

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ  
БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ**

**Ш.УӘЛИХАНОВ атындағы  
КӨКШЕТАУ УНИВЕРСИТЕТІ**



**«Тәуелсіз Қазақстанның студенттік ғылымы: шындықтар мен  
перспективалар»  
студенттік ғылыми-практикалық конференциясының  
МАТЕРИАЛДАРЫ**

**МАТЕРИАЛЫ  
студенческой научно-практической конференции  
«Студенческая наука Независимого Казахстана: реалии и  
перспективы»**

**MATERIALS  
of student scientific and practical conference  
«Student science of independent Kazakhstan: realities and  
prospects»**

Том 3

Кокшетау, 2021

УДК 378  
ББК 74.58  
Т 29

**«Тәуелсіз Қазақстанның студенттік ғылыми: шындықтар мен перспективалар» студенттік ғылыми – практикалық конференциясының материалдары, - Көкшетау, 2021. Т.3.**

**Материалы студенческой научно-практической конференции. «Студенческая наука Независимого Казахстана: реалии и перспективы», - Кокшетау, 2021. Т.3.**

ISBN 978-601-261-478-7  
Т.2.-2021  
ISBN 978-601-261-481-7(3)

Басылымға «Тәуелсіз Қазақстанның студенттік ғылыми: болмысы мен болашағы» атты студенттік ғылыми-практикалық конференция материалдары енді.

В настоящее издание вошли материалы студенческой научно-практической конференции «Студенческая наука Независимого Казахстана: реалии и перспективы», которые отражают проблемы различных отраслей науки.

УДК 378  
ББК 74.00358  
Т 29

**РЕДКОЛЛЕГИЯ:**

Председатель: Жакупова А.Д. – проректор по научной работе и международным связям, д.ф.н., профессор

Члены редакционной коллегии: Бексеитова А.Т., к.и.н., доцент; Жапарова С.Б., к.т.н., доцент; Исаков А.Ж., д.э.н., доцент; Исмагулова А.Е., к.ф.н.; Муратбекова С.К., д.м.н., профессор; Хамитова А.С., к.х.н., доцент

**Ғылыми бағыттар**

Педагогикалық Ғылымдар  
Гуманитарлық ғылымдар және дизайн  
Әлеуметтік ғылымдар

**Научные направления**

Педагогические науки  
Гуманитарные науки и дизайн  
Социальные науки

ISBN 978-601-261-478-7  
Т.2.-2021  
ISBN 978-601-261-481-7(3)

© Ш.Уәлиханов атындағы  
Көкшетау университеті, 2021

**«БИЗНЕС, БАСҚАРУ ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚ» секциясы**  
**Секция «БИЗНЕС, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО»**

**ДИАХРОННЫЙ СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ  
РАЗВИТИЯ ПРАВОВОГО СОЗНАНИЯ КАЗАХСТАНСКОГО  
ОБЩЕСТВА**

Айткожина Ф.

Научный руководитель: Максименко Е.В. магистр юридических наук, ст. преподаватель  
Кокшетауский университет им. Ш. Уалиханова г. Кокшетау  
Maksimenko\_Evgen@mail.ru

Правосознание – это существующий набор взаимосвязанных эмоций и идей, которые выражают отношение общества, отдельных лиц к праву.

Правовое сознание состоит из двух уровней: обыденных и теоретических.

- Обыденное правовое сознание, присущее большинству людей. Идеи закона, часто неправильные, загруженные предрассудками.
- Теоретический уровень формирует научные знания о законе и его сущности, о происхождении закона, о правовом порядке.

Повседневная жизнь людей, их общение друг с другом, отношения с правоохранительными органами. Для обыденного чувства справедливости характерно доминирование нравственной оценки правовых норм. В современном казахстанском обществе преобладает обыденное чувство справедливости. Общество не понимает ценности закона и его цели. Это вина как государства, которое своими действиями подрывает веру в закон, на уровне образования не доносит все эти понятия до сознания людей, так и со стороны общества, не желающего принимать активное участие в политической жизни страны и самостоятельно изучать хотя бы основы права. Тем не менее, существует тенденция популяризации права и его ценностей в обществе, путем введения новых предметов в школе, проведения различных конференций, открытых уроков и других мероприятий. Но, что более важно, показать, что право и его знания нужны самим людям, чтобы он мог ориентироваться в них.

Из-за некомпетентности в области права, правовые оценки и, в принципе, институт права в Казахстане, часто оценка той или иной нормы права трактуется неправильно. Информация о законах порождает у людей определенный набор реакций: эмоций, чувств, переживаний. Путем правосознания проходит ассимиляция и понимание ценности, ориентация человека в социуме, когда, какая-либо доктрина может стать основой моральной позиции человека.

Правосознание является мощным инструментом контролирующим поведение людей.

Сравним правосознание общества в период становления нашей страны и в наше время. Что тогда, что есть сейчас повествование в виде безразличия, отрицательных взглядов на правовую систему.

В различных сферах выражается по-разному: более интенсивно, или наоборот менее, в другой сфере проявляется полная незаинтересованность и безразличие. Общество долго жило на идеях коллективизма и на том, что все вопросы решает власть. Власть, которая там, где-то сверху, она независима от народа и не взаимодействует с ним.

Новая среда задала совершенно другую реальность для граждан: полнейшая автономия, как вы это сделаете, так и ваши проблемы будут решены. Впоследствии, усилилось ощущение, что власть закрылась сама по себе, и её не интересуют проблемы людей.

Во-первых, социальный и культурный кризис, вызванный кризисом идеологии, привело к образованию большого пустого идеологического пространства у народа. На фоне стремительно падающего уровня жизни, она стала наполняться другими проявлениями

культуры: культ денег и чисто потребительское отношение к миру. Так же, снижающееся значение буквы закона и система создала идеальную основу для таких процессов.

Право и закон перестали быть важны, и его соответствие и соблюдение ушло на другой план, еще больше подорвав доверие к нему и укрепив мысль, что законом можно пренебречь и обойти.

Главным следствием этих процессов стало полная инертность народа к законам, нежелание, а впоследствии и неспособность их правильно толковать.

На более современном этапе, государство приняло меры по укреплению правовой, судебной и законодательной системы. Наибольшие пробелы в системе права устранены.

Мы видим удивительную ситуацию: население требует действий и решения проблем от государства, но контролировать и принимать участие не хочет. Пренебрежение права и законов, незнание своих прав и обязанностей перетекли в сферу мирных жителей, политических, общественных отношений. Выросшие в 90-е люди так и не научились читать законы, взаимодействовать с властью и пытаются жить независимо от него. Однако, именно от активности общества прямо зависит уровень развития гражданского общества.

В контексте вышеупомянутого важно, чтобы государство осуществляло реализацию взаимодействия общества и государства.

Также важным шагом к этому, может послужить воспитание правового сознания в школе. Ведь школа является одним из институтов влияния на личность и способствует его гармоничному развитию. Воспитывать ответственного гражданина, равнодушного к судьбе государства.

Грамотные преподаватели могут ознакомить ученика с азами прав, дать грамотное толкование норм, собрать все это в общую картину. Конечно, вместе с тем ответственность за правовое воспитание детей лежит и на их родителей.

Зачастую, родители, имея нигилистические склонности, неспособны привить ребенку интерес к своим правам по отношению к обществу и государству, а также связанный с ними круг обязанностей. Мы видим позитивные изменения в сознании людей в области права и закона. Несмотря на все это, мы сделали большие шаги в направлении укрепления роли права в жизни современного казахстанца, и этот процесс идет. Мы не знаем, когда упадет старый «строй», скорее всего, смена поколений приведет к большим изменениям во всех сферах жизни и тогда мы будем «заживем». В то же время, общество должно проснуться и осознать важность своего права. Мы в свою очередь, можем только наблюдать за этим процессом и способствовать ему.

#### **Список использованной литературы:**

1. Баймаханов М. Т., Вайсберг Л. М., Бейсенова А. У. и др. Взаимодействие правового сознания с моралью и нравственностью в обществе переходного периода. — Алматы, 1995. С. 4.,
2. См.: Сальников В. И. Правовая культура // Общая теория права
3. Еликбаев Н.Е., Еликбаева Л.Н. Правосознание и правовая культура в Казахстане: проблемы теории [Текст] / Еликбаев Н.Е., Еликбаева Л.Н. // Вестник Карагандинского юридического института Министерства внутренних дел Республики Казахстан. – 2004.
4. Матузов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права: учеб. пособие для вузов. М.:Юрист, 2004.
5. Лапаева В.В. Конкретно-социологические исследования в праве. В.В. Лапаева. — М.Юрид. лит.
6. ИБРАЕВА А.С., ИБРАЕВА А.С. ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА. АЛМАТЫ, 2006.

## **РАЗВИТИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН О ЛИЗИНГЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Аклемханов Д. Н.

Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова

Республика Казахстан в последние годы демонстрирует высокие темпы роста экономики. Главной целью в экономике является максимально высокие темпы роста валового внутреннего продукта, от чего напрямую зависит решение многих социальных проблем. Экономический рост должен также подкрепляться качественными изменениями в экономике. Прежде всего, они должны сопровождаться обновлением изношенных основных фондов новыми высокотехнологическими оборудованием и техникой. Структурные изменения в экономике предусматривает диверсификацию экспорта с целью обеспечения стабильного роста экономики и национальной безопасности государства.

Как известно лизинг является важным механизмом для стимулирования предпринимательства, внедрения новых технологий, обновление и увеличение основных средств, уменьшение социальной напряженности, создание дополнительных рабочих мест, привлечения инвестиций и т.д. Лизинг не требует большого стартового капитала для приобретения оборудования и дополнительного залога, так как приобретаемый предмет лизинга является одновременно предметом залога. Для ускоренной реконструкции устаревшей материально технической базы производства особое значение приобретает лизинг как форма предпринимательства, максимально требованиям научно- технического прогресса и гармоничного сочетания частных и общественных интересов.

Общая ситуация в экономике решающим образом влияет на развитие лизинга в стране. При снижении годового уровня инфляции хотя бы до 15-20% начинается инвестиционный этап реформ, когда предприятие и банки готовы и восприимчивы к инвестированию и кредитованию, а инвесторы, видя устойчивую картину макростабилизации и чувствуя снижение риска, готовы к инвестированию в первую очередь - в наиболее привлекательные для них сферы [1:42]. В преддверии этого этапа важно создать хорошие условия для инвестиций и, прежде всего, иностранные, а также оживить деловую активность.

Таким образом, на темпы и масштабы развития лизинга в Казахстане влияет комплекс объективных и субъективных факторов и проблем общеэкономического и отраслевого характера. Одни из этих факторов и проблем препятствуют, а другие, наоборот, способствуют дальнейшему развитию лизинга в стране.

Реальный этап развития лизинга в Казахстане был связан с развитием государственного лизинга. Государство в этот период направляет на развитие лизинга в приоритетных для себя секторах экономики, в частности в агропромышленном комплексе страны, бюджетные средства, а также долгосрочные займы и кредитные линии, полученные им по соглашению с международными финансовыми организациями и банками. Основным достоинством участия государства в лизинговых операциях является то, что государственное кредитование осуществляется на более длительные сроки (2-5 лет) и по более низким процентным ставкам и обходится конечным потребителям значительно дешевле, чем кредиты коммерческих банков (12-15% против 36-40% в тот период).

Лизинг в Казахстане в настоящее время занимает весьма скромную долю в общем объеме инвестиций в основные средства - 0,68% против 15-20%, а то и 30% в развитых индустриальных странах. Быстрому развитию лизинга, в особенности коммерческого лизинга, препятствует ряд все еще нерешенных проблем. Прежде всего, это: непомерный и непропорциональный рост цен на машины и оборудование и сложившийся в результате этого ценовой диспаритет. Между продукцией машиностроения и других отраслей; поиск

и привлечение внутренних и внешних источников накоплений, инвестиций для финансирования лизинга машин и оборудования;

Также развитие лизинга сталкивается у нас с проблемой аккумулирования значительных денежных средств, особенно необходимые при лизинге сельскохозяйственной и авиационной техники, судов при операциях международного лизинга. Наряду с государственными средствами основным источником инвестиций на внутреннем рынке должны стать сбережения населения и хозяйствующих субъектов. Но аккумулировать и привлечь средства может надежная и сильная банковская система. Вместе с этим развитие лизинга ограничивают скопившиеся у нас высокие ставки банковского кредита и короткие сроки кредитования. Их уровень зависит от уровня инфляции и ставки рефинансирования Национального Банка Республики Казахстан. При таких условиях и возможностях банки Казахстана не проявляют особой заинтересованности участвовать в финансировании лизинговых операций ни в прямой, ни в косвенной форме. При высоких темпах инфляции, в обстановке продолжающегося экономического кризиса долгосрочные инвестиционные вложения становятся невыгодными и невозможными.

Важной проблемой, предопределяющей формы организации лизинга внутреннего или международного (экспорт и импорт) является определение и оптимальный выбор источников поступления и поставок машинно-технических изделий лизингополучателем (внутреннее производство, ввоз и вывоз).

В республике практически отсутствует производство основных видов оборудования необходимых для предприятий различного профиля.

Не менее серьезной проблемой остается неуклонное старение парка сельхозмашин. Ее предполагается решить за счет контрактов с западными фирмами, а также поставок на лизинговой основе с казахстанских заводов.

За истекший период работы лизинговых компаний стали наглядны моменты, которые тормозят темпы развития лизинга, а соответственно, и тормозится обновление основных средств в Казахстане. Для реализации некоторых государственных программ, например, импортозамещения, развития малого предпринимательства и т.д., крайне необходима развитие лизинга в целом. [2:53]

Серьезным тормозом в развитии лизингового бизнеса в Казахстане является недостаточная разработка законодательно-нормативной базы. Основной, регулирующий все аспекты этого сложного экономического явления документ - Закон РК «О лизинге». Но сейчас мы являемся свидетелями непоследовательности и недостаточной эффективности действия механизма государственной поддержки и стимулирования лизингового бизнеса в Казахстане. Особенно ярко они проявляются в отсутствии координации рычагов и инструментов инвестиционной, налоговой, учетной и амортизационной политике государства в отношении лизинга.

Поэтому важно усовершенствовать нормативно-правовую базу в республике по вопросам лизинга, устранить возникнувшие несоответствия, а также внести дополнения и изменения в законодательство о лизинге, соответствующие нормам международного права.

Для этого требуется принять меры по сохранению и совершенствованию института предоставления налоговых льгот для любого вида лизинга, по исключению статей в нормативных правовых актах или преданию им четких редакций, не позволяющих допускать различного их трактования. Очень важно обеспечить идентичность подхода в определении терминов «финансовый лизинг» и «вознаграждение по финансовому лизингу» в налоговом и гражданском законодательстве и т. д. Сделка, описанная выше, не попадает под понятие финансового лизинга, данного в Налоговом кодексе и в законе Республики Казахстан «О финансовом лизинге», и в связи с этим, оборудование - предмет лизинга - не попадает под режим временного ввоза, предусмотренный для предметов лизинга. Данная операция исключительно выгодна для государства, т.к. устаревшее и отслужившее свой

срок оборудование заменяется заводом изготовителем на высокотехнологичное, новое оборудование с более высокими техническими показателями.

Лизинг в Казахстане лишен того гибкого режима налогообложения, который способствует его развитию. Налоговое законодательство пока не учитывает особенностей лизингового бизнеса. В этом отношении Казахстан значительно отстает даже от РК. Лизинговые компании сталкиваются с тем, что почти вся плата за лизинг от лизингополучателей по законодательству должна быть отнесена на доходы, за исключением вычетов на амортизацию. В этом случае в чистом виде лизинговая операция будет недостаточно рентабельной из-за подоходного налога. В законе нет также никакого прямого указания на предмет освобождения лизинговых операций и от уплаты налога на добавленную стоимость, таможенных пошлин и тормозов при временном вводе машин и оборудования на территорию Республики по лизинговым контрактам. Не предусмотрено в нем и введение таких налоговых льгот, как «инвестиционный налоговый кредит». Необходимо ввести такой вид лизинга, как «вторичный лизинг» и корректировки определения финансового лизинга в части обязательности передачи лизингополучателя ранее купленной у продавца техники (сезонные, оптовые и прочие скидки продавцов; возможность учёта производственной специфики, спроса и предложения на остро дефицитную технику, возможность привлечения профессионалов для выбора и закупки оборудования). Экономия времени по доставке, предпродажной подготовке и сборке техники, появится возможность реальной оценки потенциальным лизингополучателем качества товара, его состояния, технических характеристик и пр., а также возможность осуществления закупа предмета лизинга лизингодателем у определенного поставщика по оптовой цене является экономически выгодным как для лизингодателя, так и для лизингополучателя. В сравнении, если бы приобретение каждой отдельной единицы производилось по определенному заказу лизингополучателя.

В сравнении с опытом развитых стран это половина достигнутого ими в настоящее время. Лизинг в большинстве стран в общем, объеме инвестиций составляет 40-50%. Без решения существующих и вновь возникающих проблем развитие лизинга трудно, точнее даже невозможно рассчитывать на успешную работу уже созданных и создаваемых лизинговых компаний, банковских структур и развитие внутреннего рынка лизинговых услуг[3:231].

