-еңбек саласын жаңғырту болып табылады. Тұтыну тауарлары мен қызметтерін өндіруді ынталандыратын сатып алу сұранысының ұлғаюы, кез-келген қоғамның тұрақтылығы мен тұрақтылығын қамтамасыз ететін орта таптың дамуы, бюджетке салық түсімдерінің ұлғаюы және т. б. сияқты оң экономикалық процестердің дамуы еңбек кірістерінің өсуі және экономиканың секторлары мен салаларында оның сақталып отырған саралануының төмендеуі жөніндегі міндеттерді шешуге байланысты.

Жалақының ең жоғары деңгейі Атырау және Маңғыстау облысына – тиісінше 386,4 мың және 317,7 мың теңге. Статистика нәтижелері бойынша Нұр-Сұлтандағы жалақының орташа деңгейі 282,5 мың теңгені, Алматыда – 238,7 мың теңгені құрады. Айта кету керек, бұл жоғарыда аталған төрт аймақтың ең үлкен жалақы мөлшері, Республика бойынша орташа деңгейден жоғары.

Сонымен қатар, орташа айлық жалақының ең төменгі мөлшері Солтүстік Қазақстан облысында байқалады (159,3 мың теңге.) және Жамбыл (162 мың. тг.) облыстарда, сондай-ақ Шымкентте (164,2 мың теңге.) [3].

у	х7
70,23	62,64
68,86	38,38
70,83	64,09
70,53	13,49
70,01	37,87
69,69	83,20
69,15	38,20
69,14	64,88
69,29	46,46
70,83	31,40
70,57	23,20
68,93	56,07
68,57	29,78
70,18	12,88
69,33	59,27
72,87	118,84
71,97	204,64
70,49	124,41

Кесте 1- Корреляция матрицасының нәтижесі

у- ожидаемая продолжительность жизни
х7- образования

Microsoft Excel арқылы Қазақстан аймақтары нәтижелерін алып регрессиялық статистика шығардым. Ол кестеде қарастырылған факторлар өмір ұзақтығы мен білім беру. Регрессиялық статистиканы астындағы кестеден көре аласыздар:

ВЫВОД ИТОГОВ

Регрессионная статистика

Множественный R 0,552428503

R-квадрат 0,305177251 30%

Нормированный R-квадрат 0,261750829

Стандартная ошибка 0,961928434

Наблюдения 18

Кесте 2 - Регрессиялық нәтиже

Қорытынды

Әлеуметтік инновациялардың халықтың өмір сүру сапасын арттыруға әсері осындай әлеуметтік-экономикалық процестердің дамуы нәтижесінде пайда болады:

- тауарлар мен қызметтердің жаңа түрлерін өндіру, тұтынушылық стандарттары жоғары жақсартылған өнім шығару, жаңа ақпараттық қызметтерді дамыту нәтижесінде халықтың экономикалық және әлеуметтік әл-ауқатының өсуі;

- жаңа білім мен дағдыларды, адамның шығармашылық қабілеттерін, жаңа ақпараттық және білім беру технологияларын дамытуды ынталандыратын ғылымды қажетсінетін және жоғары технологиялық өндірістерді енгізу негізінде адами капиталдың зияткерлік ресурстарын жинақтау;

- ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ететін тұтыну кешенін дамыту;

- қоғамның адами әлеуетін қалыптастыру үшін қажетті жағдайлар жасайтын әлеуметтік саланы дамыту;

- прогрессивті технологияларды енгізу, экологиялық қауіпсіз тамақ өнімдерін, тұтыну тауарлары мен қызметтерін өндіру негізінде қоршаған ортаның экологиялық тұрақтылығын және адам өмірі үшін қауіпсіз жағдайларды қамтамасыз ету.

Елдің әлеуметтік саясатының басымдықтарын айқындай отырып, халықтың өмір сүру сапасының әрбір саласы тіршілікті қамтамасыз ету мен тіршілік әрекетінің басқа салаларымен тығыз байланысты екендігіне негізделу қажет, сондықтан олардың кез келгенінің позициясын оң жаққа өзгерту барлық басқалардың даму перспективаларын айқындайды. Қазақстанның жаңа әлеуметтік саясатының міндеттерін шешу қазіргі экономикалық сын-қатерлер жағдайында іске асырылатын оның жаңа басымдықтары мен жаңа функцияларын әзірлеумен және дамыған елдердің стандарттарына сәйкес келетін

халықтың өмір сүру деңгейі мен сапасын қалыптастыратын дамудың негізгі факторларын айқындаумен байланысты.

Егер Қазақстанды ТМД-ның басқа елдерімен салыстыратын болсақ, онда бір қарағанда қазақстандықтар салыстырмалы түрде жақсы өмір сүреді-күнкөріс деңгейі 113 доллардан сәл асады., Ресейден кейін-193 доллар. Украина - 174 доллар. [19] дегенмен, посткеңестік кеңістіктің әртүрлі елдерінде ең төменгі күнкөріс деңгейінде сатып алуға болатын өнімдер мен қызметтердің саны айтарлықтай өзгереді. Жоғарыда айтылғандай, ТМД елдерінде ең төменгі күнкөріс деңгейін есептеу негізінде ең төменгі күнкөріс деңгейінің 50-60% құрайтын азық - түлік себеті қабылданады, ал алыс шет елдерде ең төменгі күнкөріс деңгейінің негізгі құрамдас бөлігі азық-түлік емес тауарлар мен ақылы қызметтер болып табылады. Мысалы, АҚШ-тың Азық-түлік қоржыны 16 өнімнен тұрады, бірақ тұтыну қоржынында 300 зат бар, оған киім, аяқ киім, үйді жалға алу, ұялы байланыс және интернет ақысы, темекі және алкоголь өнімдері кіреді. Канадада азық-түлік емес себетке үш-төрт бөлмелі пәтерді жалға алу шығындары, көлік шығындары, телефон, жиһаз сатып алу және т.б. кіреді (барлығы 48 атау [20-21]).

Әдебиеттер тізімі

1. Новик А.А., Ионова Т.И. Руководство по исследованию качества жизни в медицине. 2-е издание / под ред. акад. РАМН Ю.Л. Шевченко. М.: ЗАО «Олма Медиа Групп, 2007. 320 с.
2. Новик А.А., Ионова Т.И. Исследование качества жизни в медицине. Учебное пособие для ВУЗов / под ред. Ю.Л. Шевченко. М.: ГЭОТАР-МЕД. 2004.
3. Шевченко Ю.Л. Концепция исследования качества жизни в здравоохранении России Вестник Межнародного Центра исследования качества жизни, 2003. С.3-21.
4. The WHOQOL Group // World Health Forum. 1996. V. 17. № 4. P. 354.
5. World Health Organization. Quality of life group. What is it Quality of life? Wid. Hth. Forum. 1996. V.1. P.29.
6. "Вестник Межнародного центра исследования качества жизни" 2022 год <http://www.quality-life.ru/>
7. Cultural Adaptation of QoL Instruments // News Letter QoL. 1996. N° 13. P.
8. Juniper E.F. From Genetics to QoL. The Optimal Treatment and Management of Asthma. Hogrefe&Huber Publishers, 1996.
9. Juniper E.F. et al. /Determining a minimal change in a disease-specific quality of life questionnaire / J. Clin. Epidemiol. 1994. V. 47. № 1. P. 81-87.
10. Новик А.А., Ионова Т.И., Кайнд П. Концепция исследования качества жизни в медицине. СПб.: Элби, 1999. 140 с.
11. Ковалев В.В. Роль психического фактора в происхождении, течении и лечении соматических болезней. М.: 1972. 47 с.
12. Сенкевич Н.Ю. Качество жизни предмет научных исследований в пульмонологии / Н.Ю. Сенкевич // Тер. архив. 2000. Т. 72, №3. С.36-41.
13. Schipper H., Clinch, J.J., Olweny C.L. Quality of life studies: definitions and conceptual issues, In Spilker B Quality of Life and Pharmacoeconomics in Clinical Trials // Lippincott-Raven Publishers:Philadelphia. 1996. P.11-23.
14. Бобков В.Н. Качество и уровень жизни населения в новой России (1991-2005 гг.). - М.:

ВЦУЖ, 2007. - 719 с.

15. Казахстан в 2012 году. Статистический ежегодник. - Астана. - 2013. - 487 с.

16. Казахстан в 2015 году. Статистический ежегодник. - Астана. - 2016. - 508 с.

17. Предварительные данные за 2020 год. Статистический сборник. - Нур-Султан. - 2021.- 276 с.

18. Что попадает в новую продовольственную корзину? //Вечерняя газета 333 (747) от 15 августа 2012 г.

19. Michaud, Sylvie, Cathy Cotton, and Kevin Bishop (2004) «Exploration of methodological issues in the development of the market basket measure of low income for Human Resources Development Canada», Income Research Paper Series, 75F0002MIE2004001, Statistics Canada. <http://www.statcan.gc.ca/pub-eng.pdf>.

20. Методы определения порога бедности: опыт четырех стран /Группа технической поддержки по вопросам достойного труда и Бюро МОТ для стран восточной Европы и Центральной Азии. М.: МОТ, 2012.

21. Квятковский Стефан. Интеллектуальное предпринимательство стабильное экономическое развитие в постсоциалистических странах Европы // Проблемы теории и практики управления. - 2002. - №3.

22. Muminov N. THE ROLE OF INTELLECTUAL POTENTIAL IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY: THEORETICAL AND HISTORICAL APPROACH // German International Journal of Modern Science №19, 2021. VOL. 2. ISSN (Print) 2701-8369. ISSN (Online) 2701-8377. DOI: 10.24412/2701 -8369-2021-19-2-27-29

REVIEW OF ENGLISH COURSE BOOKS THROUGH THE EYES OF STUDENTS

Sultanova Akbota¹, Nagashbek Ulpan², Galyapina Sofya³
Scientific adviser: Karimova Galiya Ismakovna⁴
^{1 2 3 4} Almaty Management University, Almaty, Kazakhstan
Email: bota.s.n@mail.ru

Түйін. Бұл мақалада Алматы Менеджмент Университетінде 3 жыл арасында оқылған үш оқулыққа салыстырмалы талдау жасалған. Біздің түпкі мақсатымыз тек біз оқыған оқулықтарға шолу жасау емес, студенттерге дұрыс кітапты таңдауға көмектесу болды. Осы тақырып негізінде студенттер арасында сауалнама жүргізіліп, нәтижесінде таңдалған оқулықтармен таныс екенін растайтын деректер алынды. Сонымен қатар, респонденттер таңдалған кітаптың мүмкін болатын артықшылықтары мен кемшіліктерін өздері таңдады.