Причиной широкого распространения лизинга является ряд его преимуществ по сравнению с другими формами инвестирования. Основными из них являются:

- инвестирование в форме имущества в отличие от денежного кредита снижает риск невозврата средств, так как за лизингодателем сохраняются права собственности на переданное имущество;
- лизинг предполагает 100-процентное кредитование и не требует немедленного начала платежей, что позволяет без резкого финансового напряжения обновлять производственные фонды, приобретать дорогостоящее имущество;
- часто предприятию проще получить имущество по лизингу, чем ссуду на его приобретение, так как лизинговое имущество выступает в качестве залога;
- лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, так как предоставляет возможность обеим сторонам выработать удобную схему выплат. По взаимной договоренности сторон лизинговые платежи могут осуществляться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на взятом в кредит оборудовании. Ставки платежей могут быть фиксированными и плавающими;
- для лизингополучателя уменьшается риск морального и физического износа и устаревания имущества, так как имущество не приобретает в собственность, а берется во временное пользование; так как платежи по лизингу не привязаны к нормам амортизации, то при лизинговых отношениях лизингополучатель имеет дело с ускоренной амортизацией имущества;

- лизинговое имущество не числится у лизингополучателя на балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на это имущество;
- лизинговые платежи относятся на издержки производства (себестоимость) лизингополучателя и соответственно снижают налогооблагаемую прибыль;
- производитель получает дополнительные возможности сбыта продукции, так как ограниченное финансирование инвестиций часто не позволяет предприятиям своевременно обновлять технологическую систему.

При наличии у предприятия альтернативы - взять кредит на покупку оборудования или приобрести это оборудование на определенное время по договору лизинга - ее выбор необходимо осуществлять на основе результатов финансового анализа. Во всяком случае, лизинг становится практически безальтернативным вариантом, когда:

- предприятие-поставщик испытывает трудности со сбытом своей продукции, а предприятие - будущий лизингополучатель не имеет в достаточном объеме собственных средств и не может взять кредит для приобретения нужного ему оборудования;
- предприниматель только начинает собственное дело (что часто имеет место в малом предпринимательстве).

Вместе с тем лизингу присущ и ряд негативных сторон. В частности, на лизингодателя ложится риск морального старения оборудования (особенно, если договор лизинга заключается не на полный срок его амортизации), а для лизингополучателя стоимость лизинга выходит более высокой, чем цена покупки оборудования. Еще одним недостатком финансового лизинга является то, что в случае выхода из строя оборудования, платежи производятся в установленные сроки независимо от состояния оборудования.

Для стимулирования инвестиций в производственную сферу, для обновления промышленного потенциала, для повышения конкурентоспособности отечественных производителей, нужно создавать условия, при которых они стремились бы развивать лизинговые отношения. Для этого необходимо хотя бы снизить налог на прибыль, полученную лизингодателями от реализации договоров по лизингу со сроком действия три и более лет. Также следует стимулировать банки предоставлять кредиты лизинговым компаниям, которые заключают длительные договоры. Кроме этого, необходимо рассмотреть возможность снижения таможенных пошлин и налогов по товарам, ввозимым на территорию РК и являющимися объектами международного финансового лизинга. Безусловно, вышеперечисленные меры должны способствовать развитию лизинговых компаний и операций, производимых ими.

Можно с полной уверенностью сказать, что лизинг в нашей стране постепенно будет все больше наращивать свои обороты и играть все более весомую роль в экономике Казахстана.

#### Список литературы:

1. Ануфриева Л.П., Бекашев К.А., Дмитриева Г.К. и др.; Отв. ред. Г.К. Дмитриева. Международное частное право: Учебник /. 2-е изд., М. ТК Велби; Издательство "Проспект", 2008
2. Бардина М.П. Международное частное право. Современная практика. М., 2010. 86 с.
3. Богуславский М.М. Международное частное право: Учебник - 6-е издание, переработанное и дополненное (ГРИФ), Издательство: ИНФРА-М, НОРМА, 2011



## ТЕХНОЛОГИЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ ГОСТИНИЧНОГО ФОНДА

Аскарлов А.Б.

Научный руководитель: Зиязиева Л.Р., магистр экономики, ст. преподаватель,  
Кокшетауский государственный университет им.Ш.Уалиханова, г. Кокшетау  
[askabylaikhan@gmail.com](mailto:askabylaikhan@gmail.com)

Обслуживание гостиничного фонда – сложный и трудоемкий процесс, требующий рационального и своевременного подхода к управлению. В системе обслуживания гостиничного фонда существуют свои стандарты, соблюдение которых является обязательным условием грамотного управления в гостиницах.

Актуальность тематики технологии обслуживания гостиничного фонда обусловлена постоянным совершенствованием туристической сферы, что является причиной систематизации знаний в данной области и представлении их в научных трудах. В современных условиях существует достаточно большое количество публикаций, связанных с технологиями обслуживания гостиничного фонда, однако все представленные публикации отражают различные подходы и взгляды в формировании рационального обслуживания гостиничного фонда.

В связи с этим цель представленной работы – систематизация знаний, относительно технологий обслуживания гостиничного фонда на конкретном примере, в данном случае, гостиничного фонда Республики Казахстан. Представленный объект исследования выбран не случайно, а ввиду необходимости совершенствования показателей обслуживания в рамках управления гостиничной деятельностью в Республике Казахстан. Учитывая все перспективы развития в этой области, необходимо создать качественную реализацию описываемых технологий с целью дальнейшего совершенствования управления.

Необходимо обратить внимание на тот факт, что одним из перспективных направлений развития экономики Казахстана является развитие рынка гостиничных услуг.

Республика имеет все возможности для того, чтобы гостиничное дело развивалось и создавало привлекательные условия для привлечения туристов. По данным статистики, на сферу гостиничного бизнеса приходится до 6% от мирового ВВП и до 5% от суммарного объема налоговых поступлений. С развитием гостиничного бизнеса создаются условия для развития других направлений экономики, начиная от строительства, заканчивая торговлей и производством товаров. Для обслуживания группы из 10 туристов в среднем требуется 3 гостиничных работника и как минимум 2 работника, имеющих косвенное отношение к гостиничному обслуживанию. В мировом выражении гостиничный фонд представлен более чем 1718 млн. местами для размещения туристов. Качество и уровень сервисного обслуживания напрямую зависят от страны. Гостиничный бизнес привлекателен для предпринимателей Казахстана тем, что требует небольшого объема инвестиций и отличается высоким уровнем рентабельности [1].

Гостиничный бизнес в Казахстане развивается в рамках процесса глобализации. Та же технология обслуживания гостиничного фонда включает в себя переход на международные стандарты.

В такие стандарты уже переходят крупные гостиничные комплексы, построенные преимущественно с участием иностранных инвестиций. Появление иностранных инвесторов на местном гостиничном рынке позволяет повышать качество обслуживания и эффективность управления гостиничным фондом. В настоящее время гостиничные предприятия в республике представлены гостиницами с участием иностранного менеджмента, гостиницами, находящимися под управлением местного топ-менеджмента, а также ведомственным гостиничными предприятиями [2].

Гостиницы с участием иностранного менеджмента представлены в виде отелей с 4-5 звездами, располагаются преимущественно в столице. Система управления этими

гостиницами отвечает международным стандартам. Однако и расценки на услуги таких гостиниц значительно выше средних по рынку.

Управление гостиничным фондом в отелях с системой иностранного менеджмента основывается на применении для этого современной материально-технической базы. Загрузка номерных фондов в таких гостиницах является высокой. Поэтому предприятия демонстрируют стабильно высокие показатели прибыли и рентабельности. Гостиницы с участием иностранного капитала входят в состав международных гостиничных цепей, в управлении гостиничным фондом используют инновационные технологии, которые в наибольшей степени ориентированы на потребности клиентов. Некоторые гостиницы в республике работают на основе контракта франчайзинга. В организационной структуре таких гостиниц есть отдел маркетинга и контроля качества, служба человеческих ресурсов. Это позволяет использовать комплексный подход к управлению качеством сервисного обслуживания.

Другая группа гостиничных предприятий находится под управлением местных топ-менеджеров. Цены на услуги размещения в таких гостиницах разные, степень износа основных фондов разная, составляет от 10-20% до 70-80%.

Качество обслуживания в таких гостиницах находится на высоком уровне, предприятия демонстрируют финансовую устойчивость за счет высоких показателей использования номерного фонда. Чтобы эти гостиницы могли развиваться в дальнейшем, необходимо вкладывать инвестиции в обновление материально-технической базы, создавать условия для повышения качества обслуживания.

Данные гостиницы могут составить конкуренцию другим при условии, что будут обеспечивать повышение качества обслуживания и совершенствование основного фонда за счет разработки и реализации комплексной стратегии развития [3].

Еще одна группа гостиниц представлена ведомственными гостиничными предприятиями. Отличительной чертой данных гостиниц является низкий уровень загрузки и рентабельности, существенная разница между уровнем качества обслуживания. Гостиницы данной категории имеют изношенную материально-техническую базу, не могут обеспечить работников достойной зарплатой, а из-за этого появляются кадровые проблемы. Эти гостиницы могут сохранить даже увеличить свою долю на рынке при условии принятия и реализации стратегии развития.

В основу стратегии предлагается положить совершенствование системы управления гостиничным фондом, проведение работ по капитальному ремонту и реконструкции зданий и строений. По возможности из государственной собственности эти гостиницы необходимо передать в частное управление. Некоторые проблемы в сфере управления гостиничным фондом уже решены, какие-то проблемы еще предстоит решить. Одна из главных проблем заключается в том, что местные предприниматели пока не имеют ресурсов и интереса для того, чтобы перейти к международным стандартам обслуживания гостиничных фондов.

Казахстан имеет ограниченные возможности для развития внутреннего туризма. Около 700 тыс. человек ежегодно выезжают на отдых за пределы республики. Большая часть из них выезжает за границу с коммерческими целями. В то же время растет количество компаний, которые организуют туры для выезжающих за рубеж. На местный рынок ориентированы лишь отдельные туристические компании. Активное взаимодействие между менеджментом гостиниц и туристическими компаниями не ведется. А это не позволяет менеджменту гостиничных предприятий получать информацию об интересах, требованиях и предпочтениях потребителей. Без этих знаний гостиничные предприятия не могут планировать свое развитие.

На территории республики в настоящее время реализуется несколько программ по разработке туристических маршрутов и созданию для этого необходимой инфраструктуры. Гостиницы должны стать частью таких программ, так как используются для размещения туристов, для организации их обслуживания во время отдыха. Чтобы обеспечить высокий уровень обслуживания, предложить востребованный набор сервисов и услуг, необходимо

воспользоваться маркетинговыми инструментами для исследования ситуации на рынке. И помочь в этом должны специалисты в области маркетинга. Пусть это будут внешние специалисты, которые будут привлечены на время для сбора и анализа информации, которая в будущем пригодится гостиницам для планирования своего развития.

На территории республики также ведется работа по подготовке и переподготовке кадров в области туризма. К этой работе необходимо подключить сотрудников администрации гостиниц и штатных работников, чтобы те имели возможность повысить свою квалификацию, определить перечень требований к повышению качества гостиничного обслуживания и управления гостиничными фондами. Эту работу можно провести на базе существующих университетов, где ведется обучение специалистов в области туризма и организации гостиничного дела [4, с. 13].

Количество туристов, выезжающих за рубеж, растет, в 3-4 раза ниже этого показателя количество внутренних туристов. Основная причина такого явления заключается в ценовой политике и ее несоответствию уровня качества обслуживания. Следовательно, гостиничными предприятиями должно быть запланировано развитие, которое будет учитывать коммерческие и репутационные интересы. И здесь трудно обойтись без поддержки властей, поскольку любое развитие - это инвестиционный проект со своими вложениями, рисками и перспективами.

Поэтому в республике требуется принятие комплексной программы по повышению качества управления гостиничными фондами. Со стороны государства должен быть обеспечен доступ для повышения квалификации сотрудников и их первичного обучения, инструменты мотивации для того, чтобы туристические компании стали ориентироваться на развитие внутреннего туризма. С учетом высоких затрат на инновации для гостиниц, принявших программу развития, можно предусмотреть льготы и другие преференции от государства. Ориентиром для повышения эффективности управления гостиничными фондами должны стать международные стандарты. Это позволит эффективно конкурировать с внешним рынком туризма. Также упор в совершенствовании управления можно сделать на инновационные технологии с учетом концепции социально-экономического развития республики.

#### Литература:

1. Сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан: Электронный ресурс. Режим доступа: <http://stat.gov.kz>
2. 10 новых технологий для гостиничных номеров. От умных термостатов до роботов на стойке регистрации. Тренды отельной автоматизации. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://hotelier.pro/use/item/2150-smart>
3. Обзор рынка гостиничного бизнеса Казахстана и России. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://forbes.kz>
4. Рахимбекова Ж.С. Современные направления развития гостиничного хозяйства в Республике Казахстан // Экономика и статистика. - Алматы. - 2014. - №4.

### ГОСТИНИЧНЫЙ СЕРВИС В КАЗАХСТАНЕ

Аскарова Г.Е.

Научный руководитель: Зиязиева Л.Р., магистр экономики, ст. преподаватель  
Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова, г. Кокшетау  
[beinernur@gmail.com](mailto:beinernur@gmail.com)

Казахстан - огромная нетронутая страна. Большая его часть довольно дикая, засушливая и пустынная. Это одно из немногих мест в мире, которое все еще можно считать отдаленным местом назначения. Помимо засушливых равнин, это страна, где вы также

можете найти пышные долины, ледниковые озера, заснеженные горы и современные города. Туризм в Казахстане растет, и страна становится все более популярной. Помимо замечательных достопримечательностей, которые можно найти по всей стране, Казахстан, как правило, очень безопасное место.

Как и соседние страны, Кыргызстан и Узбекистан, Казахстан был помещен Госдепартаментом США в категорию стран 1-го уровня, что означает, что это одна из самых безопасных стран в мире для путешествий. Эта страна считается более безопасной, чем такие страны, как Франция и Германия, которые являются странами уровня 2.

Количество туристов в Казахстане растет, и почти все они сообщают, что чувствуют себя в стране в полной безопасности. Люди в Казахстане обычно очень дружелюбны и щедры к иностранцам, посещающим их страну.

На сегодняшний день рынок гостиничных услуг Казахстана развивается согласно Стратегии развития. Благодаря этому Казахстан входит в число пятидесяти конкурентоспособных стран мира, в которых сфера гостиничных услуг и туризма определена как главная отрасль развития. Богатая история Казахстана, самобытная культура, редкие исторические памятники, относительная открытость, политическая стабильность, готовность к сотрудничеству – это все ведет к интенсивному развитию гостиничной и туристической сферы [1; с.56].

Уникальный туристско-рекреационный потенциал Республики Казахстан требует целенаправленного и научно обоснованного использования. Развитие внутреннего экотуризма в стране на базе существующей инфраструктуры и сети имеет большие перспективы и может стать основой для их устойчивого развития туристскими предприятиями. В настоящее время для подтверждения развития туристической отрасли в стране необходимо четко определить перспективные направления экотуризма с потенциалом, который должен быть отражен в механизме управления развитием экотуризма. Возможности в развитии экотуризма велики. Однако этот сектор в общей структуре экономики, социально-экономической жизни страны остается не в полной мере востребованным. Это требует совершенствования механизма управления развитием экотуризма, который должен учитывать интересы местного населения и региональные особенности, а также быть направлен на усиление взаимодействия бизнеса и государства в этих вопросах.

На современном этапе гостиничный бизнес быстро развивается, на ее долю приходится порядка 6% валового национального продукта и примерно 5% налоговых поступлений. Кроме того развивая гостиничная и туристическая сферы помогают развиваться другим сферам бизнеса: торговле, производства товаров народного потребления, строительства, сельского хозяйства и др.

В основном отели предоставляют две основные услуги - это проживание и питание. Таким образом, номер (или официальный термин гостиничное размещение) является основной услугой предприятия, связанной с гостиничным бизнесом. Регистрация заезда и отъезда производится круглосуточно. Помимо предоставления временного жилья, предоставляются сопутствующие услуги, такие как смена постельного белья, выдача полотенец и предметов гигиены, возможность пользоваться бытовой техникой и телевизором, уборка и санитария. Все эти услуги включены в стоимость гостиничного номера в соответствии с договорными обязательствами.

Питание осуществляется столовыми, ресторанами, кафе, барами, которые работают в гостинице или в сотрудничестве с ней. Продукты также могут быть доставлены в номер отеля [2; с.63].

Чтобы привлечь больше клиентов в отель, часто предоставляются дополнительные платные или неоплачиваемые услуги. Это могут быть разнообразные развлечения, персональные услуги, Услуги для семьи, бизнеса или VIP-клиентов, которые часто предоставляются в виде пакетов услуг. Привлекательные дополнительные услуги,

предоставляемые отелем, позволяют заполнить сезон низкого спроса, увеличить прибыль и улучшить имидж.

Наиболее распространенные дополнительные услуги:

- ремонт одежды и обуви, прачечная и химчистка;
- парикмахер;
- сауна, сауна, бассейн;
- бильярд, тренажерный зал и детские площадки;
- доставка цветов и подарков;
- в числе прочих удобств - камера хранения багажа и сейф;
- прокат спортивного инвентаря и бытовой техники;
- прокат автомобилей;
- вызов такси;
- служба продажи билетов на транспорт и различные мероприятия;
- получение заказа в ресторане;
- экскурсионное обслуживание с гидом;
- аренда конференц-зала или другого помещения.

Руководство гостиницы определяет окончательный перечень дополнительных услуг, предоставляемых гостиницей, с учетом размеров объекта, его местоположения, целевой аудитории и конкурентной ситуации.

Конечно, услуги, предоставляемые гостиничным комплексом, будут сильно отличаться от услуг мини-отеля. Очевидно, что крупные и средние отели имеют большие удобства и больший бюджет. Они способны предоставлять клиентам более впечатляющие и объемные услуги, не теряя при этом своей прибыльности. Небольшие отели не могут предоставить своим клиентам комплексные и быстрые основные и дополнительные услуги. Однако любой отель должен иметь свою целевую аудиторию, знать ее потребности и запросы и стремиться их удовлетворить. Перечень и качество дополнительных услуг должны соответствовать требованиям той категории, к которой относится отель, то есть тому количеству звезд, которое он имеет.

Размер отеля и инфраструктура определяют спектр гостиничных услуг и определяют, являются ли они стандартными услугами или нет, что отель может себе позволить, и насколько он выгоден. В особых случаях существуют не только основные и дополнительные услуги, но и индивидуальные. Как правило, это отели высокой категории, где останавливаются VIP-клиенты, что немаловажно для имиджа отеля и развития бизнеса. Но не все клиенты могут позволить себе такие услуги по финансовым или технологическим причинам, но они приемлемы для особых случаев. В частности, индивидуальные гостиничные услуги могут включать в себя персонального менеджера, мотивированное отклонение от стандартной процедуры или получение сувенира с логотипом [3].

Основные и дополнительные услуги, предоставляемые современными отелями и другими объектами, являются прямым источником дохода для гостиничного бизнеса. Однако имейте в виду, что не каждая услуга должна быть оплачена.

Основные и дополнительные гостиничные услуги иногда предлагаются в виде пакетов с перечнем услуг, предоставляемых за фиксированную плату. Хорошо продуманные пакеты услуг привлекают клиентов своей простотой и удобством, а также помогают снизить издержки предприятия. Платные и неоплачиваемые услуги группируются в зависимости от их актуальности или за определенный период. Наиболее популярными пакетами являются пакеты выходного дня, праздничные пакеты, семейные пакеты, пакеты для молодоженов или молодоженов и тематические пакеты.

Предоставление гостиничных услуг зависит от сезонных изменений. Это плохой бизнес-предоставлять все услуги круглый год, но во времена высокого спроса могут быть добавлены специальные платные услуги, дополнительный персонал и оборудование.

Казахстан является девятой по величине страной по площади и крупнейшей страной, не имеющей выхода к морю. Сегодня туризм не является основной составляющей

экономики страны. По состоянию на 2019 год туризм составлял 5,6% ВВП Казахстана, но правительство планирует увеличить его до 8% к 2025 году.[3] Согласно методологии Всемирного совета по туризму и путешествиям за 2019 год, путешествия и туризм в ВВП Казахстана составляют 153,7 миллиарда долларов, или 5,6% от общего объема ВВП. [4] ВЭФ занимает 80-е место в своем отчете за 2019 год.[3] Казахстан принял 6,4 млн. иностранных туристов в 2019 году.[4]

The Guardian описывает туризм в Казахстане как "крайне слабо развитый", несмотря на привлекательность драматических горных, озерных и пустынных ландшафтов страны [3]. Говорят, что факторы, препятствующие увеличению числа туристических посещений, включают высокие цены, "плохую инфраструктуру", "плохой сервис" и логистические трудности путешествия по географически обширной стране, отдых за границей может стоить лишь вдвое меньше, чем отдых в Казахстане.

Казахстанское правительство, долгое время, характеризовавшееся как авторитарное с историей нарушений прав человека и подавления политической оппозиции, выступило с инициативой под названием "План развития туристической отрасли до 2020 года". Данная инициатива направлена на создание в Казахстане пяти туристических кластеров: городов Нур-Султан, Алматы, Восточно-Казахстанской, Южно-Казахстанской и Западно-Казахстанской областей. Она также нацелена на инвестиции в размере 4 миллиардов долларов и создание 300 000 новых рабочих мест в туристической отрасли к 2020 году.

Казахстан предлагает постоянный безвизовый режим на срок до 90 дней для граждан Армении, Азербайджана, Беларуси, Грузии, Молдовы, Кыргызстана, Монголии, России и Украины, а также на срок до 30 дней для граждан Аргентины, Бразилии, Эквадора, Сербии, Южной Кореи, Таджикистана, Турции, Объединенных Арабских Эмиратов и Узбекистана.[3]

Казахстан установил безвизовый режим для граждан 54 стран, в том числе государств-членов Европейского Союза и ОЭСР, США, Японии, Мексики, Австралии и Новой Зеландии [3].

Анализ сложившейся ситуации показывает, что существует целый комплекс проблем, из-за которых туристическая отрасль Казахстана может выйти на стабильный уровень развития. Эти проблемы неоднократно озвучивались представителями правительства и различными экспертами. Основными препятствиями для развития туристической отрасли Казахстана являются:

- низкий объем привлеченных инвестиций в туризм и нестабильные темпы их роста;
- недостаточная привлекательность туризма индустрии Казахстана для иностранных инвестиций;
- многоуровневый характер неудовлетворительного состояния туристской инфраструктуры;
- система профессиональной подготовки кадров в сфере туризма и сервиса;
- политико-административные аспекты развития индустрии туризма;
- недостаточно благоприятный деловой климат;
- непризнание туристской деятельности приоритетной со стороны органов местного самоуправления;
- недостаточность финансовых ресурсов, выделяемых на развитие внутреннего туризма;
- низкое качество предоставляемых услуг.

Полученные данные свидетельствуют о том, что превращение туризма в крупный самостоятельный сектор экономики Казахстана возможно, если будет создана эффективная инфраструктура. Также наиболее серьезными препятствиями на пути развития туризма являются проблемы подготовки кадров, совершенствования системы государственной поддержки и слабого позиционирования в международный рынок. Решение этих проблем

в краткосрочной перспективе позволит Казахстану более динамично развивать туризм и выйти на международный рынок со своим уникальным продуктом [1; с.58].

#### Литература:

1. Волков Ю. Ф. Гостиничный и туристический бизнес. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 640 с.
2. Чудновский А. Д. Управление туристской отраслью. — М.: КНОРУС, 2017. — 318 с.
3. Материалы агентства Республики Казахстан по статистике. Доступно по адресу <http://www.stat.kz>
4. Статья Доходность туристического сектора в Казахстане. Доступно по адресу <http://www.dailynews.kz>

### ШАҒЫН КӘСІПКЕР - ЕЛДІҢ ӘЛЕУЕТТІ ТІРЕГІ

Асқар А.

Ғылыми жетекші: Жапарова Д.Қ., маркетинг және коммерция магистрі, аға оқытушы  
Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау университеті, Көкшетау қ.  
[botaaskar43@gmail.com](mailto:botaaskar43@gmail.com)

Қазақстан өз дамуының жаңа белестеріне көтерілді. Еліміздің бәсекеге қабілетті 30 елдер қатарына кірудегі кәсіпкерлікті одан әрі дамыту алдымызда тұрған ең үлкен мақсаттарымыздың бірі болып саналады.

Бүгінгі күні шағын және орта бизнес (ШОБ) кез-келген мемлекеттің экономикалық дамуының негізі болып табылады. Оған халықты жұмыспен қамту, ішкі нарықты отандық тауарлармен толтыру және бәсекелестік ортаны қалыптастыру мәселелерін шешу көп жағдайда байланысты. Қазақстандағы ШОБ экономиканың нақты «локомотивіне» айналуы үшін мемлекет жан-жақты қолдауды жалғастыруы қажет. «Атамекен» одағы »Қазақстанның Ұлттық экономикалық палатасы басқарма төрағасының бірінші орынбасары Рахым Ошақбаев **Kapital.kz**-ке берген сұхбатында осы және басқа да көптеген жайттарды айтты.

-Сіз қазіргі кездегі Қазақстандағы ШОБ жағдайын қалай бағалай аласыз?

- Статистика мен рейтингтерге қарағанда, отандық ШОБ әл-ауқатының оң жаққа өзгергені сөзсіз. Мысалы, шағын және орта бизнестің 2005-2011 жылдар аралығында елдің ЖІӨ-ге қосқан үлесі. 7,2% -ға өсті және 17% құрайды. Өткен жылы Дүниежүзілік Банктің Doing Business рейтингінде Қазақстан 185 елдің ішінде әлемде 49-орынға ие болды. Бұл ТМД елдері арасындағы ең жоғары позициялардың бірі. Салыстыру үшін: Ресей рейтингтің 112-ші сатысында ғана тұр.

Үкіметтің ШОБ-ты да, жалпы бизнес-климатты да дамытуда айтарлықтай белсенді және салыстырмалы түрде тиімді екенін мойындау керек. Мәселен, «Бизнестің жол картасы-2020» мемлекеттік бағдарламасының құралдары ШОБ арасында көбірек танымал болып келеді.

- Отандық кәсіпкерлерді қолдау бағдарламалары 1992 жылдан бастап енгізілуде. Алайда, осы уақытқа дейін республикадағы ШОБ дамыған елдердегідей қарқынды дамып келе жатқан орта таптың негізіне айнала қойған жоқ. Сіздің ойыңызша, Қазақстанда бизнес жүргізуді не қиындатады?

Отандық банктерде қаржыландыруға қол жеткізу негізгі проблема болып қала береді. Көптеген қарыз алушыларға қызмет көрсетуге байланысты проблемалар туындайды: екінші деңгейлі банктердің (ЕДБ) несиелік портфеліндегі проблемалық несиелердің қазіргі деңгейі 71% құрайды. Оның 43% -ы күмәнді, ал 29% -ы үмітсіз. Кейбір қарыз алушылар ақшаны бизнесті дамыту үшін, айналым қаражаты үшін алды, бірақ несиелік міндеттемелерді жеңе алмады. Мұндай жағдайдың себептерінің бірі жоғары пайыздық мөлшерлемелер болып табылады - орташа есеппен 14%, және бұл жасырын төлемдерді ескерусіз.

Егер біз тек Біртұтас экономикалық кеңістікте (БЭК) ғана емес, Дүниежүзілік Сауда Ұйымында (ДСҰ) жаһандық бәсекеге қабілеттілік туралы айтатын болсақ, онда біз ШОБ үшін несие ставкаларын Оңтүстік Кореядағыдай 4-5% деңгейімен салыстыруымыз керек. , Еуропалық Одақ және т.б. Шынында да, несие бойынша 14% болса, шағын және орта бизнес үшін маңызды көптеген бизнес-идеялар ақшаны қайтарып бере алмайды. Сонымен, осындай пайыздық мөлшерлемен қаржыландыруды шешкен кәсіпкерлер бұл несиелерге қызмет көрсету проблемасына тап болуы мүмкін.

Екінші қиындық - білікті кадрлардың жетіспеушілігі және адами капиталдың сапасы. Көптеген кәсіпкерлер жалақы сұраныстары қызметкерлердің біліктілігі мен адалдығына сәйкес келмейді деп шағымданады. Көбірек алуға ұмтылыс түсінікті, бағалар өсуде, бірақ құзыреттілік пен жұмысқа деген адалдық көп нәрсені қалайды. Қызметкерді өз жұмысынан алшақтату - бұл Қазақстан үшін өте қызықты, бірақ әлі зерттелмеген құбылыс.

Жалдамалы жұмыскерлердің жұмыс берушіге жұмысқа деген көзқарасы басым болып, әлі де қоғамдық пікірталас деңгейінде тиісті бағасын ала алмады. Бір сөзбен айтқанда, ешқандай күрделі талдау жоқ, демек өндірістік қатынастардың үлкен бөлігі салбырап жатыр.

Кәсіпкерліктің заңды тәуекелдерінің тақырыбы әлі де маңызды проблема болып табылады. Кәсіпкерлер арасында кеңестік органдарда, соттарда және т.б. оған деген әділ, бейтарап қатынасқа сену сирек кездеседі деген сенім кең таралған. Өз бизнесі туралы ойлайтын көптеген адамдар бұл пікірден аулақ болады: кәсіпкерлер үнемі сыбайлас жемқорлық жалдау ақысын төлеу қажеттілігіне тап болады, ал егер бизнес өркендей бастаса, біреу оны тартып алуға тырысады. Және бұл жүйелік проблема, оны шешуді қажет етеді.

Сонымен қатар, бизнесті жүргізуді қиындататын көптеген басқа факторлар бар. Оларға әкімшілік кедергілер, салық әкімшілігі және т

Атап айтқанда, өткен жылдың маусым айында Нұрсұлтан Назарбаевтың кәсіпкерлермен кездесуінде «Атамекен» НЭПК Одағының барлық ұсыныстары президенттің қолдауына ие болды және бүгінде олар мемлекеттік органдарда әр түрлі сатыда. Сонымен қатар, 2012 жылдың күзінен бастап «Атамекен» Одағы »ҰЭПК-мен және аймақтық кәсіпкерлік қауымдастықтарымен бірлесіп өткізілетін Бас прокуратураның аймақтық аумақтық бөлімшелерімен ай сайынғы селекторлық байланыс практикасы енгізілді.

- «Атамекен» Одағы »ҰЭП-ның 2013 жылға арналған қандай басым бағыттары бар, анықтай аласыз ба?

- 2013 жылы біз күрделі реформаны күтеміз - Ұлттық кәсіпкерлер палатасы (ҰКП) құрылады. Оның миссиясы кәсіпкерлердің құқықтары мен заңды мүдделерін қорғау, қорғау болып табылады. АЭС өзіне-өзі реттеу негізінде тартымды іскерлік климатты қамтамасыз етуге байланысты маңызды функцияларды беруі керек.

Мысалы, салық дауларын шешуге қатысу, өндірістік және еркін экономикалық аймақтарды басқаруға қатысу, мемлекеттік-жекеменшік серіктестік қағидаттары негізінде



кедендік өткелдердің инфрақұрылымын салу, кешенді түрде салалық комитеттердің жұмысын ұйымдастыру және экономика салаларының жағдайын егжей-тегжейлі зерттеу және басқалары.

Заң барлық жеке кәсіпкерлік субъектілері үшін ҰКП-ға міндетті мүшелікке қатысуды көздейді, бірақ мүшелік жарналарды тек ірі және орта бизнес субъектілері төлей алады. Қазақстанда 750 мыңнан астам белсенді кәсіпкерлік субъектілері бар, оның ішінде ірі және орта бизнес - 10 мыңға жуық компания. Сонымен, негізгі бөлігі - шағын кәсіпкерлік: жеке кәсіпкерлер, шаруа қожалықтары және т.б. тек ҰКП қызметін пайдаланады, бірақ ақша төлемейді.

Тұжырымдамада орта бизнеске жарналар жылына 300 мың теңгені, ал ірі кәсіпорындар үшін 3 миллион теңгеге дейін жетеді деп болжануда, бұл олардың мөлшері үшін шамалы.

Өтпелі кезең үшін бірінші жылы оны республикалық бюджеттен қаржыландыру көзделген. Болашақта ҰКП органдары құрылған кезде міндетті төлемдерді жинауға ауыса алады.

Бізде 160 облыс орталығы мен 27 моноқалалар бар, барлығы - палата өңірлік деңгейде 187 өкілдік құруы керек. Олардың негізгі функциясы осы реформаның негізгі бенефициарлары болатын аймақтардағы шағын бизнеске сервистік қолдау көрсету болады. Палата қызметіне қолданыстағы салалық және аймақтық бірлестіктерді кеңінен тарту күтілуде. Соңғысы аймақтық палаталардың алқалық басқару органдарында, ал салалықтары - республикалық деңгейде елеулі өкілдік ету үшін квота алады.

Ұлттық кәсіпкерлер палатасы бюджетінің 50% -на дейінгі бөлігі салалық және аймақтық кәсіпкерлік қауымдастықтардың қызметін қаржыландыруға кетеді деп жоспарлануда. Осылайша, ҰКП құру бизнес қауымдастықтарының жағдайын нашарлатады деп қорқады.

Үкімет бекіткен реформа тұжырымдамасы, керісінше, оларды нығайтуды көздейді.

- Жекешелендірудің екінші толқыны отандық ШОБ-қа қалай көмектеседі?