Түйін сөздер: Оқулық, Білім, Тақырыптар, Оқушылар, Студенттер, Дағдылар, Ауызша тіл, Жазбаша.

Аннотация. В этой статье дается сравнительный анализ трех учебников по дисциплинам по английскому языку, по которым мы обучались в течение трех лет в Алматинском Университете Менеджмента.

Нашей конечной целью было не просто рассмотреть учебники, которые мы изучали, но и помочь студентам выбрать подходящую для них книгу. На основе данной темы был проведен опрос среди студентов, по результатам которого были получены данные, подтверждающие ознакомленность с выбранными учебниками. Кроме того, респонденты выбрали для себя возможные преимущества и недостатки по выбранной книге.

Ключевые слова: Учебник, Образование, Темы, Студенты, Навыки, Разговорная речь, Письмо.

Annotation. This article provides a comparative analysis of three textbooks, by which we studied the English language for 3 years at Almaty Management University.

Our goal was not just to review the textbooks we studied, but also to help students choose the right book for them. Based on this topic, a survey was conducted among students, according to the results of which the data confirming familiarity with the selected textbooks were obtained. In addition, respondents identified possible advantages and disadvantages of the selected book.

Keywords: Course book, Education, Topics, Students, Skills, Speaking, Writing.

Introduction

A good book is the best adviser and a faithful friend of every person. And an English

textbook will become the best friend for someone who studies one of the most popular languages in the world. It should not be forgotten that English is the language of international communication, so learning it is not easy, but necessary in modern society. Many people have problems in choosing a textbook for learning a language. The main purpose of our review is to describe the book to help you choose the right one for you to successfully learn English. In this article, we will present you an overview of 3 modern textbooks.

Literature review

For 3 academic years at the university, we studied English using several textbooks from the A2/Pre-Intermediate level to the current B2/Upper-Intermediate level. All of them are aimed at developing the student's oral language skills and studying business terms.

The first textbook to be discussed is Oxford EAP (A course in English for Academic Purposes). «English for Academic Purposes» is a training course created specifically for higher education institutions that prepares students to study English in an academic environment at all levels. In our case, we will touch on the textbook for the Intermediate/B1 level. The book was published by the writers Edward de Chanel & Louis Rogers, who specialize in academic literacy and critical thinking at the Faculty of Continuing Education at Oxford University. The book is provided in online bookstores in printed format and is also available for free on various websites in PDF format. The book includes:

- Authentic academic content using excerpts from Oxford textbooks
- Integrated skills and academic language
- Excerpts from lectures based on videos to help prepare students for university admission
- Gradual coverage of all four skills in an academic context
- An accessible and user-friendly approach

Let's go directly to the review of the topics presented in the book. There are 12 units in total. Each unit starts with a preview of learning objectives for that unit and a short discussion task for consideration of the unit theme. The academic focus of each unit covers an important aspect of academic study relevant to all subject areas - for example, definition and explanation, description, using sources, comparison and contrast, argument and evidence, and cause and effect. This focus is maintained throughout the unit. The units are divided into four main modules - Listening, Speaking, Reading, and Writing, and a one-page Vocabulary module.

In this article, we have identified three units in the Oxford EAP book, which, in our opinion, are more interesting, accessible, and related to business. So, the first topic is Motivation (unit 3). In the first part (Listening), students are provided with audio of lecturers who give information on the topic, often they define the main terms. The topic of motivation is relevant today for both employees and employers. Therefore, in the listening part, lecturers talk about factors related to motivation at work. For example, according to the lecturer, most people are motivated by praise from the boss, respect from colleagues, earning a lot of money, a good pension, a sense of achievement, etc. In the speaking part, the main emphasis is on seminar discussions. Students should evaluate this material/information and discuss it with each other. The reading part also contains different kinds of information about motivation, including the main ideas, key terms, and examples. This part presents the text about goal setting. Students can know definitions of outcome goals, performance goals, and process goals. The writing part

provides practicing the above. Here you can find different exercises on matching definitions and explanations, completing sentences, and others.

The next chapter we want to highlight is about Networks (Unit 7). This is no less an urgent topic today. Speaking of networks, for almost 1.5 years, due to the coronavirus pandemic, learning was conducted online. In terms of speaking, students are just to discuss and express their opinions on various types of learning: full-time learning (traditional format), e-learning, blended learning, discussions at seminars, role-playing games, and lectures. We believe that this is a very interesting topic for discussion since our university specializes in almost all types of education. As mentioned above, to make it easier to remember the main idea when listening to the audio, you need to take notes. However, it takes time to write a couple of words, so people has come up with various symbols and abbreviations that will help you take notes faster and more efficiently. The reading part contains a text on the topic of blogging. As you know, blogging is currently a common topic and a "profession" among young people. The year 2005 was marked by a boom in commercial organizations using blogs as part of their marketing strategy.

Unit 12 is about progress. Students can talk about different types of progress that exist today. Progress is the process of human development from the lowest to the highest level. Everyday scientists research and create innovations and now the development has reached medicine, technology, education, and population growth. The last point is highlighted in the reading part. Thus, one can learn that extreme demographic changes have occurred in society due to the development of cultural habits and biomedical practices. Advances in healthcare and biomedical interventions have significantly reduced early mortality. The writing part represents progress in the technology industry. Technological progress has many negative consequences for the environment, including for animals. The number of animals is significantly reduced because of the construction of buildings, and roads in their habitats. No matter how much we rejoice at technological progress, it has significant negative impacts.

Having studied the structure of the Oxford University of the Eastern Partnership book, we have identified many advantages and features. The textbook perfectly implements a communicative approach. As mentioned earlier, it contains all basic skills for learning a language. Exercises are aimed at helping students not only to speak but also to improve their knowledge in all spectra. The most interesting thing is that you don't have to delve into too complex aspects of grammar or learn words which native speakers rarely use in everyday communication. Each unit has a picture related to the topic to make language learning easier and clearer. I almost forgot to mention that at the end of the book you will find Glossary of grammatical and academic terms used in this book, Language Guide with more detailed information about the language covered by the units, Additional reference materials with information about plagiarism, quoting, proofreading and self-editing, Essay samples and examples of academic writing, Video and audio recordings which will certainly help you to understand in more depth.

In our opinion, the structure of the textbook is compiled correctly, without any complicated and incomprehensible moments, so we want to note only visual perception. The pictures in units are very few. They demonstrate the general ideas of topics only. We, as students who have had experience in learning from this book, believe it would be more interesting to study with more illustrative images that give an in-depth understanding of the topic. The pictures

can also be used as a game/discussion. So, for example, the task will sound "Describe and analyze this image/Which image do you think is superfluous? Why?". Consequently, students will be more motivated to complete the task because every person always remains a child at heart. And such a task implies a kind of game of inventing stories from pictures to develop critical thinking and speaking skills of students.

The second book that we will observe is the English File book. This book was created for everyone who would like to learn English from beginner to advanced level. We, in turn, will discuss the book intended for the level of pre-intermediate written by Christina Latham-Koenig and Clive Oxenden. This book is provided in online bookstores in printed format and is also available for free on various websites in PDF format. The book itself is bright and attracts our attention. The main color of the interior of the student's book is blue and light blue, which reassures people and sets them up for effective work. Different bright colors are used for pictures and interesting drawings in the book. For the most part, the author used pictures of real people which allows us, students, to trust this book.

There are 12 chapters in the book. Since the book was made for students with pre-intermediate level, it pays attention to all four components when learning a language. Writing, reading, listening and speaking. As students are only started learning, the authors also paid attention to Pronunciation and Vocabulary exercises to work more with. Improving pronunciation can help students to learn English more easily. This is because pronunciation forces you to listen to speakers more carefully, focusing on how they make the right sounds when they speak. And the explicit teaching of vocabulary allows students to access academic language and discourse and facilitates their comprehension of increasingly complex texts. We also liked the short texts in each chapter, where interesting facts about different areas of life are described. Each unit has 3 chapters with a Practical English section at the end, where you can practice what you have learned. Concluding part of every unit is Review section.

Now we are going to describe the two most liked topics in this book. The first discussed will be the third topic which is called Plans and dreams. At the top of the page, we see the plan for this chapter. Grammar, vocabulary, and pronunciation. The first exercise is for introducing new vocabulary where students can match pictures and new words. Then comes a listening exercise, in which students will listen to stories of different people and discuss them with each other to understand the speakers. After that, they have to fill the chart with information about the speakers. There is also pronunciation work for the fluent speech of students and the reading task including a very interesting text about the best airports in the world, the advantages, and disadvantages of each of them. By the end of the text, students usually discuss and answer the questions. In other chapters, the sequence may be quite different, but the method of working on each exercise remains the same.

The next topic is about inventions in the 21st century. This chapter starts with a listening exercise where you listen to speakers who are the actual inventors. In the speaking part students usually discuss inventions and share the interesting facts that they know about inventors. Other texts introduce students to interesting or surprising results from research projects. For example, we didn't know that "chocolate makes people less aggressive" or that firstborns are often more ambitious but more insecure compared to a typical younger child, who is more rebellious but disorganized.

One negative side of the book is that it is not ideal for self-study and individual learning,

since many of the exercises are designed for groups of students to interact with each other. However, many exercises can be done individually, so as a textbook that combines classroom and in-person activities, they are ideal.

The third textbook to be considered is Business Result. Business Result is a six-level business English course that gives students the communication skills they need for immediate use at work. The book series includes training for different levels - from Starter to Advanced. In our case, we will consider a textbook for the Upper Intermediate (B2) level by Michael Duckworth and Rebecca Turner. The interactive material was created by Alastair Lane. This textbook was the main and most important tool for studying the discipline Professionally Oriented Foreign Language at the university.

The predominant colors in the design of the book are blue and white. We would like to note that the external advantage lies in the laconic design, which is dominated by calm and mostly pastel colors that pacify the eye and facilitate the visual perception of information. Alongside with a calm design, the textbook contains both thematic and high-quality images complementing the main design, which helped us in presenting and visualizing the topics covered.

Business Result helped us to reveal the skills necessary for business communication. This course includes various audio materials in each section: situational dialogues, interviews, and situations through which various business communication skills are demonstrated and revealed. Business Result also provides the development of skills and strategies for various business scenarios, such as communicating with suppliers, entertaining customers, or informing colleagues. This helps students to communicate confidently in everyday situations.

The book includes practical, functional language presented and practiced in a work-related context; real-world case studies; commentary on each case study from the Cranfield School of Management.

There are 16 topics in Business Result, such as:

- First impression, motivation at work, project organization, new ideas
- Innovation, customer service, ethical business conduct, decision-making
- Outsourcing, job change, ways to keep company staff, start-up, television
- Communication, life changes and plans, trends, cultural differences
- Evaluation of company personnel, employee productivity, career break.