- «ауқымды жекешелендірудің екінші толқыны» қажеттілігі мемлекеттің соңғы 10 жыл ішінде экономикадағы қатысуын едәуір кеңейтуіне байланысты туындады. Бұл белгілі бір дәрежеде қаржылық дағдарысқа қарсы күресте «қолмен» басқарудың қажеттілігімен байланысты. Активтердегі мемлекеттің шамадан тыс болуы ең алдымен квазимемлекеттік құрылымдарда көрінеді.

Мысалы, «Самұрық-Қазына» ұлттық әл-ауқат қорының жалпы активтері жалпы ішкі өнімнің 60% құрайды. Бірақ егер сіз 1996 жылы жасалған «Қазақстан-2030» Стратегиясына көз жүгіртсеңіз, онда экономикалық табыстың ірге тасы жеке меншікпен және, тиісінше, мемлекеттің оның болуының ерекше себептері жоқ аймақтардан шығуы арқылы анықталды.

Бәсекелестік туралы заңның 31-бабы бар, ол кәсіпкерлік қызметке мемлекеттің қатысуының тек үш негізін ұсынады: ұлттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету, стратегиялық объектілерді пайдалану және тауарлар мен қызметтерге қоғамдық қажеттілік бар жерлерде, бірақ жеке меншік жоқ секторлық бәсекелестік. Бұл Yellow Pages ережесі деп аталады.

Ұлттық іс-қимыл жоспарында ұлтсыздандыру туралы тармаққа «Атамекеннің қатысуымен» енгізу тапсырылды. Осыған байланысты біз қазір мемлекеттік органдармен осы жекешелендіруді қалай жақсы жүргізу керектігі туралы талқылауға кірісіп жатырмыз. Әрине, IPO тетіктері бірінші кезекте қарастырылады. Сонымен қатар, квазимемлекеттік компанияларды олардың жұмыс істеуі және Yellow Pages ережесіне сәйкестігі үшін байыпты талдау қажет, өйткені олардың қызметі жеке бастамаларға қатысты бәсекеге қабілетті.

Жалпы алғанда, жағымсыз әсерлер айтарлықтай болуы мүмкін. Мысалы, қызметтерді мемлекеттік сатып алуды көбінесе еншілес ұйымдар мемлекеттік органдармен алады, содан кейін жеке компаниялар қосалқы мердігерлікке жалдайды. Тиісінше, соңғы орындаушылар қазірдің өзінде жұмысына аз жалақы алады. Сонымен қатар, квазимемлекеттік сектордағы компаниялар, тұрақты және кепілдендірілген қаржыландыруы бар, ең жақсы таланттарды нарықтан алады, жеке кәсіпкерлер ала алмайтын жалақы ұсынады. Кадр тапшылығын ескере отырып, бұл ШОБ үшін өте маңызды. Бизнесітегі ең жоғары жалақы - миф деген тезис. Шын мәнінде, қызметкерлердің табысы бойынша көшбасшылар квазимемлекеттік сектор компаниялары болып табылады.

Мемлекеттік сектордың үлесін азайту міндеті өте дұрыс қойылған және оны тиімді шешу қажет. Қазіргі кезде өндіріс құралдарына жеке меншік пен азаматтардың кәсіпкерлік бастамасын еркін жүзеге асырумен нарықтық экономикадан басқа тұрақты өркендеудің басқа жолы жоқ. Мемлекеттің кәсіпкерлік қызметке шектеулі қатысуы нарықтық экономиканың жұмыс істеуінің негізгі шарттарының бірі болып табылады.

- Кеден одағының (КО) жұмысы Қазақстанның шағын және орта бизнесіне қалай әсер етті?

- Ресми мәліметтерге сәйкес, жалпы КО елдерінің тауар айналымы айтарлықтай өсті. Бірақ тағы бір мәселе - бұл кәсіпкерлерді қатты алаңдатын оның сапасы мен құрылымы. Атап айтқанда, экспорттың төмендеуі мен импорттың өсуі көңілге демеу бола алмайды. Тауарлардың, жұмыстар мен қызметтердің еркін қозғалысын қамтамасыз ету мақсатында құрылған КО мен БЭК-те осы қағидаларды жергілікті жерлерде нақты сақтау үшін әлі де көп жұмыс бар. Біз қазақстандық тауарлардың Ресей мен Беларусь нарықтарына қол жетімділігі мәселелері бойынша үнемі сұрақтар қоямыз. Атап айтқанда, алкогольді және кондитерлік өнімдерді насихаттау туралы. БЭК құру жолында әкімшілік кедергілердің әр түрлі түрлері бар, олар ашық та, жасырын да. Енді Еуразиялық экономикалық комиссияның (ЕЭК) алдында тұрған міндет - барлық тараптардың өз міндеттемелерін сөзсіз орындауын қамтамасыз ету.

- Отандық өндірушілердің өнімдері КО-ға мүше елдердің ұқсас тауарларымен бәсекеге түсе ала ма

- Барлық позициялар үшін емес, жаппай болсын, бірақ сапалы өнімдер өндірісінің мысалдары бар, әсіресе азық-түлік нарығында. Қазақстандық тауарлар негізгі заттары мен сапасы жағынан импортталатын тауарларға қарағанда әлдеқайда жақсы.

Тағы бір нәрсе - жақсы басталған өндіріс кенеттен қысқарады.

Осылайша, жарты жолда қаржылық қолдауды кездестіргісі келмегендіктен, біз өзіміздің сыр өндірісін «қауіпсіз түрде» бұздық. Қазір біз импорттық ірімшік өнімдерін тұтынамыз, олар кейде сапасы күмәнді. Сонымен қатар, біздің ірімшіктер бірнеше жыл бұрын мамандардан өте жоғары баға алды. Бірақ қымбат шығындар, айналым қаражатын басқа бағытқа бұру, жалпы біздің өндірушілердің қауіпсіздігі олардың өмір сүруіне мүмкіндік бермеді.

- Қазақстанда ШОБ тиімді дамуы үшін не істеу керек?

- Үкімет іскерлік ахуалды жақсарту бағыттарын мүлдем барабар түсінеді. Жүйелік мәселелерге қатысты бизнеспен тұрақты, тиімді өзара іс-қимыл және консультациялар қажет, олар институционалды түрде белгіленген Ұлттық кәсіпкерлер палатасы арқылы жүзеге асырылады деп үміттенеміз. Шешімдер өз еркінізбен емес, оның мүдделеріне сәйкес бизнеспен келісе отырып жасалуы үшін

Іскери ахуалды жақсартудың шешуші бағыттары болып салық және кедендік әкімшілендіруді ырықтандыру саналады, онда біз әлемдегі соңғы орындардың бірін иемденеміз. Сондай-ақ, Президенттің жолдауында білікті жұмыс күшінің қазақстандық

нарығына қол жетімділікті ырықтандыру мәселесі орынды көтерілді. Ең алдымен инженерлер мен менеджерлер. Үшіншісі -

«тэтчеризм» деп аталатын саясатты жүзеге асыру, ол үшін «Қазақстан-2050» Стратегиясы барлық алғышарттарды жасайды. Бұл жекешелендіру, мемлекеттің кәсіпкерлік қызметтен шығуы, өзін-өзі тежеу және реттеуді ырықтандыру. Бұл жұмыста мақсатпен тығыз байланыста болып келесі міндеттер қойылған:

- шағын кәсіпкерліктің теоретикалық-экономикалық аспектерін ашу;
- оның нарық шаруашылығы үшін маңыздылығын анықтау;
- Қазақстанның қазіргі даму кезеңінде шағын кәсіпкерліктің қалыптасуы мен реттеу үрдісінің ерекшеліктерін қарастыру;
- шағын кәсіпкерлік субъектілерін зерттеу;
- кәсіпкерлік секторының одан әрі нығайтуы үшін қажетті шарттарды анықтау;
- аймақта шағын кәсіпкерлікке талдау жүргізу;
- аймақта шағын кәсіпкерліктің даму барысына қолдау жасау шараларын қарастыру;
- салық режимін және несиелеуді қарастыру;
- шағын кәсіпкерліктің дамуын жетілдіру жолдарын іздеу.

Әдебиеттер:

1. «Қазақстан»: Ұлттық энциклопедия / Бас редактор Ә. Нысанбаев – Алматы «Қазақ энциклопедиясы» Бас редакциясы, 1998 ISBN 5-89800-123-9, IX том 18 бөлім
2. Қаржы-экономика сөздігі. — Алматы: ҚР Білім және ғылым министрлігінің Экономика институты, «Зияткер» ЖШС, 2007. ISBN 978-601-215-003-2
3. Экономика курсы: Оқулық . Кәсіпкерлік негіздері .
4. Бизнесменнің практикалық философиясы.
5. Қазіргі мемлекеттегі кәсіпкерлік және шағын бизнес.

## **ЭКОНОМИКА ҮРДІСІ ЗЕРТТЕУ ӘДІСТЕРІ ТУРАЛЫ**

Әшім Аружан

Ғылыми жетекші: Бурмаганов Ө.Ж

Ш.Уалиханов ат.Көкшетау мемлекеттік университеті. Көкшетау қаласы.

[Onerbek.burmaganov@mail.ru](mailto:Onerbek.burmaganov@mail.ru)

Адамзат қоғамы көне дәуірде де өзі өмір сүріп отырған объективтік дүние болмысты шын инетпен зерттеуі , тарих уақыты өте келе, қазырғы таңда ғылыми техникалық прогреске әкеліп отырғаны ,яғни көптеген түрлі ғылымдар,оның ішінде қоғамдық ғылымдар пайда болып, ең соңында, Адам Смиттің ғылыми еңбегі нәтижесінде ерекше ғылым- экономика әлемі ашылуын адамзат ғылымының зор жеңісі деп айтуға болады (1). Арине, бұл ерекше экономика әлемінің тек соңғы уақытта ғана адамзат ғылымының назарына ілігіп, әрі ашылуы кездейсоқ болмаса керек. Ол, осы ғылымның зерттеу әдісі –ғылыми абстракцияның әбден игеруілуінде де, методикалық ғылыми әдіс-әдіснамасының жасалуында да болса керек. Мақалада, осы ерекше әлемді әрбір жеке тұлғаның байқай алуына, көзге көрінбейтін заңдарын ойша түсіне білуді мүмкін қылатын ақпарат зерттеу тақырыбы болып алынды. Мысалы, көрнекті ғалым Д.М.Кейнс экономикалық теорияны проблемаларды шешудің дайын тұрған үлгі –шешімдері еместігін, керісінше ол интеллектуалдық инструмент екендігін, оны қолдану жеке тұлғаны қателіктерден сақтап, проблеманың дұрыс шешімін табуға көмектесетінін айтқанын айтуға

болады (2). Арине, Адам Смитте, немесе басқа қазырғы уақыттағы экономика ғылымы маман ғалымдары да, ерекше зерттеу тәсілі ,немесе құрал-жабдығы жоқтығын бірден айтқан дұрыс болады. Экономист ғалымдардың зерттеу әдісі атақты «Экономикс» оқулығында берілген. Бұған қоса, экономика әлемін зерттеудегі қателіктер де нақты көрсетілген (3). Қорыта айтқанда, экономика әлемінде зерттеушіден ғылыми абстракциялық ойлай білу талап етіледі. Негізгі және негізгі емес жағдаяттарды айыра білу дағдысы аса қажет. Мақсат етілген тақырыпты зерттеу , пайымдау барысында мына төмендегі тұжырымдар жасалғанын айтуға болады.

Қазырғы уақытта , Қазақстан Республикасы нарықтық жүйеге толықтай көшу кезенін жалғастыруда. Мемлекетте халықтың экономикалық білімін біліктілігін көтеру мемлекеттік тапсырма болып отыр. Экономикалық белсенді және білікті орта тапты қалыптастыру мемлекеттің маңызды стратегияларының бірі болып саналып отыр. Және бұған қоса, жалпы мемлекет халқының өздері экономика жайлы көбірек білуге ұмтылып келеді. Яғни, экономикалық жеке тұлға экономика жайлы ғылыми көзқарасын қалыптастыруы, экономикалық құбылыстарды тани білуі, қоғамның экономикасына қолынан келгенінше өзіндік үлесін қосуға (немесе жеке материалдық-экономикалық қажеттіліктерін қанағаттандыру) қабілетті болуы, аса қажетті үрдіс екені ақиқат деуге болады. Басқаша айтқанда, экономикалық теорияның қоршаған ортаны танып білу, зерттеу әдіснамасы экономика үрдісіне қатысушылардың экономикалық санасының қалыптасуына қажетті жағдаят болып табылады.

Шет елдерде кең тараған «Экономикс» оқулығында экономикалық әлемді зерттеу әдістері жайлы қысқа да нұсқа ақпараттар берілген (3). Яғни, экономикалық проблемаларды анықтау, дәл анықтамасын беру, осы мақсат бойынша фактілік ақпараттарды жинауға алғашқы шартты негіз болады. Арине, кез келген фактіні емес, аталмыш проблеманы шешуге қажет болатын ақпаратты дәл анықтау қажет болады. Нақты ақпараттарды жинау (сандық форматтағы) аздық етеді. Жиналған фактілерді статистикалық өндеу, топтау, классификациялау жұмыстары жасалуы арқылы, осы фактілерде жасырын тұрған экономикалық байланыстарды анықталуы қажет болады. Басқаша айтқанда талдау және жинақтау, немесе индукциялық талдау жасау қажет болады. Айта кететін мәселе, егерде адазат қоғамы цифрларды, ұзындықты және енді, көлемді өлшеуді үйренбесе, онда экономикалық жұмыс та, экономикалық әлем де адамзат қоғамы ғылымы зейініне аңғарылмастығы түсінікті болса керек. Арине, экономика ғылымының негізгі зерттеу әдісі ғылыми абстракция болғандықтан, экономикалық жұмысты орындау пайымдау және парасат үрдістері болуын талап ететіні түсінікті болса керек.

Резюме: Қазақстан Республикасында орта тапты қалыптастыру стратегиясы, сайып келгенде, экономикалық сананы, экономикалық мәдениетті, бұған қоса пайым –парасатқа қол жеткізіп, экономикалық ойлай білуді, күнделікті экономикаға әрбір қатысушының менгеруі болып табылады. Экономикалық зерттеу мәдениеті- ол формалдық логикамен де, диалектикалық логикамен де үйрену болып табылады. Ең қиыны деп парасатқа қол жеткізуді айтуға болады (4).

#### Әдебиет:

- 1.Макконнелл К.Р.,Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т.1. –М.:Республика,1992.
2. Самуэльсон,Пол.Э., Нордхаус, Вильям.Д. Экономика.: -М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
- 3.Блауг М.Экономическая мысль в ретроспективе. –М.: Дело ЛТД,1994. Стр6.
- 4.Қасымжанов А.Қ., Келбұғанов А.Ж. Ойлау мәдениеті. –Алматы: Қазақстан, 1986.

# ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕП СТАНДАРТТАРЫНЫҢ ТАЛАПТАРЫНА СӘЙКЕС ҚОРЛАРДЫ ТАҢУ ЖӘНЕ БАҒАЛАУ НЕГІЗДЕРІ

Бакенайқызы А.

Ғылыми жетекшісі: Конуспаева А.Т., «Экономика және есеп» кафедрасының аға  
оқытушысы

[Ayagozgozbb30@gmail.com](mailto:Ayagozgozbb30@gmail.com)

Кез – келген кәсіпорын өзінің жұмыс барысында қорларды пайдаланады.

Қорлар бұл айналым құралдары. Қорлар әдетте, өнімді өндіру, жұмысты орындау, қызметті көрсету барысында ұйымның бір операциялық циклі көлемінде қолдану немесе қайта сату мақсатында сатып алынады.

№ 2 (IAS) ХҚЕС-ты қорларды келесідей анықтайды:

*Қорлар* келесідей активтер:

- (a) қалыпты қызмет барысында сатуға арналған;
- (b) осындай сату үшін өндіріс үрдісіндегі; немесе
- (c) өндіріс үрдісінде немесе қызмет көрсетулері кезінде пайдалануға арналған шикізат немесе материалдар нысанындағы активтер [1; 3 бет].

2018 жылдың 29 наурызында ХҚЕС бойынша Кеңес (IASB) қаржылық есепіліктің қайтадан қаралған Концептуалдық негіздерін шығарды. Концептуалдық негіздер (*ағылшынның 'Conceptual Framework for financial reporting' немесе жай ғана 'IFRS Framework'*) барлық ХҚЕС –ға негіз болады. Осыған сәйкес, актив ретінде таңу үшін қорлар келесі талаптарға сәйкес болуы шарт:

Ұйым өткен құбылыстар нәтижесінде иелік ететін нақты бар экономикалық ресурс. Экономикалық ресурс – экономикалық пайда әкеле алатын құқық [2; 1 бет]..

Қысқа мерзімді актив ретінде танылу үшін: кәсіпорынның қалыпты операциондық циклі көлемінде ғана қолданылуы керек.

Қор ретінде танылуы үшін: өндіріс процесіне бір рет қана қатысуы керек.