We would like to highlight a few topics that we liked the most - "Customer service", "Making a decision" and "Communications".

After studying the topic "Customer Service", we got acquainted with how to work and communicate with customers, we also encountered possible problems of interaction with customers and analyzed potential ways to solve and prevent them. In addition, the "Golden Rules" were developed and formulated for Customer Service as an individual task.

While studying the topic "Making a decision", we discussed social plans. Based on the results of the section we passed, we took part in a decision-making meeting, resolved an expansion crisis, and talked about personality, and improving services and facilities.

The "Communications" block, in our opinion, can be emphasized as the most important and which has the greatest coverage among other topics. Through this topic, we learned how to solve communicative problems, explained procedures and got acquainted with teleconferencing

phrases, how to deal with situations on the phone, and talked about obligations at work.

In our opinion, it would be better if there were more illustrations and visual material in this textbook as it is easier to master the proposed material with the help of them. However, one of the most important advantages of this textbook is that the information provided is supported by real and practical examples from the business sphere which best helps to gain understanding of specific situations in business.

It's never too late to learn new languages, especially when there are such good assistants at hand. No wonder they say that the best investment is an investment in your knowledge. Unfortunately, one of the global problems of modern society is the loss of the culture of reading and working with a text. Despite this, there are still people who like to read, and as long as they exist, books will not lose their privileged place. Our teachers see us as future businessmen, entrepreneurs, and employees of well-known international companies. Therefore, English is important than ever nowadays. English is spoken by more than 400 million people; it is the mother tongue of more than 10 nations and the official language of more than 33 nationalities. Knowledge of English is a great advantage for you as a student, future employee, or employer, and as a person in general. Currently, it is English that is the key to achieving a dream, of course, after desire, perseverance, and aspiration.

Results

Our students also shared their opinion with us. After conducting a survey taken by 60 participants, we learned that all respondents are familiar with the above textbooks.

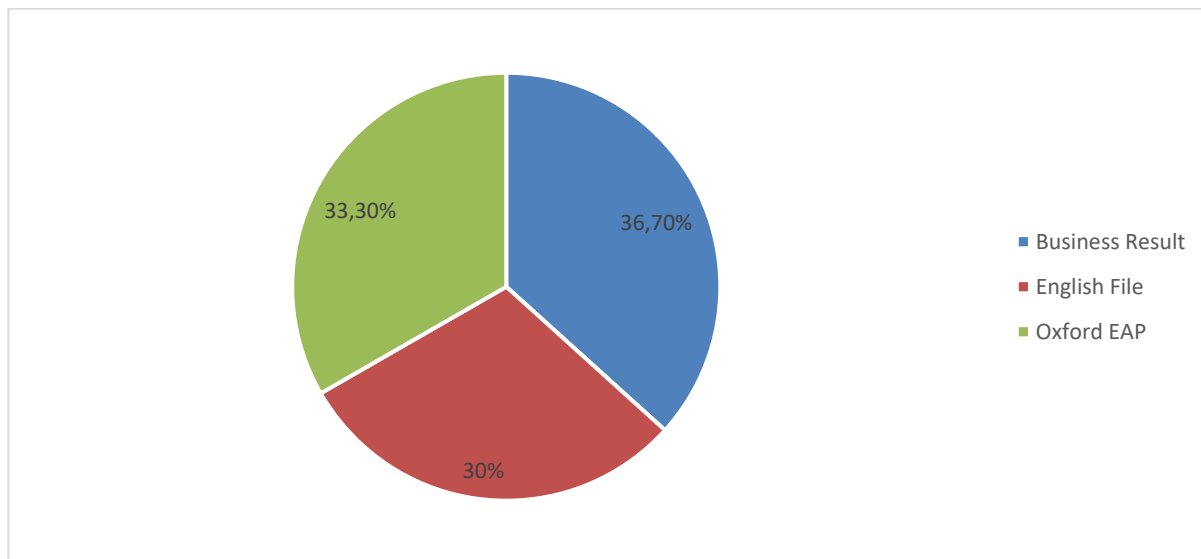


Figure 1. The share of each book studied

Note: compiled by the authors based on research data

Most of them studied/are studying the Business Result textbook (36.7%), the next place is occupied by Oxford EAP (33.3%), the smallest number of students studied using English File (30%). However, students' opinions about the advantages and disadvantages were divided into two camps.

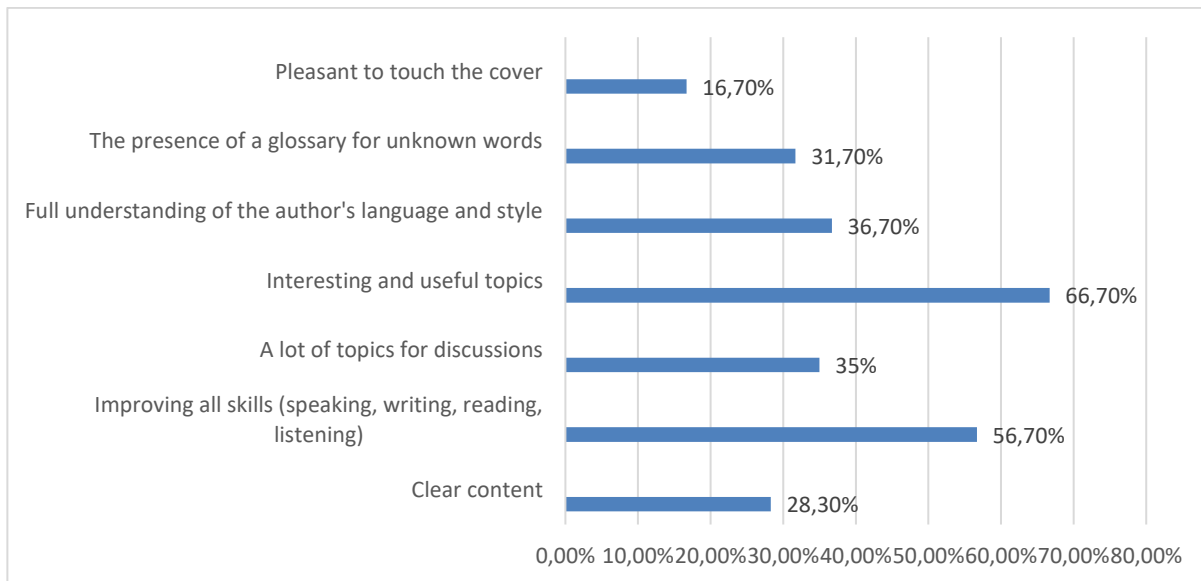


Figure 2. Dynamics of the advantages of the book
 Note: compiled by the authors based on research data

For 56.7% of respondents, all three books were helpful in improving skills in all areas; 66.7% believe that books include interesting and useful topics, and for 36.7% books include full understanding of the authors' language and style.

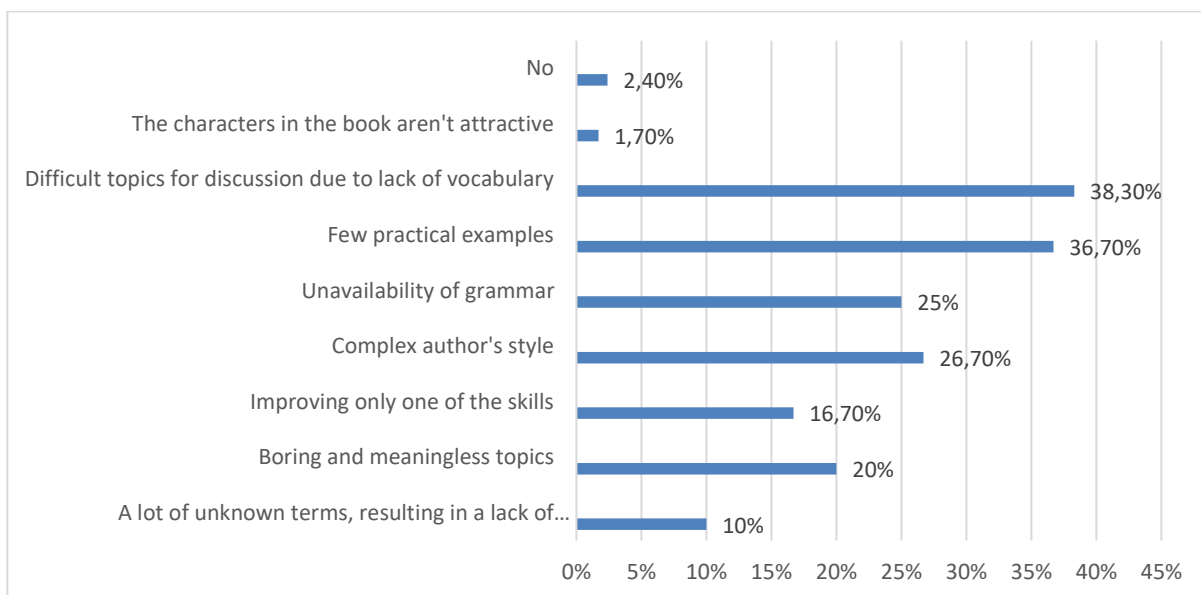


Figure 3. Dynamics of the disadvantages of the book
 Note: compiled by the authors based on research data

However, 36.7% of respondents think that books contain few practical examples and for 38.3% topics are difficult for discussion due to the lack of vocabulary; and for 26.7% of respondents the authors' style is complex. Despite some disadvantages, according to most students' opinion, the books are very useful and interesting and worth to be studied.

Conclusion

Each of the three books is unique and people have the opportunity to choose a textbook according to their characteristics and preferences. The textbooks under consideration include a variety of topics, in connection with which, the student develops his English language skills comprehensively. Despite the shortcomings highlighted, most students believe that these textbooks are an excellent option for improving skills in all areas and include interesting and useful topics.

References

1. Edward de Chazal & Louis Rogers. Oxford EAP: A course in English for Academic Purposes (Intermediate/B1+), pp. 1-222. Oxford University Press, (2013)
2. Michael Duckworth & Rebecca Turner. Business Result (Upper-Intermediate): A business English course for pre-work and in-work professional students, pp. 1-167. Oxford University Press, (2012)
3. Clive Oxenden, Christina Latham-Koenig, and Paul Seligson. English File: 3rd Edition (Pre-Intermediate), pp.1-168. Oxford University Press (2012)
4. Oxford University Press. – (2022) <https://elt.oup.com/?cc=ru&sellLanguage=ru>
5. Maria Stefanovich. Лучшие современные учебники по английскому языку. – (2021) <https://www.hotcourses.ru/study-abroad-info/latest-news/best-english-textbooks/>
6. Intelligent.com. The 20 best English learning books of 2022. – (2022) <https://www.intelligent.com/best-english-learning-books/>
7. Business Result Upper-Intermediate Online Workbook. – (2012) https://elt.oup.com/catalogue/items/global/business_esp/business_result_dvd_edition/upper-intermediate/9780194739764?cc=global&sellLanguage=en
8. Jane Hudson & David Grant. Business Result (Pre-Intermediate): A business English course for pre-work and in-work professional students, pp. 1-156. Oxford University Press, (2012)
9. Business Result Upper-Intermediate Online Workbook. – (2012) https://elt.oup.com/catalogue/items/global/business_esp/business_result_dvd_edition/pre-intermediate/9780194739740?cc=global&sellLanguage=en
10. Clive Oxenden, Christina Latham-Koenig, and Paul Seligson. English File Workbook: 3rd Edition (Pre-Intermediate), pp.1-168. Oxford University Press (2012)
11. The best way to get your students talking 2022 https://elt.oup.com/catalogue/items/global/adult_courses/english_file_third_edition/?cc=kz&sellLanguage=en
12. Tutor's notes file <https://4languagetutors.ru/english>

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ МСБ В КАЗАХСТАНЕ

Тайсенгирова Милана Тимуровна¹
Специальность «Маркетинг», студентка 4 курса

¹ Алматы Менеджмент Университет
Email: taysengirova01@gmail.com

Аннотация. Актуальность данной статьи связана с реализацией Послания Президента Республики Казахстан, Касыма-Жомарта Токаева, от 1 сентября 2022 года, где была обозначена важность развития малого и среднего предпринимательства. Поэтому данное исследование преследует цель выявления факторов, оказывающих влияние на темпы роста МСБ, что позволит понять, каким образом можно развивать данный сектор экономики. Проблема заключается в скудности структурированной и комплексной информации о том, как развивался малый и средний бизнес в последние годы, и что могло тормозить данное развитие. В статье анализируется вторичная информация, использованы количественный метод анализа, корреляционный анализ. В результатах рассказывается о внешних факторах, таких как инфляция, изменение количества экономически активного населения, изменение минимума оборота для постановки на учет по НДС, а также о внутренних факторах, как выпуск продукции МСБ; их взаимосвязь и влияние на изменение численности субъектов МСБ. В выводах обобщена информация о внешних и внутренних факторах, имеющих влияние на развитие малого и среднего бизнеса в Казахстане, рассмотрена текущая ситуация в сфере МСБ.

Ключевые слова: МСБ, развитие МСБ, малое и среднее предпринимательство

Аннотация. Бұл мақаланың өзектілігі Қазақстан Республикасының Президенті Қасым-Жомарт Тоқаевтың 2022 жылғы 1 қыркүйектегі шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың маңыздылығы көрсетілген жолдауын іске асырумен байланысты. Сондықтан бұл зерттеу ШОБ (шағын орта бизнес) өсу қарқынына әсер ететін факторларды анықтау мақсатын көздейді, бұл экономиканың осы секторын қалай дамытуға болатынын түсінуге мүмкіндік береді. Мәселе соңғы жылдары шағын және орта бизнестің қалай дамығаны және бұл дамуға не кедергі болуы мүмкін екендігі туралы құрылымдық және жан-жақты ақпараттың тапшылығы болып табылады. Мақалада қайталама ақпарат талданады, сандық талдау әдісі, корреляциялық талдау қолданылады. Нәтижелер инфляция, экономикалық белсенді халық санының өзгеруі, ҚҚС (қосылған құн салығы) бойынша есепке қою үшін ең төменгі айналымның өзгеруі, сондай-ақ ШОБ өнімін шығару сияқты ішкі факторлар; олардың өзара байланысы және ШОБ субъектілері санының өзгеруіне әсері сияқты сыртқы факторлар туралы баяндайды. Қорытындыларда Қазақстанда шағын және орта бизнестің дамуына әсер ететін сыртқы және ішкі факторлар туралы ақпарат жинақталып, ШОБ саласындағы ағымдағы жағдай қаралды.

Негізгі сөздер: ШОБ, ШОБ дамыту, шағын және орта бизнес

Abstract. The relevance of this article is related to the implementation of the Message of the

President of the Republic of Kazakhstan, Kassym-Jomart Tokayev, dated September 1, 2022, where the importance of the development of small and medium-sized businesses was outlined. Therefore, this study aims to identify factors that influence the growth rate of SMBs, which will allow us to understand how this sector of the economy can be developed. The problem lies in the scarcity of structured and comprehensive information about how small and medium-sized businesses have developed in recent years, and what could slow down this development. The article analyzes secondary information, uses a quantitative method of analysis, correlation analysis. The results describe external factors such as inflation, changes in the number of economically active population, changes in the minimum turnover for VAT registration, as well as internal factors such as the output of SMBs; their relationship and impact on the change in the number of SMBs. The conclusions summarize information about external and internal factors that have an impact on the development of small and medium-sized businesses in Kazakhstan, the current situation in the field of SMBs is considered.

Keywords: SMB, SMB development, small and medium-sized business

Введение

В сентябре 2022 года Президент Республики Казахстан выступил с ежегодным посланием, обозначив ряд реформ и отметив, что малый и средний бизнес получит мощное развитие, поскольку именно стимулирование предпринимательства позволит улучшить существующее положение экономики страны. Поэтому актуальность исследования заключается в том, что для дальнейшего развития субъектов МСБ необходимо иметь четкое представление, какие факторы на это влияют. Цель исследования: выявление и консолидирование внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на развитие малого и среднего предпринимательства в Казахстане. Новизна работы состоит в том, что на текущий год количество консолидированной информации по факторам, способствующим развитию МСБ, в особенности с применением эконометрических методов, в открытых источниках относительно небольшое. Гипотезу исследования можно сформулировать следующим образом: количество экономически активного населения, инфляция, миграционный поток и другие факторы имеют сильную корреляционную связь с численностью активных субъектов МСБ. Данная работа имеет практическую значимость, поскольку позволяет наглядно увидеть, как внешняя среда оказывает влияние на МСБ.

Литературный обзор

На сегодняшний день в Казахстане имеется довольно мало трудов по теме проблем и развития малого и среднего предпринимательства, в особенности с применением эконометрических методов, таких как корреляционный и регрессионный анализ. Можно отметить статью преподавателей Атырауского университета нефти и газа им. С. Утебаева «Развитие и государственная поддержка малого бизнеса в Казахстане» [1], где приведены конкретные меры по улучшению сектора МСБ, но не использованы эконометрические методы, позволяющие рассмотреть и доказать взаимосвязь тех или иных мер, принятых государством, и развитием малого и среднего предпринимательства. Также на данную тему есть аналитический материал «Влияние программ, реализуемых Фондом «Даму» на

развитие сектора МСБ и диверсификацию экономики (макроэкономический эффект)» [2], где говорится о том, что активное инвестирование со стороны предпринимателей привело к росту численности субъектов МСБ, но не рассматриваются другие факторы, которые привели к такому росту.

Методы

Были собраны вторичные данные с сайта Бюро Национальной Статистики по количеству активных субъектов малого и среднего бизнеса, численности экономически активного населения, выпуску продукции МСБ, а также данные ИС «Параграф» о минимуме оборота для постановки на учет по НДС. Полученные данные были визуализированы, затем методом корреляционного анализа были выявлены наиболее влияющие факторы развития МСБ.

Результаты

Структуру МСБ в Казахстане составляют: юридические лица среднего и малого предпринимательства, индивидуальные предприниматели, крестьянские или фермерские хозяйства. Из Рисунка 1 видно, как в течение периода, начиная с 2016 года и заканчивая 2021 годом, менялось общее количество активных субъектов МСБ, и, по итогу 2021 года составило 1,4 млн. Большую часть структуры МСБ составляют индивидуальные предприниматели.

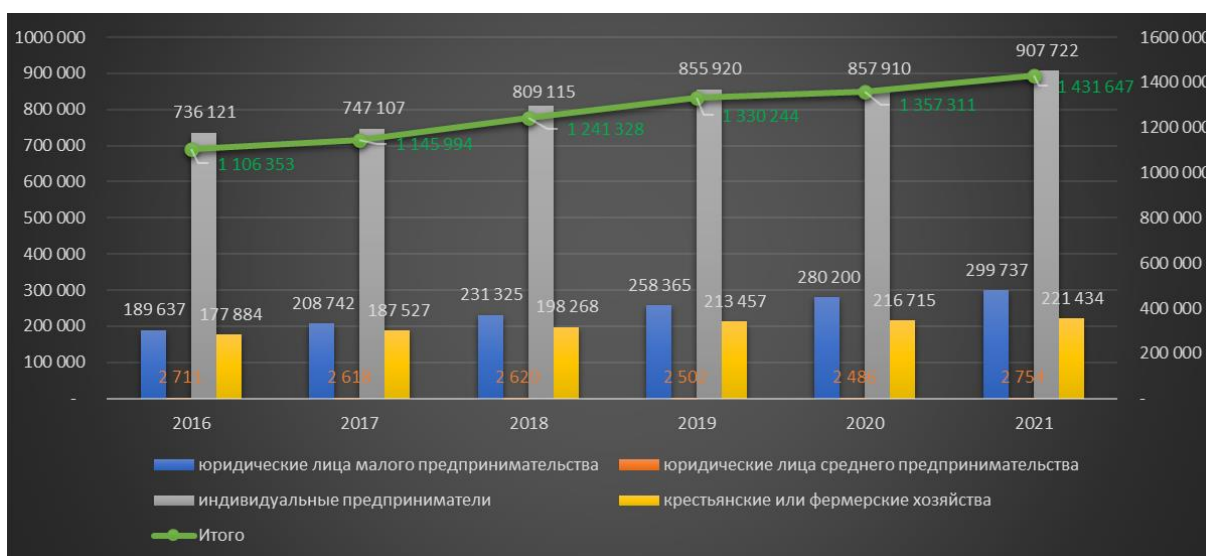


Рисунок 1. Количество активных субъектов МСБ, единиц

На Рисунке 2 можно наглядно разглядеть динамику роста МСБ. В среднем рост составил 5,3%. При этом в 2020 году относительно 2019 года темп роста снизился, что связано с всемирной пандемией COVID-19. Но благодаря принятым мерам государства, таким как: налоговые послабления, отсрочки платежей, предоставление кредитных гарантий и льготных кредитов, субсидирование – удалось сохранить рост МСБ.