Сонымен, № 2 ХҚЕС (IAS) –ге сүйенсек, қорлар анықтамасына сәйкес келетін активтерді 3 топқа бөлуге болады:

– шикізат және материалдар – шоттар жоспарының 1310 шотында есепке алынады;

– аяқталмаған өндіріс – 1340 шотында есепке алынады;

– дайын өнім және тауарлар – 1320, 1330, 1350 шоттарында есепке алынады.

Қорлар есепке оларды иелену құқығы сатып алушыға ауысқан кезде алынады.

Қорларды бағалау.

Қорлар міндетті түрде ең кемі екі деңгей бойынша: сатудың өзіндік құны мен ықтимал таза құнында өлшенуі тиіс.

Қорлардың өзіндік құнына міндетті түрде сатып алуға, қайта өңдеуге жұмсалған барлық шығындар және босалқыларды ағымдағы жай-күйіне және орналасқан жерге дейін жеткізу мақсатында жұмсалған шығындар жатады.

Сатып алуға жұмсалған шығындар

Қорларды сатып алуға жұмсалған шығындарға сатып алу бағасы, импорттық баж салықтары мен басқа да салықтар (ұйымдар кейіннен салық органдары арқылы өтейтін салықтардан басқалары), сондай-ақ тасымалдауға, өңдеуге арналған шығыстар және объектіні сатып алумен тікелей байланысты шығыстар жатады. Сауда жеңілдіктері, төлемдерді қайтару және басқа да осындай баптар сатып алуға жұмсалған шығындарды анықтаған кезде шегеріп тасталады.

Қайта өңдеуге жұмсалған шығын

Қорларды қайта өңдеу шығындарына еңбекақы төлеуге жұмсалған тікелей шығындар сияқты өнім бірліктерімен тікелей байланысты шығындар кіреді. Сонымен қоса, оларға шикізаттан дайын өнім жасап шығару кезінде орын алған тұрақты және ауыспалы

үстеме өндірістік шығыстарды жүйелі түрде бөлу кіреді. Тұрақты үстеме өндірістік шығыстар амортизация мен үйлерге қызмет көрсету және жабдықтар мен әкімшілік-басқару шығыстары сияқты өндіріс көлемінен тәуелсіз салыстыра алғанда өзгеріссіз болып қалатын жанама өндірістік шығындар болып табылады. Ауыспалы үстеме өндірістік шығыстар шикізаттың жанама шығындары мен еңбектің жанама шығындары сияқты өндіріс көлемінің өзгеруінен тікелей немесе тікелей дерлік тәуелді жанама өндірістік шығыстар болып табылады.

Тұрақты және үстеме өндірістік шығыстарды қайта өңдеу бойынша шығындарға бөлу қалыпты жағдайда жұмыс істеу барысында ұйымның өндірістік қуаттылығына негізделеді. Қалыпты өндірістік қуаттылық - жоспарлы техникалық қызмет көрсету нәтижесінде қуат ысырабын есепке ала отырып, істің қалыпты орындалуы барысында жұмыстың бірнеше кезең немесе мезгілінде орташа көрсеткіштер негізінде есептелетін өндірістің күтілетін көлемі. Өндірістің нақты деңгейі қалыпты жағдайдағы қуаттылыққа жуық мәнде сәйкес келгенде ғана пайдаланыла алады. Өнімнің әрбір бірлігіне қатысты тұрақты үстеме өндірістік шығыстар сомасы өндіріс деңгейінің төмендеуі немесе ұйымның тоқтап қалуы салдарынан өспейді. Бөлінбеген үстеме шығыстар оның пайда болуы кезеңіндегі шығыстар ретінде танылады. Өндіріс деңгейі ерекше жоғары болған кезеңде өнімнің әрбір бірлігіне қатысты тұрақты үстеме өндірістік шығыстар сомасы босалқылар өзіндік құнынан жоғары бағаланбайтын мөлшерде азаяды. Өндірістік қуаттылықты шын мәнінде пайдалану негізінде ауыспалы өндірістік үстеме шығыстар өнімнің әрбір бірлігіне жатқызылады. [3; 69 бет].

Өндірістік үрдіс нәтижесінде бір мезгілде бір өнімнен артық өнімдер шығарылуы мүмкін. Мысалы, бұл бұйымды бірігіп шығару жағдайында, немесе негізгі өнімнің өндірісі қосымша өнімді өндірумен қатар жүріп отырған жағдайда болады. Әрбір өнімге жұмсалған шығындарды бөлек анықтай алмаған жағдайда, оларды өнімдердің арасында теңбе-тең және бірінен соң бірін бөледі. Бөлу, мысалы, не өндіріс процесі кезеңінде өнімдер ұқсас болғанда, не дайын өнім шығарылған кезде анықталатын әрбір өнімді сатудың салыстыра алғандағы құнына негізделуі мүмкін.

Басқа да шығындар.

Басқа да шығындарға қорларды қазіргі орналасқан жеріне дейін жеткізуге және жай-күйіне байланысты деңгейдегі олардың өзіндік құны ғана жатады. Мысалы, қорлардың өзіндік құнына өндірістік емес үстеме шығыстарды немесе нақты клиенттерге арналған өнімді әзірлеу жөніндегі шығындарды жатқызуға қатысты болуы мүмкін.

*Сатудың ықтимал таза құны* - бұл жұмысты орындауға жұмсалған ықтимал шығындар мен өткізуге арналған ықтимал шығындарды шегеріп тастағанда әдеттегі іс барысындағы болжамды сату бағасы.

*Әділ құн* - активті сату кезінде пайда болған немесе нарық қатысушылары арасында жасалатын мәміле кезінде пайда болатын міндеттемелерді төлеуге кеткен сома.

Қорларды шығын ретінде тану өлшемдері:

- қорларды сату фактісі танылады, қорлардың құны тиісті кіріс танылған есепті кезеңдегі шығындарға есептен шығарылады;

- қорларды сатудың таза бағасына дейін кез келген бағалау және қорлардың барлық ысыраптары есептен шығару немесе ысыраптардың туындау кезеңінің шығыны деп танылады.

Қорларды бағалауға қатысты 2 ХҚЕС талаптарын жүйелейтін болсақ, төмендегідей нәтижеге келуге болады.

Қорлар кәсіпорында болған уақытта 3 кезеңді бастан өткізеді: әр кезеңде қорларды бағалау әдісі әр түрлі.

Кезең	ТМҚ бағалау әдісі	Әдістің қысқаша сипаттамасы
1) Шикізат және материалдарды сатып алу немесе қайта сату мақсатында тауарларды сатып алу сатысы.	Нақты өзіндік құны бойынша бағаланады.	Нақты өзіндік құнға қорларды сатып алуға және орнына дейін жеткізуге әрі өңдеуге жұмсалған шығындары. Өңделген шығындар – өнімді өндірумен байланысты тура және жанама өндірістік шығындар. Басқа да шығындар – өнімді дайындық жағдайына келтірумен байланысты қажетті болып келетін басқа да шығындар.
2) Өңдеуді немесе сатуды күту кезеңі.	Өзіндік құны мен мүмкін таза сату құнының төменгісі бойынша бағаланады.	Мүмкін таза сату құны (МТСҚ) қалыпты жағдайдағы болжамды сату бағасы - сатуды ұйымдастыруға жұмсалған шығындар. МТСҚ қорлар зақымданғанда, жартылай немесе толық ескіргенде және нарықтағы бағасы төмендеген кезде ғана қолданылады.
3) Қорлардың есептен шығу кезеңі.	Төмендегі әдістердің біреуі: орташа өлшемдік құны, ФИФО немесе арнайы бірегейлендіру әдісі.	Арнайы бірегейлендіру әдісі – нақты тапсырыстарға арналған немесе бірегей тауарларды бағалауда қолданады. Орташа өлшемдік құн әдісі – бірдей тауарлардың құнын осы материал бірліктері санына бөлу арқылы анықталады. ФИФО - алғашқы сатып алу бағасы бойынша есептен шығару: “1-ші келіп түскен кірістеледі, 1-ші келіп түскен шығысталады”.

Компания қорлар қатысында негізгі көзқарастарын таңдаған әдістерін есеп саясатында ашып көрсетуі тиіс.

Қорларға қатысты есеп саясаты келесі жағдайларды қамтуы керек:

1. Қорларды бағалау әдісі;
2. Жабдықтаушыны таңдайтын және жабдықтау процесін бақылайтын тұлғалар тізімі.(басшы бекітуі керек)
3. Сатып алуларды санкциялау процедураларының тәртібі;
4. Қорлар бухгалтерлік есепке алынатын алғашқы құжаттар тізімі;
5. Қорлар есебі бойынша басшы бекіткен құжат айналымының сызба-нұсқасы;
6. Қорларды мүмкін таза сату бойынша есептен шығару тәртібі;
7. Қорларды түгендеу жүргізу тәртібі және мерзімі;
8. Өзіндік құнды есептеу тәртібі;
9. Қорларды жіктеу және бухгалтерлік есеп регистрлері[4; 25 бет].

ҚР-ның қаржы министрінің 2012 жылғы 20 желтоқсанындағы № 562 –ші «Бастапқы есепке алу құжаттарының нысандарын бекіту туралы» бұйрығында қорлар есебі бойынша Қ1-Қ7, Түг - 7 нысандары қарастырылған [5; 25 бет].

1. ХҚЕС ресми аудармасы. ҚР қаржы министрлігінің сайты <https://www.gov.kz/memleket/entities/minfin/activities/8798?lang=ru>
2. Калденбергер А. Учет запасов // Бухучет на практике.- 2017., выпуск №7.
3. Кеулімжаев Қ.К., Әжібаева З.Н., Құдайбергенов Н.А. Оқу құралы. - Алматы, ЭкономикаС, 2003 ж.
4. Әбдіманапов Ә.Ә. Бухгалтерлік есеп теориясы және принциптері. Алматы, 2001 ж.
5. «Бастапқы есепке алу құжаттарының нысандарын бекіту туралы». Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2012 жылғы 20 желтоқсандағы № 562 Бұйрығы.

## **ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ «ЖИВОГО ПРАВА»**

Бушуев Н.

Научный руководитель : Максименко Е.В. магистр юридических наук, ст. преподаватель  
Кокшетауский университет им.Ш.Уалиханова г.Кокшетау  
Maksimenko\_Evgen@mail.ru

*"Лишь то, что входит в жизнь, становится живой нормой, все остальное — лишь голое учение, норма решения, догма или теория". – Ойген Эрлих*

Концепция «Живого права» - своеобразное социологическое направление в понимании роли и сущности права. Концепция «Живого Закона» была выдвинута в начале 11 века австро-венгерским ученым О. Эрлихом. Согласно Эрлиху, живое право находится не в статьях закона, а в практических отношениях.

Концепцию «живого права» Ойгена Эрлиха принято считать противовесом "мертвому" официальному праву, как попытку теоретически отстранить государство от законотворчества.

Живой закон - это закон, который доминирует над самой жизнью, даже если это не было указано в юридических документах. Источник наших знаний этого закона - это, во-первых, современный правовой документ; во-вторых, прямое наблюдение за жизнью, торговлей, обычаями и всеми ассоциациями, признанными не только законом, но и теми, которые закон упустил и прошел мимо, даже те, которые он не одобрил.

Но у этого определения есть некоторые замечательные особенности. В первую очередь, это в большей части используемые методы. «Живое право» сообщает нам, где (и как) искать что-то, но существование этого чего-то основано на неуказанных теоретических основаниях. Также трудно понять, что его примеры этого права могут быть всего лишь иллюстрациями нормативных явлений, о которых элитные юристы в Вене могут не знать, даже если очень сильно захотят.

В любом случае, в разработке академических дисциплин, то, что Эрлих представляет как одну теоретическую категорию рассматривается более поздними авторами как совокупность ряда непонятных обязательно однородных явлений.

Не все ученые поняли работы Э. Эрлиха одинаково, так что чтобы понять концепцию «живого права» нужно иметь дело с несколькими авторами и источниками для более подробного изучения.

Япония - одно из самых этнически однородных обществ на планете, а также имеет самый низкий уровень преступности. Однако культурное неприятие конфликтов не помешало Императорской Японии погрузиться в разрушительную войну 1940-х годов, унеся с собой большую часть Азии. К концу войны Япония стала местом, где были сброшены две атомные бомбы, что имело разрушительные последствия для населения и страшные предупреждения для человечества.

Послевоенная Япония возникла с пацифистской конституцией и ограничениями общего суверенного права на содержание вооруженных сил. Всего за три десятилетия она стала ведущим экспортером и второй по величине экономикой в мире. Здесь закон и культура сыграли центральную роль в том, что японский феникс буквально восстал из пепла. Сегодня Япония



известна своим преданным вкладом в международное сообщество и творческими тенденциями, такими как аниме, манга и косплей. Япония в 21 веке сталкивается с некоторыми серьезными проблемами, особенно из-за своей демографии. Геополитические события также заставляют японских лидеров переосмыслить модель страны 20-го века и ситуацию с безопасностью.

После Первой мировой войны, среди разнообразных и широко распространенных социальных волнений, группа влиятельных профессоров Императорского университета Токио взялись переделать гражданское право в инструмент социальной политики. Они отвергли гражданский кодекс Японии, поскольку он был кодифицирован в 1890-е гг., наряду с методами строгой интерпретации, разработанными их учителями. В свою очередь, они представили новую парадигму юридического мышления и практики, которая, как они полагали, может исправить разорванную социальную связь. Их идеи были вдохновлены транснациональным дискурсом о центральной роли общества в праве, возникшем в конце девятнадцатого века. В Японии они объединились в новое и национальное правовое движение, которое стало называться «социальная юриспруденция» (сякаи хогаку). Элементов было много, но самым примечательным акцентом в судебной системе были предпочтения в неформальном разрешении конфликтов при неопределенности юридического толкования, в отличие от формальных процедур современной судебной системы.

Землетрясение Канто 1923 года дало возможность реализовать эти идеи на практике в больших масштабах. В эти годы были установлены две наиболее примечательные особенности современного японского права: опора на судебные прецеденты, а не просто на статутный закон, и преобладание неформальной медиации. С помощью этих инструментов социальный юрист стремился реформировать городское жилье, аренду в сельской местности, трудовые отношения и семейное право. С 1930-х годов они перенесли свои идеи на материковый Китай, где они были размещены в марионеточном государстве Маньчжоу-Го в попытке умиротворить местное население, используя «азиатские» обычаи. Эти усилия так и не достигли запланированного результата, но они привели к появлению нового законодательства, юридических практик и рамок для размышлений об обществе, истории и гендере, которые сохранились до настоящего времени.

Таким образом, если латиноамериканское право отличается отсутствием важных факторов соответствия нормам и институтам прошлого в смысле сочетания европейской и американской моделей (вытесненных во время испанского и португальского режимов), то японской правовой системе присутствует некий дуализм правовых норм, полученных в конце 19 века.

#### Список использованной литературы:

- 1 «Кавасима и изменение акцента на японском правосознании: выборочная история социологии права в Японии». МАСАЮКИ МУРАЯМА
- 2 «Ойген Эрлих: живое право против правового плюрализма?» М. В. АНТОНОВ
- 3 «Генезис понимания «живого права» в контексте ноосферогенеза.» Бородин Евгений Андреевич?????????????
- 4 <https://scicenter.online/kniga-sravnitelnoe-pravo-scicenter/osobennosti-pravoponimaniya-yapontsev-jivoe-83550.html>  
[https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AF%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5\\_%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AF%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE)

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «ТЫНЫС»**

Виногородский Н.В.

Научный руководитель: к.э.н. доцент Ашимова И.Д.  
Кокшетауский университет им.Ш.Уалиханова г.Кокшетау  
[nikitavinogorodskij@mail.ru](mailto:nikitavinogorodskij@mail.ru)

Актуальность выбранной темы заключается в оценке эффективности управления организацией и ведения бухгалтерского учета на предприятии. В современных условиях это очень важно, так как существует множество и внешних и внутренних факторов, которые могут отрицательно повлиять на финансовое состояние предприятия, на его финансовую устойчивость. Ведь недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности организации, к отсутствию денежных средств, для финансирования деятельности, а при усугублении финансового состояния – к банкротству.

Объектом исследования данной работы является Акционерное общество «Тыныс». Данное предприятие создано 30 декабря 1993 года. По состоянию на 2019 и 2018 гг. основным акционером Компании является АО «Национальная Компания «Казахстан инжиниринг», владеющая простыми акциями в размере 99,17%, а 0,83% привилегированных акций принадлежат физическим лицам. В свою очередь на основании постановления Правительства Республики Казахстан 03 июля 2018г. 100% пакет акций АО «НК «Казахстан инжиниринг» передан в государственную собственность Министерству оборонной и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан по договору дарения. 12 июля 2019 г. 100% пакет акций этой же Компании был передан в государственную собственность Министерству индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан.

Уставной капитал АО «Тыныс»- 221 487 000 тг, в том числе государственный вклад - 219 646 700 (99,17%).

Основными видами деятельности Компании является производство следующей продукции:

- авиационная продукция
- амуниция для силовых структур
- полиэтиленовые трубы
- литье по газифицируемым моделям
- геотекстиль
- детали контактной сети для электрификации железных дорог
- средства пожаротушения
- газозапорная арматура
- манометры
- приборы учета расхода жидкости и т.д.