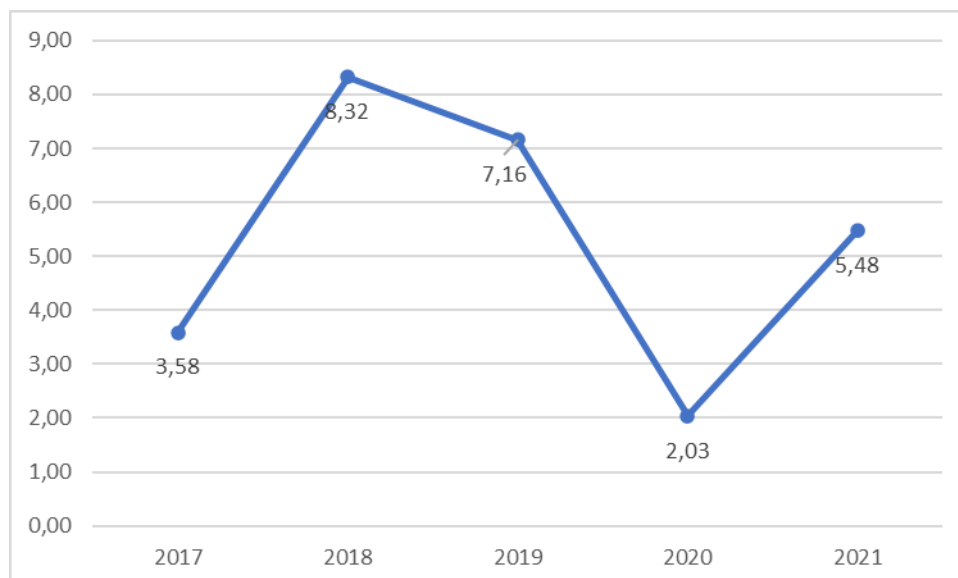


Рисунок 2. Динамика роста количества активных субъектов МСБ, %

Пандемия коронавируса также сказалась и на темпах роста выпуска продукции, что видно из Рисунка 3. Без оказания поддержки со стороны государства, данный показатель мог бы оказаться отрицательным, но по итогам, хоть и не намного, объем выпуска продукции МСБ в 2020 году был выше, чем в 2019 году.



Рисунок 3. Динамика роста выпуска продукции МСБ, % и Выпуск продукции МСБ, млн.тенге

Теперь рассмотрим другие факторы, влияющие на рост МСБ. Для этого были взяты данные о количестве экономически активного населения РК за период 2016–2021 гг. На Рисунке 4 видно, что пандемия коронавируса негативно повлияла и на этот фактор.

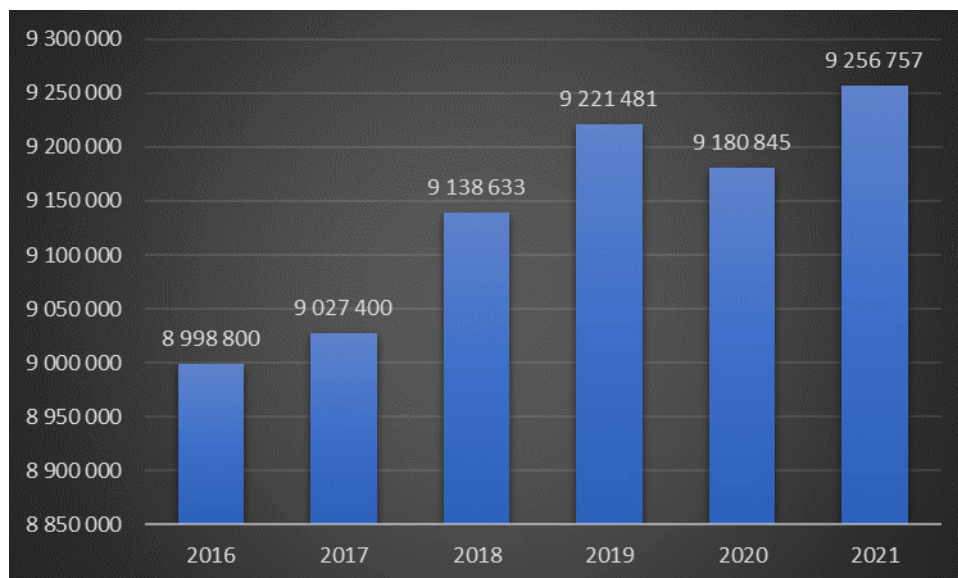


Рисунок 4. Численность экономически активного населения в РК

Приведенные данные по экономически активному населению имеют влияние на численность субъектов МСБ, поскольку бизнес нуждается в рабочей силе и если эта сила уменьшается, то МСБ испытывает дефицит кадров, что может отразиться на деятельности. И наоборот, увеличение занятого населения может привести к росту количества субъектов МСБ, что далее будет видно из корреляционного анализа.

Еще одним фактором, связанным с развитием МСБ, является уровень инфляции. С ростом инфляции растут цены на товары и сырье. Владельцам МСБ приходится подстраиваться под данные изменения, сокращать бюджет, сотрудников. На Рисунке 4 отражена инфляция в Казахстане, где видно, что во время пандемии в 2020 году она достигла 7,5% по сравнению с 4,9% прошлого года.

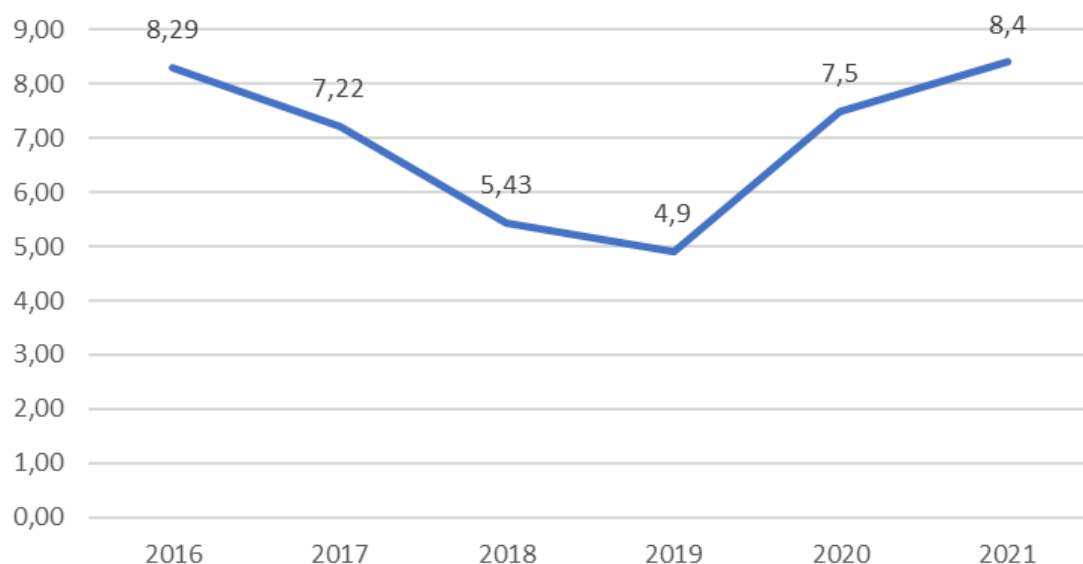


Рисунок 5. Инфляция в РК, %

Наконец, давайте взглянем на то, как изменялся минимум оборота для постановки

на учет по НДС. Сам показатель оставался на уровне 30 000 МРП, но сумма в тенге при этом увеличивалась. Однако с 1 января 2022 года минимум оборота составляет 20 000 МРП, что равно 61 260 000 тенге и ниже, к примеру, значения минимума за 2016 год (Рисунок 6). Это значит, что теперь в государственный бюджет будет поступать больше налогов, но пока неясно, как это повлияет на малый и средний бизнес.

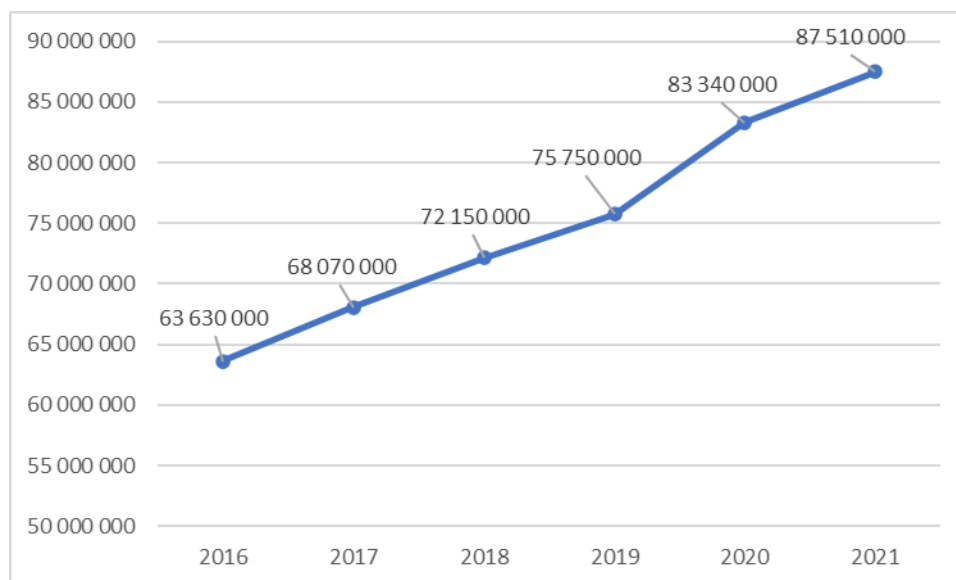


Рисунок 6. Минимум оборота для постановки на учет по НДС

На основе выявленных факторов был проведен корреляционный анализ (Таблица 1), где показана степень взаимосвязи между приведенными величинами.

Таблица 1 – Сводная таблица коэффициентов корреляции

	Количество активных субъектов МСБ	Численность экономически активного населения	Инфляция	Минимум оборота для постановки на НДС	Выпуск продукции МСБ
Количество активных субъектов МСБ	1				
Численность экономически активного населения	0,973611978	1			
Инфляция	0,053955163	-0,2512981	1		
Минимум оборота для постановки на НДС	0,972890619	0,89745245	0,126173074	1	
Выпуск продукции МСБ	0,98171552	0,93945759	0,068458209	0,972700427	1

Чтобы выяснить, насколько сильна связь между коэффициентами корреляции, необходимо использовать шкалу Чеддока (Таблица 2).

Таблица 2. Шкала Чеддока

Значение	Интерпретация
от 0 до 0,3	очень слабая
от 0,3 до 0,5	слабая
от 0,5 до 0,7	средняя
от 0,7 до 0,9	высокая
от 0,9 до 1	очень высокая

Теперь, как мы видим из Таблицы 1, на численность активных субъектов МСБ оказывают высокое влияние такие факторы, как: численность экономически активного населения, минимум оборота для постановки на учет по НДС и выпуск продукции. В то время как уровень инфляции имеет слабую связь с количеством МСБ, то есть вне зависимости от инфляции, на численность будут влиять другие факторы.

Выводы и обсуждение

Из результатов видно, что если государство будет принимать меры, по стимулированию увеличения количества экономически активного населения, то это даст положительный эффект к росту численности активных субъектов МСБ.

Необходимо также отслеживать, как сокращение минимума для постановки на учет по НДС, влияет на малый и средний бизнес. Если раньше значительная часть предпринимателей сферы МСБ освобождалась от уплаты данного налога, то с этого года количество плательщиков НДС должно увеличиться.

Помимо этого, если государство будет оказывать поддержку малому и среднему предпринимательству по увеличению выпускаемой продукции, то это также положительно может сказаться на темпах роста МСБ.

Из всего вышесказанного следует, что со стороны государства недостаточно только реализовывать программы по субсидированию и кредитованию МСБ. Необходимо обращать внимание и на неочевидные факторы, уделяя внимание решению проблемы со всех сторон.

На сегодняшний день в Казахстане активную поддержку малому и среднему бизнесу оказывает Холдинг «Байтерек». В его структуру входит дочерняя организация АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», где предприниматели могут получить финансирование, субсидирование и гарантирование, а также получить консультации от экспертов и сопровождение своих проектов. Помимо «Даму», в структуре Холдинга состоит АО «Фонд развития промышленности», поддерживающий предпринимателей из наиболее приоритетных отраслей экономики, таких как производство и промышленность. Для развития агропромышленности отдельно функционирует АО «Аграрная кредитная корпорация», также предоставляющая финансирование.

Адилъ Мухамеджанов, являющийся заместителем председателя правления Холдинга "Байтерек", отметил, что в рамках реализации программы «Экономика простых

вещей» и Национального проекта по развитию предпринимательства выделено 210,3 млрд тенге, в которые входят средства и по субсидированию, и по гарантированию займов. Данные инициативы преследуют цель реализации стратегии Казахстана до 2030 года по повышению доли МСБ в ВВП страны до 40%. Представители «Байтерек» уверены в том, что данные цели будут достигнуты.

Среди других мер, предпринимаемых государством для поддержки МСБ, является освобождение субъектов малого бизнеса отрасли обрабатывающей промышленности от уплаты КПН, начиная с 1 января 2022 года. Сэкономленные средства могут быть перераспределены на совершенствование производства.

Для предпринимателей социального направления бизнеса были снижены налогооблагаемый доход по КПН и ставка налога на имущество, что также является мерой поддержки и снижения налоговой нагрузки.

Помимо этого, были введены новые подходы в осуществлении регуляторной политики с целью снижения административной нагрузки на малое и среднее предпринимательство. Данная инициатива важна с точки зрения экономии времени предпринимателей, так как им часто приходится дублировать одну и ту же информацию, решать бюрократические вопросы, что мешает заниматься более важными задачами, стоящими перед бизнесом.

Государством были приняты и решения, которые, наоборот, могут создать сложности для МСБ. С 1 января 2022 года в Казахстане был увеличен размер МЗП с 42 500 тенге до 60 000 тенге, что является нагрузкой для МСБ, и, в дальнейшем необходимо будет выяснить, как данное повышение МЗП скажется на предпринимателях.

В Послании Президента РК 2022 года было отмечено, что для совершенствования финансовой поддержки МСБ, в Казахстане создадут специальную систему, которая автоматизировано будет определять, какие субъекты получают помощь от государства. Несмотря на оказываемую поддержку, в стране все еще остается проблема дефицита кредитных ресурсов. Такое недофинансирование достигает почти 42 млрд долларов.

Также особое внимание было уделено вопросам отрасли сельского хозяйства. Президент поручил Правительству сформировать новые подходы по его субсидированию.

В завершение можно сказать, что государство осознает и понимает важность развития и поддержки малого и среднего предпринимательства, а также пытается создать необходимые для этого условия. Особое внимание нужно уделять отслеживанию влияния проводимых инициатив для совершенствования процессов и оперативного реагирования.

Список использованных источников

1. Дингазиева Б. Д., Нурмуханбетова Л. К., Байбатырова Г.Т. Развитие и государственная поддержка малого бизнеса в Казахстане / Б.Д. Дингазиева, Л.К. Нурмуханбетова, Г.Т. Байбатырова // Universum: технические науки. – 2021. – No 3.1 (72.1). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-i-gosudarstvennaya-podderzhka-malogo-biznesa-v-kazahstane/viewer> (дата обращения 10.10.2022 г.).
2. Влияние программ, реализуемых Фондом «Даму» на развитие сектора МСБ и диверсификацию экономики (макроэкономический эффект) / Аналитический материал/ Фонд развития предпринимательства «Даму». URL: <https://damu.kz/poleznaya->

- [informatsiya/informatsiya-fonda/analitika/2021-1130%20%D0%9E%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%B0%20%D0%B2%D0%BB%D0%B8%D1%8F%D0%BD%D0%B8%D1%8F%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BC.pdf](#)
3. <https://kapital.kz/business/108978/kak-novaya-regulyatornaya-politika-povliyaet-na-rabotu-biznesa.html> (дата обращения 12.10.2022).
 4. <https://kapital.kz/business/104852/kakiye-mery-gospodderzhki-predusmotreny-dlya-krupnogo-biznesa.html> (дата обращения 12.10.2022).
 5. <https://stat.gov.kz/official/industry> (дата обращения 12.10.2022).
 6. Сабден О.: Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в РК. ИЭ КН МОН РК, Алматы (2017).
 7. Мхитарян В. С., Архипова М. Ю., Балаш В. А., Балаш О. С., Дуброва Т. А., Сиротин В. П.: Эконометрика: учебник. Проспект, Москва (2015).
 8. Елисеева И. И.: Эконометрика. Финансы и статистика, Санкт-Петербург (2003).
 9. Батракова Л. Г.: Развитие малого и среднего предпринимательства в регионах России. Социально-политические исследования (2020). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-regionah-rossii> (дата обращения 14.10.2022).
 10. https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%9C%D0%B0%D0%BB%D1%8B%D0%B9_%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8 (дата обращения 14.10.2022)
 11. Шидакова Е. Е.: Особенности развития малого и среднего бизнеса в России и за рубежом. Materials of the XII International scientific and practical conference «Science without borders», Sheffield (2016).
 12. Хайруллина Д. Р.: Факторы, определяющие развитие малого бизнеса. Управление экономическими системами: электронный научный журнал (2017). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-opredelyayuschie-razvitie-malogo-biznesa> (дата обращения 15.10.2022).

КУЛЬТУРА УПРАВЛЕНИЯ ДАННЫМИ

Цой Д¹.

¹ Almaty Management University, г. Алматы
Email: dmitry.tsoy@asu96.kz

Аннотация. В статье исследуются понятия «данные» и «культура управления данными». В качестве проблемы определяется значительный недостаток в теоретических исследованиях по данному вопросу, а также необходимость определенных трансформаций для повышения результативности компании, которая нацелена на работу с данными. Рассмотрение опыта Счетной палаты РФ по разработке моделей компетенций дата-стюардов позволило автору статьи выделить основные составляющие по направлению гармонизации методического инструментария для управления данными и формирования единого информационного пространства. Основным выводом, к которому приходит, автор статьи состоит в том, что в исследовании культуры управления (или работы) с данными является понимание необходимости развития и выстраивания данной культуры, которая будет базироваться не на интуитивном подходе авторитетных сотрудников, а на развитии навыков и профессионализма сотрудников, их умении работать с большим количеством данных.

Ключевые слова: Данные, культура управления данными, результативность, повышение, информационное пространство, управление.

Annotation. The article explores the concepts of "data" and "data management culture". As a problem, a significant lack of theoretical research on this issue is identified, as well as the need for certain transformations to improve the performance of a company that is focused on working with data. Consideration of the experience of the Accounts Chamber of the Russian Federation in developing competency models for data stewards allowed the author of the article to identify the main components in the direction of harmonization of methodological tools for data management and the formation of a single information space. The main conclusion that the author of the article comes to is that in the study of the culture of management (or work) with data, there is an understanding of the need to develop and build this culture, which will be based not on the intuitive approach of authoritative employees, but on the development of skills and professionalism of employees, their ability to work with large amounts of data.

Key words: Data, data management culture, performance, improvement, information space, management.

Аннотация. Мақалада «деректер» және «деректерді басқару мәдениеті» ұғымдары қарастырылады. Мәселе ретінде осы мәселе бойынша теориялық зерттеулердің айтарлықтай жетіспеушілігі, сондай-ақ деректермен жұмыс істеуге бағытталған компанияның жұмысын жақсарту үшін белгілі бір қайта құру қажеттілігі анықталды. Ресей Федерациясының Есеп палатасының деректерді басқарушылардың құзыреттілік

үлгілерін әзірлеу тәжірибесін қарастыру мақала авторына деректерді басқарудың әдістемелік құралдарын үйлестіру және бірыңғай ақпараттық кеңістікті қалыптастыру бағытында негізгі компоненттерді анықтауға мүмкіндік берді. Мақала авторы келетін негізгі қорытынды: деректермен басқару (немесе жұмыс) мәдениетін зерттеуде интуитивті емес, осы мәдениетті дамыту және құру қажеттілігі туралы түсінік бар. беделді қызметкерлердің көзқарасы, бірақ қызметкерлердің дағдылары мен кәсібилігін дамыту, олардың үлкен көлемдегі деректермен жұмыс істеу қабілеті.

Негізгі сөздер: Деректер, деректерді басқару мәдениеті, өнімділік, жетілдіру, ақпараттық кеңістік, басқару.

Введение

Повсеместное использование измерительной и контрольной аппаратуры (датчиков, сенсоров), применение методов машинной обработки, развитие различных информационных систем способствовали созданию ситуации, когда произошло накопление значительных объемов данных, в связи с чем актуализировалась задача по их эффективному применению.

Необходимость в объяснении того, что управление данными внутри компании позволяет значительно упростить сложные операции, тем самым повысить производительность труда специалистов предприятия посредством освобождения их от мелкой, рутинной работы не имеет оснований. Также это дает возможность минимизировать последствия негативных ситуаций, где человеческий фактор играет ведущую роль и избежать возникновения большого числа ошибок, основанных на интуиции менеджеров, которая в усложняющемся мире и повышенной турбулентности внешних условий не всегда является верной. То есть, данные способствуют тому, что можно принимать решения, не основываясь на чьи-то (пусть и авторитетные) мнения или разобщенные сведения из разных (в том числе и не всегда достоверных) источников. Исходя из этого данные позволяют видеть всю ситуацию в целом и соответственно создают основу для принятия наиболее верных, отвечающих действительности, решений.