Деятельность АО «Тыныс» является стратегически важной для Республики Казахстан и имеет необходимые лицензии для ее осуществления.

Юридический адрес: Республика Казахстан, г. Кокшетау, ул. Ы.Алтынсарина, 13.

На основании данных бухгалтерского учета, а именно бухгалтерского баланса за 2018-2019 года, для определения финансового состояния предприятия, был проведен анализ технико-экономических показателей АО «Тыныс», который представлен в таблице 1.

Финансовое состояние отражает состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к погашению долговых обязательств. Устойчивое финансовое состояние - это необходимое условие эффективной деятельности фирмы.

Таблица 1

Анализ технико-экономических показателей АО «Тыныс» 2018-2019гг.

Показатель	2018 год	2019 год	Отклонение	
			Абсолютное (+,-)	Относительное %
Доход от реализации тыс.тг	7 394 847	9 574 773	2 179 926	29,5
Среднесписочная численность работающих, чел.	800	800	-	-
Среднегодовая стоимость ОС, тыс.тг	3 164 702	3 232 563	67 861	2,1
Фондоотдача	2,34	2,96	0,62	26,5
Фондоемкость	0,42	0,34	-0,08	-19,1
Чистый доход, тыс. тг	1 102 643	845 755	-256 888	-23,3
Кэф.оборачиваемости активов (раз)	2,34	2,96	0,62	26,5
Рентабельность продаж, %	14,9	8,8	-6,1	-40,9

Из анализа технико-экономических показателей присутствуют положительные итоги деятельности. Как мы видим, произошло увеличение выручки от реализации на 29,5%, увеличилась стоимость основных средств на 2,1%. На основании показателя фондоотдачи можно сказать, что на 1 тг основных средств в 2019 г приходится 2,96 тенге выручки. Динамика коэффициента оборачиваемости показывает, что скорость оборотов активов увеличилась с 2,34 в 2018 г до 2,96 в 2019 г. Для более подробного анализа проведем горизонтально-вертикальный анализ бухгалтерского баланса АО «Тыныс» 2018- 2019 гг., который также представлен в таблице 2.

Таблица 2

Горизонтально-вертикальный анализ бухгалтерского баланса АО «Тыныс» 2018- 2019

гг. тыс. тг

Показатели	2018 год	Удельн. вес %	2019 год	Удельн. Вес %	Абсол. откл.
<b>I. Краткосрочные активы</b>	<b>3 247 635</b>	<b>47,2</b>	<b>2 924 057</b>	<b>45,3</b>	<b>-323 578</b>
Денежные средства и эквиваленты денежных средств	92 469	1,0	209 294	3,2	116 825
Краткосрочные финансовые инвестиции	502 774	7,3	100 000	1,6	-402 774
Краткосрочная дебиторская задолженность	490 999	7,1	1 209 992	18,8	718 993
Запасы	2 063 936	30,0	1 156 608	17,9	-907 328
Текущие налоговые активы	1 876	0,03	26 924	0,4	25 048
Прочие краткосрочные активы	95 581	1,39	221 239	3,4	125 658
<b>II. Долгосрочные активы</b>	<b>3 638 792</b>	<b>52,8</b>	<b>3 525 806</b>	<b>54,7</b>	<b>-112 986</b>
Основные средства	3 164 702	45,9	3 232 563	50,1	67 861
Нематериальные активы	28 614	0,4	49 309	0,8	20 695
Прочие долгосрочные активы	445 476	6,5	243 934	3,8	-201 542
<b>БАЛАНС</b>	<b>6 886 427</b>	<b>100</b>	<b>6 449 863</b>	<b>100</b>	<b>-436 564</b>
<b>Обязательства</b>					
<b>III. Краткосрочные обязательства</b>	<b>3 586 604</b>	<b>52,1</b>	<b>2 986 239</b>	<b>46,3</b>	<b>-600 365</b>
Краткосрочные финансовые обязательства (займы)	569 322	8,3	276 898	4,3	-292 424
Обязательства по налогам	36 884	0,5	9	0,0001	-36 884
Краткосрочная кредиторская задолженность	784 348	11,4	25 473	0,4	-758 875
Прочие краткосрочные обязательства	2 196 050	31,9	2 683 859	41,6	487 809

<b>IV. Долгосрчные обязательства</b>	<b>152 904</b>	<b>2,2</b>	<b>242 800</b>	<b>3,8</b>	<b>89 896</b>
Долгосрчная кредиторская задолженность работникам	5 755	0,08	5 005	0,08	-750
Отложенные налоговые обязательства	147 149	2,1	237 795	3,7	90 646
<b>V. Капитал</b>	<b>3 146 919</b>	<b>45,7</b>	<b>3 220 824</b>	<b>49,9</b>	<b>73 905</b>
Уставный капитал	221 487	3,2	221 487	3,4	-
Дополнительно оплаченный капитал	32 363	0,5	32 363	0,5	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2 893 069	42,0	2 966 974	46,0	73 905
<b>БАЛАНС</b>	<b>6 886 427</b>	<b>100</b>	<b>6 449 863</b>	<b>100</b>	<b>-436 564</b>

Согласно данным проведенного анализа бухгалтерского баланса, можно сделать определенные выводы.

Во-первых, валюта баланса за 2019 год по сравнению с 2018г. уменьшилась на 436 564 тыс. тг. Это связано со значительным уменьшением краткосрочных финансовых инвестиций в 2019 году на 5,7%, а также произошло уменьшение краткосрочной кредиторской задолженности на 11%. Во-вторых. В 2018 году наибольший удельный вес активов всего предприятия занимают основные средства 45,9%, в 2019 году данная статья баланса показывает уже 50,1%, это говорит о том, что в 2019 г. АО «Тыныс» приобрело оборудование.

На основании проведенного анализа следует отметить, что финансовое положение АО «Тыныс» является стабильным. Данные исследования свидетельствуют о росте валюты баланса. Более высокими темпами увеличиваются внеоборотные активы предприятия, по сравнению с оборотными активами, что говорит о высокой оснащенности предприятия оборудованием. Стоит также отметить, что присутствует низкая рентабельность продаж.

#### Литература:

- 1.Годовая финансовая отчетность за 2018 и 2019 года АО «Тыныс».
- 2.Савицкая Г.В Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник-Минск; ИП «Экоперспектива», 2000

## **ӨНІРДІҢ САЛЫҚ ӘЛЕУЕТІН ЕСЕПТЕУ ӘДІСТЕМЕСІН ЖЕТІЛДІРУДІҢ КЕЙБІР АСПЕКТИЛЕРІ**

Ғалым Ж.Ж.

Ғылыми жетекші: Экономика магистры, Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау  
университетінің аға оқытушысы Омаров С.Х.

[gaiym.zh.zh\\_2000@mail.ru](mailto:gaiym.zh.zh_2000@mail.ru)

Нарықтық экономиканы басқарудың жаңа жүйесін қалыптастыру жағдайында өңірлік және жергілікті деңгейде бюджеттерді басқарудың тиімділігін арттыру үшін рычагтар мен ынталандырулар жасаудың ерекше маңызы бар. Бюджет проблемаларының аз бөлігі оның кіріс бөлігінің болжамдарының дәлдігімен байланысты.

Өңірлік бюджеттерді қалыптастыру практикасы көрсеткендей, қолданылатын әдістер мен тәсілдер жергілікті бюджеттерге алдағы түсімдерді жеткілікті дәрежеде объективті болжауға кепілдік бермейді және белгісіздіктің жоғары деңгейімен байланысты, бұл дұрыс емес басқарушылық және қаржылық шешімдерді қабылдауға әкеледі.

Қазіргі уақытта жергілікті бюджеттердің қаржы ресурстары базалық кезеңде жергілікті органдар жинаған салық түсімдері туралы ретроспективті деректерді экстраполяциялау негізінде, аумақтың кіріс мүмкіндіктерін ескерместен, дефляторларға түзетулер жасай отырып болжануда.

Мұндай тәсіл шеңберінде аумақтық органдар салық базасын жасыруға қаншалықты мүдделі. Сондықтан мұндай тәжірибе жергілікті бюджеттерге кірістерді жұмылдыруға мүдделілікке ықпал етпейді және бюджеттік реттеу бойынша жүктеме көп жағдайда жоғары тұрған бюджеттен алынатын трансферттерге жүктеледі.

Сондықтан жергілікті бюджеттердің кірістерін болжау әдіснамада да, Әдістемеде де жетілдіруді талап етеді, ал салықтық әлеует пен салықтарды жинаудың көрсеткіштері бюджеттік-салықтық жоспарлаудың негіз қалаушы құралдарына айналуы тиіс.[1]

Біздің пайымдауымызша, жергілікті бюджеттердің кірістері салықтық әлеуетті бағалау арқылы неғұрлым дәл анықталуы мүмкін.

Салықтық жоспарлаудың тиімділігін арттыру және бюджетаралық қатынастарды жетілдіру үшін:

- жергілікті бюджеттердің кірістерін жоспарлау кезіндегі бірыңғай тәсіл және көрсеткіштер жүйесі;
- әрбір аумақтың салықтық әлеуеті негізінде аумақтық құрылымдар арасында қаржылық көмек қаражатын бөлу;
- облыстар мен аудандардың салық базасын дамыту үшін ынталандырушы уәждер жасау.

Осыны негізге ала отырып, біз аумақтың экономикалық даму деңгейі мен құрылымын ескеретін салық әлеуетінің көрсеткіші негізінде муниципалдық құрылымдардың кіріс мүмкіндіктерін болжау әдістемесін әзірлеуге әрекет жасадық.

Ұсынылатын әдістеме бюджеттік болжамдау процесін қалыптастырады, яғни белгілі бір формуланы пайдалана отырып, салық базасы негізінде жергілікті аумақтардың кіріс мүмкіндіктерін объективті түрде өлшейтін көрсеткіштерді пайдалануға сүйенеді.

Бұл ретте жергілікті бюджеттердің кірістері жинақтаудың қалыптасқан деңгейі кезінде өткен жылдардағы нақты түсімдер бойынша емес, салық базасының мөлшеріне байланысты айқындалады.

Жергілікті бюджеттердің салықтық әлеуеті деп біз облыс (аудан) бойынша орташа есеппен алғанда, оның аумағында нақты жиналуы мүмкін күтілетін кіріс көлемін бағалауды түсінеміз.

Салық әлеуетін қалыптастыру процесі мынадай блоктардан тұрады::

- салық салу базасы мен салық ставкаларын қалыптастыруды көрсететін салық заңнамасының негізгі параметрлерінің нормативтік жиынтығы;

- экономикалық - салық жүктемесінің көрсеткіштерін көрсететін салық базасын қалыптастыратын экономиканың нақты секторының экономикалық даму параметрлерін жинақтайды;

- бюджет-салық есептемесінің көрсеткіштерін бюджет жүйесінің әр түрлі деңгейлеріне біріктіреді. Салықтарды бюджеттер деңгейлері бойынша бөлу нормативтері құрамдас бөлігі болып табылады.

Қарастырылып отырған әдістеме бойынша есептеу аддитивтік қасиеттерге негізделеді: аумақтың салық әлеуеті жеке салықтардың потенциалдарының қосындысына тең.

Есептеудің негізі:

- қолданыстағы заңнамаға немесе оған өзгерістер енгізу туралы жобаларға сәйкес салық базасының және салық ставкасының көрсеткіштері;

- тиісті аумақтың әлеуметтік-экономикалық даму болжамының көрсеткіштері;

- индекстер - дефляторлар (тұтыну бағаларының индексі);

- салықтар мен алымдарды жинау деңгейінің көрсеткіштері;

- салықтар мен алымдар бойынша берешек көлемінің көрсеткіштері.

Салық әлеуетін бағалау келесі ретпен ұсынылады:

- салықтық әлеуетті есептеу жүргізілетін базалық және басқа салықтардың тізімі анықталды. Сонымен қатар, салықтардың негізгі түрлері бойынша салықтық әлеуетті есептеу өкілдік салық жүйесі әдісі арқылы жүзеге асырылады. Басқа салықтар мен алымдар бойынша салықтық әлеует базалық (ағымдағы) жылдағы нақты және күтілетін салық төлемдеріне және тұтыну бағасының өсуінің болжамды индексіне сүйене отырып есептеледі.

- салық базасы жоспарланған жылға, Қазақстан Республикасының салық заңнамасына сәйкес базалық салықтың әр түрі үшін есептеледі. Жеке табыс салығы, әлеуметтік салық, мүлік салығы, көлік құралдары салығы, жеке тұлғалар мен кәсіпорындардың жер салығы үшін салық базасы тиісті болжамды көрсеткіштерді олардың салық салынатын үлесіне көбейту жолымен есептеледі. Бұл жағдайда салық базасындағы өзгерістер ескеріледі. Акциздердің салықтық базасы - тауар түрінде өндірілген акцизделетін тауарлардың мөлшері; құмар ойындарына акциздер бойынша - ойын үстелдерінің, ойын автоматтарының, тотализаторлардың кассалары мен букмекерлік кассалардың саны. Сонымен бірге, салық органдарының есептік деректері есепті кезеңдегі және ағымдағы кезеңдегі салық базасын есептеу үшін бастапқы деректер ретінде пайдаланылады. Белгілі бір салық бойынша салық базасын болжау макроэкономикалық параметрлердің болжамына негізделген - жалпы пайда, жалақы, кәсіпорын мүлкінің орташа жылдық құны.[2]

- жоспарланған жылға негізгі салық түрлері бойынша І-ші аймақтың салық әлеуетін келесі формула бойынша есептеуге болады (1):

$$НП_i^0 = \sum НБ_i^0 \times PC^0 \times Kc^0, (1)$$

мұндағы  $НП_i^0$ -салықтың негізгі түрлері бойынша өңірдің салық әлеуеті;

$НБ_i^0$ -салық бойынша болжанатын салық);

$PC^0$ -түрі салығының орташа репрезентативті ставкасы (о));

$Kc^0$ -Қазақстан аймағы бойынша орташа түрдегі (о) салықтың жиналу коэффициенті.

Салықтың негізгі түрлері бойынша орташа репрезентативтік салық ставкасы әрбір салық бойынша жеке формула бойынша есептеледі (2)):

$$PC^0 = \frac{\sum HC_i^0}{\sum HB_i^0}, (2)$$

Акциздер бойынша акцизделетін тауар мен акцизделетін қызмет түрлеріне белгіленген акциз ставкалары қолданылады.

Жоспарланған қаржы жылында өңірлердің салықтарын жинау коэффициенті өңір (облыс, аудан) бойынша орташа деңгейде қабылданады. Ол (3.3) формула бойынша ағымдағы кезеңнің (тоқсан, жартыжылдық) жағдайын ескере отырып, базалық жылдың нақты көрсеткіштері негізінде есептеледі):

$$K_c^0 = \frac{ФП^0}{ИН^0}, (3)$$

мұнда ФП<sup>0</sup> - негізгі (ағымдағы) кезеңде республика аймағы бойынша-түр салығы бойынша нақты түсімдер;

ИН<sup>0</sup>-ағымдағы кезеңде республика аймағы бойынша салық бойынша есептелген салық түсімдері.

Өңірлердің жиынтық салық әлеуеті салықтардың негізгі және өзге де түрлерінің салық әлеуеттерінің сомасына тең және мына формула бойынша есептеледі):

$$СНП_i = \sum НП_i^0 + \sum НП_i^n, (4)$$

мұнда АЕМ-өңірлердің болжамды жиынтық салық әлеуеті;

Нп<sup>0</sup>-салықтардың негізгі түрлері бойынша өңірлердің (облыстардың, аудандардың) салық әлеуеті.

Салық әлеуеті қандай да бір аумақтың кіріс мүмкіндіктерін сипаттайтынын және Біз муниципалдық білімнің салық ресурсының санатына жатқызатын салық кірістерін есептеу кезінде базалық негіз болып табылатынын атап өткен жөн.

Аумақтың салық ресурсы салықтық әлеуетке қарағанда өткен жылдардың бересі бөлігінің өтелуін және жоспарланған жылы берілетін салық жеңілдіктерінің мөлшерін ескереді.

Өңірлердің салық ресурсы әрбір негізгі салық түрлері бойынша мына формула бойынша есептеледі (5):

$$HP_i^0 = \sum НП_i^0 + HD_i^0 - LI_i^0, (5)$$

мұнда НР<sup>0</sup> - өңірлердің негізгі салықтары бойынша жоспарлы салық ресурсы;

Нд<sup>0</sup>-ағымдағы кезеңде салық бойынша бересі өсімі-о;

Лі<sup>0</sup>-жоспарланған жылдағы салық бойынша жеңілдіктер сомасы.

Осылайша, ұсынылатын әдістеме билік органдарына өңірдің экономикалық саясатының ерекшеліктері мен басымдықтарына сәйкес өңірлердің салық кірістерін айқындау бөлігінде қаржылық, салық және экономикалық қызметтер жүзеге асыратын бюджеттік жоспарлаудың келісімділігін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Салық әлеуетінің көрсеткіштерінің көмегімен салық кірістерін өлшеу келесі артықшылықтарды береді:

- салық берешегін қысқартуға жергілікті басқару органдарының мүдделілігі артады, өйткені салықтардың жиналуының төмендеуі жоғарыда тұрған бюджеттен қаржылық көмек көлемінің ұлғаюымен өтелмейді;



- салық базасын пайдалану мүдделілігі артып келеді, бұл негізсіз салық жеңілдіктерін беруден бас тартуды, тіркелмеген салық төлеушілерді анықтауды көздейді.

Әдістеме кезекті қаржы жылына арналған бюджет туралы заң жобаларын дайындау және бюджеттік болжамдау процесінде өңірлердің салық кірістерін бағалау және болжау үшін де, сондай-ақ Республика өңірі деңгейінде жекелеген құрылымдар (аудандар) арасында қаржылық көмек қаражатын неғұрлым объективті бөлуді орындау үшін де арналған.

Әлемдік тәжірибеге сүйене отырып, жылжымайтын мүлікке салынатын салық базасы ретінде 100% нарықтық құнды пайдалану неғұрлым оңтайлы болып табылады. Бұл үш негізгі аспектіде жалпыға бірдей әділдік кепілі бола алады:

1. Салық төлеушілер бірдей жағдайларда болады: бір аумақта орналасқан және құны бірдей мүлік мөлшері бойынша салық салынады (көлденең әділдік).

2. Әр түрлі құны бар жылжымайтын мүлікке ие салық төлеушілер мөлшері бойынша әр түрлі салықтарға (тік әділеттілік) салық салынады.

3. Егер салық базасы бюджетаралық дотацияларды бөлу немесе жергілікті деңгейде заемдарды шектеу үшін пайдаланылса, онда мөлшері бойынша салыстырылатын әр түрлі өңірлер үшін мүліктің құнын бағалау.

Соныменен, Қазақстанда алынатын жергілікті салықтар тобы халықаралық сарапшылардың сипаттамалары бойынша халықаралық стандарттарға сәйкес келмейді, өйткені жергілікті билік деңгейінде белгіленбейді. Олардың барлығы орталық бюджеттен трансферт.[5]

Жылжымайтын мүлік салығының жұмыс істеуінің теориялық аспектілерін және оны әлемдік практикада құру тәсілдерін жан-жақты зерделеу Қазақстанда қолданылып жүрген мүлік салығы мен жер салығын оңтайландыруға ықпал етуі мүмкін. Сондықтан мүлікті бағалау әдістері мен тәсілдерін зерттеу және осы салада салық салу базасын анықтау өте өзекті болып табылады.

#### **Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:**

1. Салық менеджменті: оқулық. – Алматы: Дәнекер, 2000-220с.
2. Мамбеталиев Н. Т. ЕурАзЭҚ-қа қатысушы мемлекеттердің салық саясатын келісудің ағымдағы мәселелері // салық жаршысы. – 2014 ж – №9. – с. 16-18.
3. Исаков М. Н. Ақпараттық технологиялар Қазақстан Республикасының салықтық әкімшілендіру инфрақұрылымының негізгі элементі болып табылады // Бухгалтер бюллетені. – 2018.– № 48.– С. 16-18.
4. Никитин С. Батыстың дамыған елдерінде кәсіпкерлік қызметті ынталандыратын салық жеңілдіктері / Әлемдік экономика және халықаралық қатынастар.– 2016.– № 11.– С. 48-56.
5. Орлов А. Малое предпринимательство: ескі және жаңа проблемалар // Сұрақтар экономика. -2018.-№3.- С. 36-45.

## **РЕЦЕПЦИЯ РИМСКОГО ПРАВА И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА КАЗАХСТАН**

Даиров Д.Е.

Научный руководитель: Максименко Е.В. магистр юридических наук, ст. преподаватель  
Кокшетауский университет им.Ш.Уалиханова г.Кокшетау  
Maksimenko\_Evgen@mail.ru

Римская империя являлась самой величественной, развитой и юридический продвинутой античной державой. Рим представлял собой высшее достижение древнего мира. Многовековое существование Римской империи обусловило совершенство его права и законов. Римское право в силу условий своего возникновения, исторического развития и

совершенствования в течении долгих лет являлось классическим выражением юриспруденции. В форме «обычного права», римское право возникло в VI-VIII в. до н.э. Римское право – не утрачиваемая ценность правовой культуры человечества, так считают многие ученые юристы всех времен когда-либо изучавшие римское право.

Право античного Рима стало основой для создания юридических и законодательных систем права значительной половины стран мира. Римская империя, была первой по времени создавшей достаточно развитую систему по урегулированию часто-правовых отношений и защиты прав собственника. В связи с этим, Римское право стало первым и одним из самых познаваемых многими поколениями юристов, ученых в сфере юриспруденции, государственных деятелей и многих других. Особенностью Римского права является его непревзойденная четкость в формировании существенных правовых систем и законопроектов регулирующих отношения людей во всех сферах общества. За многие года творения законов, правил и юридических норм Римское право достигло совершенной точности в юридической сфере. В истории права нет ни одной национальной правовой системы, которая развивалась только опираясь на логику своего внутреннего развития, которое сохранило бы свою независимость в национальной и исторической самобытности. Рецепция – это процесс усвоения или же заимствования положений и норм права других государств. Термин «рецепция» чаще всего применимо к рецепции римского права. Термин “рецепция римского права” был введен в научный оборот в работах учеников и последователей Ф.К. фон Савиньи – К.А. Шмидта, В. Моддермана и Г. Белова. В работах С.А. Муромцева и И.А. Покровского сформировалось понятие рецепции Римского права как процесса заимствования средневековыми юристами римских правовых норм, содержащихся как в “Своде гражданского права” Юстиниана, так и в более ранних текстах, прежде всего в Кодексе Феодосия, Бreviarii Алираха и т.др.

Рецепция римского права как сложное и крупное явления жизни общества, являющееся связующим звеном с правовыми системами Древнего мира. Рецепция римского права оказала важное воздействие на развитие сравнительного правоведения и сравнительно правового метода. Для многих государств, существовавших в Средние века и для более молодых государств римское право стало неким эталоном, оно стало неотъемлемой частью их правовых систем. Вопросы рецепции излагаются в учебной литературе по истории государства и права зарубежных стран, а также в работах о преемственности в праве.

Современному праву Казахстана свойственно сходство с правовыми положениями государств существовавших за долго до создания Республики Казахстан. Многие ученые, отмечают то что современные положения законодательства Казахстана восходят к истокам Римского права. Ученые юристы. считают, что современное право Казахстана, современное и дореволюционное, реципировало основные положения римского права. Еще со времен римского права, право делилось на публичное и частное. Данное деление существует и по сей день в большинстве правовых системах стран мира и в Казахстане. По мнению многих экспертов, законодательная система Казахстана сформировалась под влиянием традиций Римского права. Законы римских царей, дошедшие до нас, легли в основу нашего права, и романо-германской правовой семьи в целом. Рецепция римского частного права сыграло ключевую роль в развитии романо-германской правовой семьи, и производных правовых семей мира. Правовая система Казахстана, наряду с правовыми системами континентальных европейских стран, относится к романо-германской правовой системе. Во всех странах романо-германской правовой семьи правовые нормы объединяются в одни и те же группы. В этих странах включая Казахстан, присутствует деления право на публичное и частное, т.е. дуализм права. Структура права стран романо-германской правовой семьи, может быть охвачено единой общей схемой. Среди источников в романо-германском праве главенствующим положением обладает Конституция – основной закон, обладающий высшей юридической силой. Важность и верховенство конституции в праве государства, было реципировано в романо-германскую правовую семью из римского права. Как говорил

римский юрист Д. Ульпиан, «Императорская конституция, и есть сам закон». Как и конституция, правовая значимость законов и прав, их направленность, толкование и важность в современных государствах было рецептировано с государств древности, включая и право Римской империи.

Становление казахского права следует, начинать с образования казахской государственности - Казахского ханства в XV веке. До прихода к романо-германской на территории Казахстана долгие годы существовал единая система обычного права (адат). Обычное право обладало противоречивостью и архаичностью, его нормы соответствовали потребностям патриархального общества людей, населявших территорию Казахстана. В советский период в Казахстане практически была осуществлена рецепция социалистического права РСФСР и до конца 1980-х гг. правовая система Казахской ССР копировала право иных союзных республик. В Казахстане и других бывших советских республиках, правовая система переживает коренную трансформацию с начала 1990-х гг. Принципы провозглашенных реформ: идеологический и политический плюрализм, социально ориентированная рыночная экономика, расширение прав и свобод личности и укрепление их гарантий. Казахстан прошел долгий и сложный путь к обретению независимой, впитавшей в себя все богатство многовековой древней тюркской истории, в следствии чего обладает стойкостью в правовом регулировании всех отношений в стране. В первые годы независимости, перед Казахстаном стал выбор своего места в правовых системах современного мира. Казахстан основываясь на праве своего прошлого, своих предков, учитывая отличительные его черты, а также рассматривая и изучая правовые системы других государств, смогло сформировать современную правовую систему, что не уступает в своей практичности и конструктивности правовым системам иных государств. Законодательная власть Республики Казахстан была вынуждена создавать законодательную систему РК с нуля. С момента обретения независимости и по сей день, было сформировано 250 законов, которые дополняются и совершенствуются и сейчас.

На наш взгляд, на нынешнем этапе развития Казахстан достиг значимых высот на мировой арене. Казахстан выбрал правильный стратегический путь, благодаря историческому самосознанию народа, в отношении права предков и права иных великих государств древности. Данный путь позволил Казахстану добиться больших высот в модернизации правовой системы государства. За годы независимости Казахстан превратился в государство с развивающейся экономикой и демократическими взглядами. На широкое развитие права Казахстана в относительно значимой мере повлияло рецептированные правовые устои Рима, романо-германской правовой семьи, а также преемственность и учетность права иных государств. Казахстан создал практически новое законодательство, очищенное от идеологических наслоений коммунистической системы. Анализ достижений и провалов, открытий и ошибок, допущенных при создании правовой системы, может, безусловно, сыграть большую роль в выборе правильного направления развития права в Республике Казахстан далее. Казахстанская правовая система - самостоятельный, уникальный национальный юридический феномен, который определен Концепцией правовой политики Республики Казахстан, основанный на современных тенденциях развития национальной правовой системы, накопленном отечественном и мировом опыте, научно обоснованных представлениях о перспективах развития казахстанского государства и права.

#### Список использованной литературы:

- 1) Коростелин В. А., Таран П. Е.. История римского права. Симферополь: Таврия- Плюс, 2001, 128 с.. 2001
- 2) Саидов А.Х. Сравнительное правоведение (основные правовые системы современности): Учебник / Под ред. В.А. Туманова. – М.: Юристъ, 2003. - 448 с.

- 3) Хашматулла Бехруз. Сравнительное правоведение. Учебник для вузов. 2008. 2008
- 4) К. И. Батыр. История государства и права зарубежных стран: Учеб. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби — 496 с., 2003
- 5) Хрестоматия по всеобщей истории государства и права: Учебное пособие / Под ред. З.М. Черниловского. - М., 1994. - 98 с
- 6) Римское государство и право. Царский период и эпоха Республики: Учебное пособие. - СПб.: Из-во С. - Петер. ун-та, 2006. - 173 с.

## **ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ НА ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКТА**

Досанова К.А

Научный руководитель: Байгарина А.Т., доктор PhD

ст.преподаватель

Кокшетауский университет им.Ш.Уалиханова, г. Кокшетау

**dossanovakarina@mail.ru**

Люди каждый день сталкиваются с рекламой. На улицах мы видим рекламные баннеры, стенды и вывески, а дома ее можно увидеть по телевизору или прочитав газету. В последнее время реклама стала распространяться больше всего в интернете, так как это стало намного удобнее и эффективнее, ибо люди проводят очень много времени в социальных сетях.

Давайте разберемся, для чего она нужна и как она влияет на продвижение продукта?

Слово реклама – происходит с латинского языка *reclamare*, что в переводе означает «*выкрикивать, утверждать, протестовать*». Она всегда представляет из себя информацию, целью которой служит вовлечение участия заказчиков к своим услугам, товарам, а так же идеям. Главное назначение рекламы в роли инструмента маркетинга – это содействовать расширению продаж товаров и услуг. Поэтому реклама обязана давать покупателю более точное понимание о влиятельности своего товара или услуги, компании-производителя или поставщика, о качестве продукции, о необыкновенности его применения и его роли, а так же о полезности и стоимости, которую приобретет покупатель.

Так же у рекламы есть свои предназначенные функции:

- экономическая – это извлечение прибыли с той продукции или услуги, которая будет презентоваться;
- социальная – служение общественным нуждам, например, которая демонстрируется услугами государственных органов;
- психологическая – это функция которая оказывает большое влияние на покупателя, ее целью является побуждение приобрести нужную продукцию или использовать услуги;
- образовательная – предполагает новую информацию о товаре, например о новизне технического прогресса;
- культурная – на различных выставках или демонстрациях вполне грамотно, а самое главное – исключительно и со вкусом подобраны слова, словоформы или слоганы, которые положительно могут повлиять на осознание хорошо образованной личности.

Реклама способствует хорошему повышению эффективности производства за счет ориентации ее на различные потребности людей, так же стимулирует предприятия к повышению качества своей продукции и услуг, способствует повышению интенсивности товарооборота и небольшому снижению затрат. Реклама способна оказывать сильное влияние на общество в целом. Во-первых, реклама может оказывать сильное

положительное влияние на человека. Например, реклама спортивного клуба. Там она агитирует население присоединиться к здоровому образу жизни. Так же благодаря таким рекламным сообщениям большое количество людей начинают участвовать в программах помощи дикой природы. Во-вторых, реклама способна побуждать трудовую деятельность населения. Например для того чтобы приобрести тот или иной товар человеку, ему необходимо сначала заработать деньги и только тогда он сумеет купить то, что хочет. В-третьих, реклама играет важную роль в воспитании уже зрелой личности, а точнее, в способности самостоятельно выбирать из большого количества товаров именно тот, который будет подходящим для тебя. Главный метод психологического воздействия рекламы на потребителя – это убеждение. Главная ее задача – это убеждение потенциальных покупателей в преимуществе и уникальности рекламируемого продукта и в необходимости покупки именно определенного товара. Убеждающая реклама – является наиболее агрессивным видом рекламы, главной задачей которой является сформировать хороший спрос потребителя на планируемый товар. Основная цель достигается за счет убеждения покупателя в необходимости и потребности приобретения их продукта с помощью аргументированных и убедительных доказательств. Товар описывается с лучшей стороны, раскрывает отличительные особенности, а так же возможности удовлетворить все желания потенциальных покупателей. Но метод убеждения действует, только в тех случаях, если потребитель будет заинтересован в товаре. Тогда гораздо проще его убедить в необходимости покупки именно данного продукта.

Очень часто, в частности у начинающих предпринимателей есть такое мнение, что только реклама способна оказывать влияние на уровень продаж. Чем больше производитель вложил денег в рекламу, тем больше должно быть продаж. На самом деле, это не так. Реклама не может сильно влияет на уровень продаж товара. Она может влиять на сам поток потенциальных клиентов.

Создавать продающую и расхваливающую рекламу совсем нелегко. Это требует необыкновенного, особого, необычайного маркетингового мышления. Умение чувствовать, а так же думать за самого клиента, делать красочное и яркое, но не кричащее оформление, делать такую рекламу, которая будет запоминаться покупателю, и не будет надоедающей. В бизнесе очень важна точка зрения покупателя. В любом бизнесе надо стремиться к максимальному восхищению и удовлетворению каждого вашего клиента.

Ниже приведены самые яркие примеры того, как реклама повлияла на продажи товаров:

1. Одной из самых ярких и удачных рекламных кампаний была произведена компанией Volkswagen в продвижения своего недавно вышедшего автомобиля – Volkswagen Beetle. Рекламная кампания носила название «Think Small». Популярный на весь мир автомобиль Volkswagen Beetle появился в пик популярности больших американских автомобилей. А Volkswagen Beetle был коротким, широким и некрасивым. Новый, не схожий с другими автомобилями образ, нужно было как-то необычно представить обществу. Так и была придумана самая удачная рекламная кампания XX века. «Помни о малом». Всего два слова, которые поспособствовали определить позицию «Жука» и кинуть вызов обыденному мнению, в соответствии с которым чем больше, тем лучше. Об ошеломительном и невероятном успехе рекламной компании гласит цифра: 500 000. Именно такое количество «Жуков» было продано всего лишь за один сезон[1].