Любая организация составляет систему, которой управляет руководитель и в составе которой постоянно растет количество людей в подчинении, процессов, проектов, бюджетов, показателей. Для того, чтобы данная система была управляемой, предсказуемой и прогнозируемой необходимы данные и инструменты аналитики. При этом, в рамках указанной системы все ее элементы находятся в постоянном взаимодействии, оказывая друг на друга взаимное влияние и накапливая опыт.

В этой связи актуальность темы статьи обуславливается тем, что культура, построенная на основе больших данных и на расширенной аналитике, дает возможность организации стать высокопроизводительной, так как данные – это больше, чем просто актив, это и движущая сила их основной стратегии, и конечных результатов. Но для достижения состояния культуры, основанной на данных, необходимы изменения. Важно научить людей и постоянно их мотивировать для создания и получения новых идей, диапазон которых достаточно широк: от изменений в поведении клиентов до возникающих угроз схемам поставок и повышению операционных результатов. Культура

данных заставляет постоянно оставаться гибкими и решительными, чтобы осуществлять действия в рамках этих идей. В большинстве случаев это необходимо делать в режиме реального времени и нарушая все традиционные устои ведения бизнеса. Учитывая сложившуюся ситуацию в мировой экономике, и в казахстанской, в частности, данный вопрос представляет большой практический и исследовательский интерес.

Целью исследования необходимо обозначить изучение проблем понятия «данные» и «культура данных», а также исследование российского опыта в части формирования моделей компетенций специалистов по управлению данными.

Практическая значимость влияния культуры данных на управление компанией на основе data-driven подхода заключается в том, что она напрямую связана с осуществлением практического совершенствования управления компанией.

Рабочей гипотезой является то, что культура данных влияет на управление компанией и ведет к росту производительности труда и повышению эффективности деятельности

Новизна состоит в попытке исследования понятий «данные», «культура управления данными», формулирования авторского определения, а также обобщения положительного российского опыта и формирования моделей компетенций для специалистов, работающих с данными.

Литературный обзор

Данные (лат. data, ед. число datum, букв. – данное), сообщение, необходимое для решения некоторой задачи или совокупности задач, представленное в форме, рассчитанной на распознавание, преобразование и интерпретацию решателем (программой или человеком) [1].

ISO/IEC 2382-1:1993 определяет данные как поддающееся многократной интерпретации представление информации в формализованном виде, пригодном для передачи, связи, или обработки [2].

Гиацинтова О.М., Сазонова В.А., Шклярук М.С. выделяют данные как один из основных ресурсов, позволяющих осуществить ЦТ [3]. А по своему фундаментальному влиянию на ЦТ они превосходят техническую инфраструктуру.

Но не только растет влияние, но и объемы данных стремительно увеличиваются. Так, результаты исследования IDC показали, что в 2020 году мир данных пополнился на 64,2 зеттабайт, но уже в 2021 году оказались сохраненными меньше 2% новых данных. Значит наибольшая часть из них представляла собой временные или были реплицированы для использования. Впоследствии эта часть исчезла благодаря удалению или же перезаписи других данных. Указанное в 2020 году увеличение объема созданных, потребляемых и передаваемых данных произошло из-за пандемии коронавируса: ввиду ограничений многие перешли на онлайн режим. Пандемия также способствовала росту объемов мультимедийного контента, который активно передавался особенно в режиме карантина.

В качестве синонимов к термину «данные» можно выделить следующие слова, это: сведения, информация. При этом антонимами определены – код, параметры.

Термин «данные» в своем определении содержит следующие подходы:

1. Объединение сведений, информация.

2. Объединение способностей и свойств выделено в качестве условия, чтобы добиться определенных целей, выполнить работы.

3. Пассивная часть программного обеспечения, совокупность значений определенных ячеек памяти, преобразование которых осуществляет код.

Рассматривая термин «данные» в более обобщенном смысле приходит понимание того, что «данные» отображают собой определенный фактический материал, который в науке управления служит фундаментом в последующем процессе обсуждения или принятия решений, а в статистике представляет собой информацию, которую можно использовать для анализа и проведения процедур интерпретации.

Остановимся на следующих определениях:

Данные – это совокупность сведений, зафиксированных на определенном носителе в форме, пригодной для постоянного хранения, передачи и обработки. Преобразование и обработка данных позволяют получить информацию [4].

Данные – это дискретные, объективные факты или наблюдения, неорганизованные и необработанные, не передающие никакого конкретного смысла и не имеющие ценности, потому что они лишены контекста и интерпретации [5].

Информация представляет собой результат, который можно получить от преобразования и анализа данных. При этом данные и информация – это не одно и то же. Главной отличительной особенностью является наличие фиксированных сведений о событиях и явлениях, сохраняемых на определенных носителях (это о данных). А появляющееся в результате обработки данных при решении конкретных задач представляет собой информацию. Характерным примером можно назвать хранение в базах данных различных данных. А в рамках определенных запросов производится выдача запрашиваемой информации посредством системы управления базой данных.

Продолжая исследование в этом направлении, Л.В. Калягина, П.Е. Разумов, отмечают, что знания отображают зафиксированную и проверенную практикой обработанную информацию. В случае необходимости принятия решений она может быть использована как единожды, так и многократно [6].

Знания – это тоже определенный вид информации. Она хранится в базе знаний и показывает уровень специалиста в предметной области знаний, то есть представляет собой интеллектуальный капитал того, кто этим обладает.

При этом простейшая классификация знаний подразумевает деление их на формальные и неформальные. В первом случае – это документы (стандарты, нормативы), устанавливающие порядок принятия решений. Также в качестве формальных знаний выступают инструкции с описанием решения задач и учебники. В качестве неформальных знаний выступают знания и опыт определенных специалистов в конкретной выделенной предметной сфере [7].

Таким образом, обобщив имеющуюся информацию, становится очевидным, что универсальные определения этих понятий (данных, информации, знаний) отсутствуют, так как имеется значительное множество мнений по их различной трактовке.

Необходимо признать, что все выбранные (найденные) определения не находят отклика в казахстанской научной литературе. Проблематика статьи является огромным неисследованным пластом, до которого еще не может добраться казахстанская научная мысль. Тем временем, на практике – управленцы различных уровней уже задумываются

о применении data-driven подхода. В этой связи не представляется возможным представить список трудов и фамилий казахстанских авторов по указанной проблеме.

Рассматривая понятие «культура данных» следует оглянуться назад и понять с чего началась история Data Science. Случилось это еще в первой половине прошлого столетия, а именно в 1948 году, когда американский инженер, криптоаналитик и математик Клод Шеннон в своей статье «Математическая теория связи» обосновал главные коммуникационные элементы, которые становятся доступными посредством обращения к разным информационным источникам [7]. Труд Шеннона положил начало развитию методов обработки, передачи и хранения информации. Также ученый развил понятия информационной энтропии и избыточности, и ввел термин бит как единицу информации. Далее на историческую сцену данного вопроса вышли Джон У. Тьюки, который предсказал влияние современных электронных вычислений на анализ данных как эмпирическую науку. В 1981 году IBM объявляет о выпуске персонального компьютера, вслед за ними (спустя два года) Apple знакомит мир с первым компьютером с графическим пользовательским интерфейсом. Затем человечество становится свидетелем стремительного развития вычислительной техники, что позволило заинтересованным лицам очень быстро аккумулировать данные. По прошествии двадцати лет эти данные начнут преобразовывать в информацию и знания [7].

В 2006 году бизнесмен Клайв Хамби ввел в обращение метафору «Данные – это новая нефть», а вице-президент американской Ассоциации рекламодателей (Association of National Advertisers) Майкл Палмер развил эту мысль: «Данные похожи на сырье. Оно полезно, но в необработанном виде непригодно для использования. Его необходимо преобразовать в газ, пластмассу, химикаты и тому подобные вещи...» [8]. В тоже время другие исследователи утверждали в своих трудах, что данная аналогия не верна, так как данные могут быть токсичными или даже «мусорными» [9].

С. Стельмах в своей публикации еще в 2018 году отмечал, что «в последние годы данные растеряли рамки профессиональных черт и компетенций, став всепроникающими» [10]. В связи с этим они могут постоянно меняться в зависимости от того, кто ими владеет, и какие манипуляции ими производит. Исходя из этого, основной целью для развития культуры данных является необходимость обучения людей в них разбираться, что создаст атмосферу определенного комфорта при соприкосновении с большими информационными массивами. Учитывая это, следует более четко определить искомое словосочетание, заменив «культура данных» на «культура работы с данными», что, на наш взгляд, представляется более емким, так как содержит помимо технического компонента еще и такие, как подготовка специальных сотрудников и необходимость организационных изменений.

Тинас А., руководитель департамента по управлению данными Tele2 в своем интервью отметила, что «в общепринятом смысле культура работы с данными – это принцип работы, в соответствии с которым все сотрудники компании, особенно лица, принимающие решения, в процессе своей деятельности, в ходе внедрения изменений и принятия решений в первую очередь ориентируются на имеющиеся у них данные и результаты анализа этих данных» [11].

В связи с этим, специалисты выделяют составляющие культуры работы с данными:
– наличие возможности находить и получать необходимые данные в краткие сроки

и без утомительных поисков (то есть присутствует элемент комфорта в процессе нахождения данных).

- обладание способностью на достаточно квалифицированном уровне интерпретировать данные для того, чтобы в дальнейшем иметь возможность с их помощью решать поставленные задачи, принимать эффективные решения, основанные на их анализе.

- осознание того, как протекают процессы управления данными.

Каждое из указанных составляющих, по нашему мнению, предполагает определенное (основополагающее) действие:

- принятие и закрепление принципов управления данными, с помощью которых все процессы становятся прозрачными и подотчетными.

- нивелирование организационных и информационных бункеров (состояние, при котором происходит изоляция массивов данных). Это создает барьеры для коллективной работы, сотрудничества и оптимизации данных.

- использование эффективных методов управления изменениями, чтобы научить специалистов организации культуре обращения с данными, а также поддерживать их интерес, развивать данную культуру для достижения наиболее высоких результатов.

Таким образом, можно вывести авторское определение: культура работы с данными подразумевает целенаправленный комплекс действий по развитию процессов руководства данными, коммуникации с бизнес-подразделениями, всего того, что будет способствовать возвращению культуры работы с данными.

Методы

В данной статье основную сложность составляет поиск определений понятий «данные» и «культура данных». В этой связи основными методами, которые были использованы следует назвать:

- метод контент-анализа научной и специализированной литературы. Данный метод был применен для того, чтобы из определенного числа научных источников выбрать только те данные, которые отвечают за раскрытие указанных понятий.

- метода анализа имеющихся данных. Данный метод был применен для того, чтобы проанализировать информацию, полученную из выбранных источников на предмет поиска ответа на главные вопросы исследования. Следует добавить, что для исследования основного вопроса статьи был применен как сравнительный анализ (выбранные определения сравнивались на предмет соответствия объекту и предмету исследования), так и теоретический анализ (из полученной информации выделялись и рассматривались отдельные стороны, признаки, особенности для дальнейшей группировки и систематизации исследуемых понятий).

Результаты

Для построения деятельности компании, ориентированной на данные необходимо, чтобы:

- данные признавались ключевым стратегическим активом, определялась их ценность и измерялось влияние;

- принимались активные меры по уничтожению препятствий, мешающих управлять

данными, обмениваться ими и использовать их повторно;

- данные должны использоваться, чтобы разрабатывать и отслеживать применение нормативно-правовой базы и предоставлять государственные услуги;
- высоко ценилась публикация открытых данных и обмен данными между организациями и их подразделениями;
- соблюдались права граждан, касающиеся данных (данные используются этично, прозрачно, обеспечено право на приватность и безопасность данных) [3].

Становится очевидным, что любая организация должна стремиться ко всестороннему и глубокому пониманию своих ресурсов и их стратегическому анализу, однако кейсов успешного управления данными как ресурсом на момент написания статьи существует недостаточно.

Так, 85% компаний заявляют, что хотят улучшить использование данных для принятия решений, но при этом 91% считает эту задачу сложной [12]. В каждой организации есть данные, которые могут быть полезны, но не всегда понятно, с чего начать работу с данными и как именно с ними работать. В этой связи выступает на первый план понимание того, что необходимы преобразования, то есть изменение отношения к данным в части повышения культуры работы с ними, что требует серьезных усилий от руководителя организации. Если сравнить применение *datadriven* со строительством здания, то вырисовывается картина: строители – это управленцы с соответствующей квалификацией, фундамент – технологии и навыки управления данными, соответствующая инфраструктура и знания. При этом важно не строить иллюзий, что все это возможно только с помощью волшебства цифр и информации. Вывод однозначен: это все бессмысленно без людей, если специалисты компании не будут уметь работать с данными, понимать, что такое качество данных и строить решения на их основе, то станет невозможным продвижение в части организационных и технических моментов. Поэтому значимость понимания построения культуры работы с данными и управления ими возрастает с осознанием того, как может правильное применение *data driven* подхода изменить бизнес.

Учитывая это представляется необходимым развивать и изменять культуру работы с данными. Для этого необходимо помогать сотрудникам компании осознать значимость управления данными, создавать профили компетенций, проводить соответствующее обучение.

Рассматривая повышение культуры работы и управления данными в качестве проекта, можно обозначить цель в виде существенного повышения качества данных и удобства их использования, автоматизация их обработки, что невозможно без изменения культуры работы с данными в организации.

Данная цель может преследовать получение следующих результатов. В этой связи целесообразным рассмотреть пример Счетной палаты РФ [3]. Так, в качестве целевых ориентиров ими выбраны:

- Создать систему управления данными как модуль цифровой платформы, в котором ведется описание данных, а также настраиваются правила, которым должны соответствовать данные.
- Создать службу управления данными, которая будет обеспечивать инспекторский состав качественными данными. В состав службы входят дата-стюарды и дата-инженеры

[3].

Первые отвечают за составление и формирование карт данных, в которых с помощью специальной методики они описывают источники данных, создают описания наборов данных и витрин данных. Для создания и результативной интеграции правил управления качеством в систему, дата-стюарды должны обладать большим багажом специализированных знаний, то есть быть экспертами в своей области, но только этого еще недостаточно. Важно, чтобы дата-стюарды обладали навыками преобразовывать описание правил в алгоритмы. Учитывая это, следует отнести к основным процессам в системе управления данными следующие действия:

- составление карт данных;
- создание описания возможности подключения к источникам данных;
- составление описательной характеристики к статусу первичной загрузки наборов данных;
- мониторинг загрузки и обновления наборов данных;
- регламентация правил качества данных и осуществления контроля;
- отслеживание результатов, полученных по контролю качества данных.

Для того, чтобы специалисты компании могли все это успешно выполнять, они должны обладать определенными компетенциями. Учитывая это представляется целесообразным обратить внимание на опыт Счетной палаты РФ, где уже были разработаны соответствующие компетенции.

Таблица 1. Модели компетенций дата-стюардов [3]

JUNIOR	MIDDLE	SENIOR
<i>УМЕЕТ</i> - фильтровать, агрегировать и визуализировать данные в Excel - использовать надстройки для Excel (например, расширение BI – Power Query и др.)	<i>ПОНИМАЕТ</i> - простые структуры и типы данных: категориальные, количественные, текстовые, временные	<i>УМЕЕТ</i> - применять классические методы анализа (коэффициентный, горизонтальный, вертикальный, группировок и др.); - может испытывать затруднения в выборе методов под конкретную задачу выгружать данные в файловом формате (csv, xls, xlsx и др.) - формировать простой запрос на выгрузку данных
<i>ОБЛАДАЕТ</i> - навыками работы в PolyAnalyst и аналогах: - умеет агрегировать, фильтровать, визуализировать данные теоретическими знаниями о статистических инструментах	<i>УМЕЕТ</i> - работать с CSV-, Excel-форматами данных: преобразовывать типы данных в файлах, импортировать данные в системы анализа, проводить базовые операции со строками, колонками и таблицами (конкатенацию и объединение) - работать в пользовательском интерфейсе	

Таким образом, становится возможным определить источники знания и инструментарий для работы с данными. Затем создать отдельные профили компетенций для дата-стюардов и остальных сотрудников, работающих с данными. Чтобы ускорить работу и тратить меньше ресурсов, выстраивается взаимодействие по направлению гармонизации методического инструментария для управления данными и формирования единого информационного пространства. Все это позволяет развить культуру управления и работы с данными

Выводы и обсуждение

Изучение понятий «данные» и «культура данных» позволила ощутить значительный недостаток в теоретических исследованиях по данному вопросу. И, если по понятию «данные» учеными, занимающимися указанной проблематикой, выведены термины, обобщены и проанализированы понятия, то термин «культура данных» испытывает большой дефицит в его познании.

Анализ работ, представленных учеными позволил уточнить данное понятие в части расширения кругозора его тематики. В связи с чем автор статьи склоняется в значительной степени к тому, что данный термин необходимо трактовать более широко, а именно – «культура управления данными» или «культура работы с данными». Оба словосочетания содержат в себе огромный пласт как теоретического, так и практического материала, нуждающегося в исследовании, так как (об этом уже упоминалось выше), данные и умение работать с ними – это не только техническая сторона бизнеса или проекта, в большей степени – это культурные вызовы в части работы людей и процессов, их взаимодействия и взаимовлияния. И для того, чтобы компания в условиях повышенной турбулентности окружающего мира была результативной, а ее деятельность эффективной необходимо претерпеть определенные трансформации, но перед этим важно устранить культурные препятствия, поэтому на первый план выходит культура управления данными.

Уточнение понятий позволило разъединить предметные области таких терминов, как «данные», «информация» и «знания», что применительно к управлению данными позволяет проследить их существенную разницу.

Рассмотрение опыта Счетной палаты РФ по разработке моделей компетенций дата-стюардов позволило выделить основные составляющие по направлению гармонизации методического инструментария для управления данными и формирования единого информационного пространства.

Таким образом, основным моментом в исследовании культуры управления (или работы) с данными является понимание необходимости развития и выстраивания данной культуры, которая будет базироваться не на интуитивном подходе авторитетных сотрудников, а на развитии навыков и профессионализма сотрудников, так как культура управления данными является культурой сотрудничества, где важны коллективное мышление и обустройство вертикалей взаимодействия. Практический опыт деятельности отдельных компаний показывает, что это самые большие препятствия на пути формирования и развития культуры управления данными на современном предприятии.

Список использованных источников

1. Ильин В.Д. Большая российская энциклопедия / https://bigenc.ru/technology_and_technique/text/3954919?ysclid=192qe83dww441200050
2. ISO/IEC JTC 1 Information technology // Vocabulary - Part 1: Fundamental terms. – 1993. - №11. – 32 p.
3. Гиацинтова О.М., Сазонова В.А., Шклярчук М.С. Управление данными в госсекторе. Навигатор для начинающих / под ред. – М.:РАНХиГС, 2022. – 198 стр.
4. Государственный стандарт РФ «Защита информации. Порядок создания автоматизированных систем в защищенном исполнении» (ГОСТ Р 51583-2000).
5. Rowley J. The wisdom hierarchy: representations of the DIKW hierarchy // Journal of Information Science. 2007. № 33 (2). P. 163–180. URL: <http://www-public.imtbs-tsp.eu/~gibson/Teaching/Teaching-ReadingMaterial/Rowley06.pdf>; Van Meter Heather J. Revising the DIKW Pyramid and the Real Relationship Between Data, Information, Knowledge and Wisdom // Law Technology and Humans. Vol. 2. No. 2 (November 2020). P. 69–80. URL: <https://lthj.qut.edu.au/article/view/1470>.
6. Калягина Л.В., Разумов П.Е. Категория «Данные»: понятие, сущность, подходы к анализу // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. – 2014. - №4
7. Николаенко Ю. С чего начиналась наука о данных: история в лицах и ключевых работах / <https://proglib.io/p/s-chego-nachinalas-nauka-o-dannyh-istoriya-v-licah-i-klyuchevyh-rabotah-2021-02-02?ysclid=192bpk6ohf251> (Дата обращения: 08.10.2022)
8. Palmer M. Data Is the New Oil // Ana marketing Maestros / https://ana.blogs.com/maestros/2006/11/data_is_the_new.html
9. James J. Data as the New Oil: The danger behind the mantra // The Enterprisers Project. URL: <https://enterpriseproject.com/article/2019/7/data-science-data-can-be-toxic>; Карелов С. Данные - это новый мусор // Эксперт / <https://expert.ru/2020/08/6/dannye---eto-novyyj-musor/>
10. Стельмах С. Как сформировать культуру данных внутри организации // itWeek. - 18.12.2018 / <https://www.itweek.ru/bigdata/article/detail.php?ID=204744&ysclid=192bvwlcfq552770722> (дата обращения: 09.10.2022)
11. Смирнов Н. Культура данных в Tele2: социальность, евангелизм, коммуникации // «Открытые системы». – 2021. – №9 / <https://www.osp.ru/articles/2021/0915/13055990?ysclid=19eafqu5b736265479>
12. Sharma S. Data Is Essential to Digital Transformation // Forbes. URL: <https://www.forbes.com/sites/forbestechcouncil/2020/12/03/data-is-essential-to-digital-transformation/>

УО «Алматы Менеджмент Университеті»

«Коллоквиум»
Алматы Менеджмент Университеті
28 Желтоқсан, 2022 жыл

«Colloquium»
Almaty Management University
28 December 2022