2. Агентство Marcel Worldwide привлекало интерес людей к большому вопросу о проблематичности пищевых отходов. В Евросоюзе ежегодно уничтожается более 300 миллионов тонн продуктов, которые пригодны к использованию. Среди них «невзрачные» фрукты и овощи, которые выбрасываются только потому, что у них неприятный внешний вид. Персонажами этой акции стали Гротескное яблоко, Смешная картошка, Отвратительный апельсин, Неудачный лимон, Некрасивая морковь, Неприглядный баклажан и прочее. «Бесславные овощи и фрукты» — так был назван проект. «Страшные» продукты с отростками, затвердевшими участками и другими изъянами продавались в

глобальной французской сети супермаркетов Intermarché со скидкой в 30 %. Покупатели удостоверились: немного кривая морковь ничем не разнится по вкусу от полностью ровной, красивой и гладкой. Социальная мысль и дисконт сработали. «Бесславные» продукты поспособствовали продажам сети[2].

3. «Пепси». Сложно представить тот факт, что своей популярностью среди граждан России «Пепси» обязан Никите Сергеевичу Хрущёву. Еще в далёком 1959 году Никита Сергеевич посетил Америку и там он встретился с Ричардом Никсоном, который был вице-президентом страны, он порекомендовал своему советскому товарищу выпить стаканчик «Пепси» на пробу. Снимок Хрущёва с напитком «Пепси» который он держал в руках мгновенно стал популярным и сразу оказался во всех газетах[3].

4. В 80-е годы шло суровое противостояние двух компаний из-за покупателей, борьба была между компанией Nike и компанией Reebok. В 1987 г компания Reebok обошла своего главного соперника, заработав при этом 1,5 миллиардов \$ США. Именно из-за этого провала Nike обратилась за помощью в популярное агентство Wieden & Kennedy. Руководители этого агентства решили, что компания обязана иметь свой личный лозунг, который быстро запомнится людям. Лозунг придумали за сутки до его презентации. Ден Виден (который был главой той рекламной компании) придумал лозунг для компании под сильным впечатлением после услышанной фразы одного преступника. Звали его Гилмор Гэри. Когда преступнику вынесли смертный приговор, он произнес свою последнюю фразу: «Let's Do It». Первый видеоролик со свежим лозунгом компании был опубликован в 1988 г. На нем был мужчина 80 лет по имени Уолт Стак, он бежал с голым торсом по мосту, при этом повествовал о своей жизни. В конце видео на весь экран была показана надпись «Just do it». Уже в следующем году фирма Nike сделала рывок вперед и стала занимать главенствующее положение последующие 10 лет. Бренд Nike в 2019 г по мнению Forbes оценивался в 36,8 миллиардов \$. В списке 40 самых востребованных и высокооплачиваемых спортивных брендов Nike лидирует и занимает первую строчку, а Reebok занимает 10-ю со стоимостью всего 800 млн[4].

5. В Австралии компания Häagen-Dazs придумала свою гениальную упаковку, где покупатели могли бы скрыть целое ведерко с мороженым. Бренд этого мороженого произвел ряд анализа и выяснил, что 41% австралийцев приходится скрывать свое лакомство от своих малышей и своей семьи. Упаковку, которую можно бы заказывать на странице компании в Инстаграмм, показывала зеленый горошек, невзрачный для любителей сладкого. Большой спрос на товар, реализованный коллективно с творческой организацией Thinkerbell, заинтересовала экспертов, которые продемонстрировали, как они скрывали свое лакомство[5].

Таким образом, в результате написания данной статьи, я пришла к такому выводу что, в наше время реклама является неотъемлемой частью нашей жизни. Она облегчает поиски нужного нам товара, полностью рассказывает о составе товаре, его пользе, правильном применении, его характеристиках, функциях и т.д. Благодаря рекламе мы стали тратить меньше времени на поиски, а так же сразу узнаем о новых продуктах на рынке.

В настоящее время, казахстанские производители в основном предлагают очень качественный товар, нисколько не уступающий зарубежным аналогам, особенно это касается продуктов питания, но из-за того, что нет должного внимания рекламе продукта, продажи ограничиваются одним или несколькими регионами Казахстана. Примеры, приведенные выше, возможно, подвигнут отечественных товаропроизводителей уделять больше времени и ресурсов рекламе.

#### Литература:

1. <https://www.autonews.ru/news/5ebd537c9a7947187c065ddd>
2. <https://www.kom-dir.ru/article/1525-nestandartnye-resheniya-v-reklame>
3. <https://rus-media.pro/articles/10-marketingovykh-khodov-kotorye-voshli-v-istoriyu>

4. <https://www.obrazstroy.ru/blog/10-reklamnykh-kampaniy-kotorye-udivlyayut/>
5. <https://mmr.ua/show/haagen-dazs-bridumal-upakovku>

## **РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРАНЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

Евлоева Т.Р.

Научный руководитель: Бельгибаева А.С., к.э.н., доцент

НАО «Кокшетауский университет им.Ш.Уалиханова»

[t-evloeva1999@mail.ru](mailto:t-evloeva1999@mail.ru)

В Казахстане в настоящее время реализуется государственная программа «Цифровой Казахстан на 2018-2022 гг.», которая направлена на ускорение темпов развития экономики страны за счет внедрения цифровых технологий, обеспечение занятости населения, повышение эффективности государственного управления, а также вхождение Казахстана в тридцатку развитых стран по информационно - коммуникационным технологиям [1].

Разные авторы дают разные трактовки термина «цифровые технологии». Цифровые технологии считают инструментом достижения конкурентоспособности страны, повышения эффективности нашей экономики, обеспечения прозрачности бизнес-процессов за счет понятных, прозрачных и четких правил сотрудничества [2]. Т.Романова считает, что цифровые технологии представляют собой дискретную систему, основанную на методах кодирования и передачи информации, позволяющую осуществлять множество разнообразных задач за кратчайшие сроки [3].

Для оценки степени охвата любой страны цифровизацией обычно применяют показатели, которые косвенно или прямо измеряют её. К числу показателей, оценивающих цифровизацию как тренд, относятся такие показатели, как Индекс сетевой готовности и Глобальный инновационный индекс.

Индекс сетевой готовности (Networked Readiness Index) - комплексный показатель, характеризующий уровень развития ИКТ в разных странах мира, был разработан еще в 2001 г. Этот индекс является одним из самых важных показателей цифровизации, отражающим её проникновение во все сферы жизни. На сайте Всемирного экономического форума публикуются значения показателя каждой страны и рейтинг стран, состоящий из 134 стран [4]. По данным на октябрь 2020 г. Казахстан расположился на 56 месте в рейтинге, потеряв при этом 16 позиций, по сравнению с 2015 годом, когда он занял 40 место [5].

Вторым немаловажным показателем, применяемым для оценки цифровизации, является Глобальный инновационный индекс (GCI - Global Competitiveness Index). Этот индекс характеризует потенциал инновационной деятельности и ее результат. По результатам последних подсчетов на 2019 год значение этого индекса в Казахстане составило 62,9. Таким образом, Казахстан занял 55 место среди 141 страны [5] (рисунок 1).



Рисунок 1 - Глобальный инновационный индекс GCL

Внедрение цифровых технологий является важнейшим фактором, способным повысить эффективность деятельности предприятий малого и среднего бизнеса, то в стране этому вопросу уделяется серьезное внимание. В условиях развития цифровой экономики под предпринимательской деятельностью понимается организация деятельности в рамках компетенций самого предпринимателя, позволяющая получить максимальную прибыль при минимальных затратах, но только с помощью применения цифровых технологий возможно создать востребованные обществом высокотехнологические товары и услуги [6].

Цифровая экономика присутствует во всех сферах жизни общества, включая взаимодействие людей, экономический ландшафт, навыки, необходимые для получения хорошей работы, и даже принятие политических решений. Развивающаяся цифровая экономика обладает потенциалом генерировать новые научные исследования и прорывы, подпитывая рабочие места, экономический рост.

Сегодня не существует единого понимания такого явления, как «цифровая экономика», зато существует множество его определений. Некоторые ученые считают, что цифровая экономика - это виртуальная среда, дополняющая нашу реальность [7]. Под цифровой экономикой также понимают такую экономику, где в качестве производственной системы, создающей продукты и услуги, обеспечивающей жизнь и комфорт человека, населения выступает некая киберфизическая система [8]. Цифровая экономика – это совокупность общественных отношений, складывающихся при использовании электронных технологий, электронной инфраструктуры и услуг, технологий анализа больших объемов данных и прогнозирования в целях оптимизации производства, распределения, обмена, потребления и повышения уровня социально-экономического развития государств [1].

На рисунке 2 представлены позитивные и негативные последствия влияния цифровой экономики на развитие малого и среднего предпринимательства (рисунок 2).



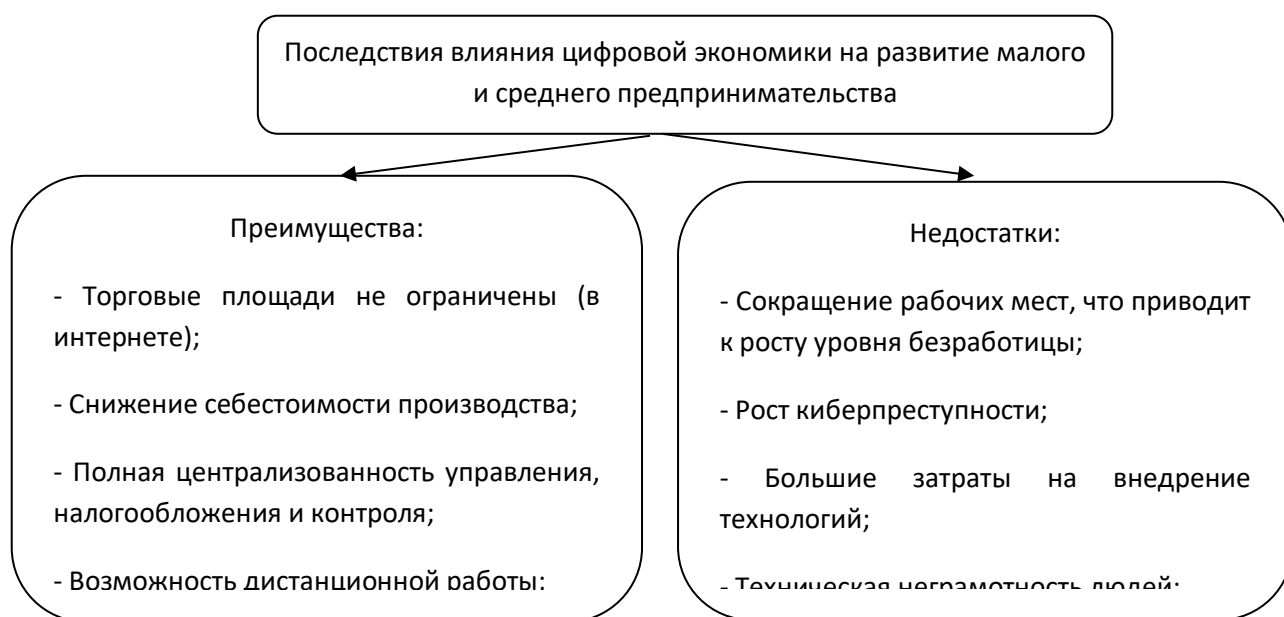


Рисунок 2 - Позитивные и негативные последствия влияния цифровой экономики на развитие малого и среднего предпринимательства

Таким образом, исходя из данных, приведенных на рисунке 2 видно, что развитие цифровой экономики позволит улучшить деятельность малого и среднего предпринимательства, позволит снизить себестоимость, получить дополнительную выручку от цифровых решений, оптимизировать взаимодействие с клиентом, улучшить обслуживание клиентов за счёт изучения опыта их работы.

Необходимо отметить, что на пути активного внедрения цифровых технологий в экономику страны перед государством стоит множество таких проблем, как:

- настороженное отношение ко всему новому со стороны казахстанского бизнеса, экономики и общества;
- сильная зависимость экономики Казахстана от сырьевых рынков, на которых даже по объективным причинам процессы цифровизации идут медленно;
- недостаток инвестиций в основные средства предприятий и организаций, в том числе на приобретение и внедрение новых технологий;
- серьезная нехватка квалифицированных кадров в ИКТ-сфере, особенно в регионах [4].

Онлайн-торговля на сегодняшний день является одним из самых динамично развивающихся сегментов экономики всего мира. Рост этого сектора экономики наблюдается и в Казахстане. Согласно информации Комитета по статистике Министерства национальной экономики, в 2019 году объем электронной коммерции увеличился на более 100%, достигнув 422 млрд, по сравнению с показателями 2015 г., когда он составлял лишь 194 млрд. тенге [9].

Вынужденное закрытие магазинов традиционного формата заставило потребителей по всему миру более активно прибегать к услугам интернет-магазинов, многие впервые покупали в онлайн товары повседневного спроса. Масштабный переход потребления в онлайн произошел в этом году и в Казахстане. Жители страны стали более активно использовать цифровые сервисы, за шесть месяцев количество покупок в интернет-магазинах выросло в 2 раза. Пользователи стали больше тратить в онлайн на продукты питания, детские товары, лекарства при одновременном сокращении затрат на одежду [10].

В современных условиях практически во всем мире в практику вошла бесконтактная доставка. В современных условиях у торговых компаний, которые еще не перестроились, не остается иного выхода, кроме развития онлайн-направления.

## Литература:

1. Постановление Правительства Республики Казахстан №827 от 12 декабря 2017 г. Об утверждении Государственной программы «Цифровой Казахстан» [Электронный ресурс] URL: [https://online.zakon.kz/document/?doc\\_id=37168057](https://online.zakon.kz/document/?doc_id=37168057)
2. Цифровизация - один из ключевых процессов нашего развития» [Электронный ресурс] <https://qazindustry.gov.kz/ru/article/aidar-arifhanov-tsifrovizatsiya--odin-iz-klyuchevykh-protseessov-nashego-razvitiya>
3. Романова Т. Цифровые технологии - это будущее человечества [Электронный ресурс] URL: <http://fb.ru/article/335698/tsifrovyye-tehnologii-eto-budushee-chelovechestva> (дата обращения: 01.04.2019)
4. Цифровизация и ее влияние на российскую экономику и общество: преимущества, вызовы, угрозы и риски / Халин В.Г., Чернова Г.В. [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-i-ee-vliyanie-na-rossiyskuyu-ekonomiku-i-obshchestvo-preimuschestva-vyzovy-ugrozy-i-riski>
5. Всемирный экономический форум: Индекс сетевой готовности [Электронный ресурс] <https://gtmarket.ru/news/2015/04/17/7128>
6. Малое предпринимательство и цифровая экономика: перспективы и проблемы / В. Ю. Буров, Г. Л. Багиев, Е. Б. Дондокова [и др.]; под науч. ред. В. Ю. Бурова, Г. Л. Багиева; Забайкал. гос. ун-т.- Чита: ЗабГУ, 2018.- 221 с
7. Ефимушкин В.А. Понятие цифровой экономики [Электронный ресурс] URL: <https://bi.hse.ru/data/2017/03/30/1168539176/KC28.03%20-%20Владимир%20Ефимушкин.pdf>
8. Сапаралиева К.С. Современное состояние цифровой экономики в рамках развития предпринимательства в Республике Казахстан // Научные стремления. Выпуск 24.-2018.- С.143-145
9. В 2019 году объем покупок в казахстанских интернет-магазинах составил 422 млрд тенге [Электронный ресурс] URL: <https://primeminister.kz/ru/news/v-2019-godu-obem-pokupok-v-kazahstanskih-internet-magazinah-sostavil-422-mlrd-tenge>
10. Покупки в онлайн выросли в два раза [Электронный ресурс] URL: <https://profit.kz/news/58548/Pokupki-v-onlajne-virosli-v-dva-raza/>

## ЭКОНОМИКАЛЫҚ БІЛІМ ТУРАЛЫ

Ерзат М.

Ғылыми жетекші : Ш.Уалиханов атындағы Көкшетау университетінің оқытушысы

Бурмаганов Ө.Ж., Көкшетау қ.

[Onerbek.burmaganov@mail.ru](mailto:Onerbek.burmaganov@mail.ru)

Бұрынғы Кеңес мемлекеті тарих сахнасынан кетіп, оның орнына ТМД елдері пайда болуы, және бұрынғы жоспарлы экономика орнына нарықтық қатынастарға көшуге байланысты, қоғамда экономикалық білімдерге деген үлкен сұраныс туғанын айтуға болады. Сол себепті де, осы студенттік зерттеу жұмысына экономика негіздері білімі тандап алынғанын айтуға болады.

Экономикалық білім адамзат қоғамының күнделікті фундаменталдық проблемаларын шешуге бағытталған. Адамзат жеке тұлғасының, қоғамның шексіз қажеттіліктерін шектеулі ресурстармен қалайша қанағаттандыруға болатыны аталмыш білімнің негізгі зерттеу проблемасы болып табылады.

Яғни, экономикалық білім барлық қоғам мүшелеріне ауадай қажеттігін айтуға болады. Сол себепті де, жоғары оқу орындарының барлық факультеттерінде экономикалық теория оқытылатыны кездейсоқ болмаса керек. ТМД елдеріндегі секілді, Қазақстан

Республикасында да, нарықтық қатынастарға көшуді экономикалық білім жоқтығы үлкен кедергілердің бірі болып отырғанын айтуға болады (2)

Экономикалық білімдер теориясының басты бір ерекшеліктерінің бірі ретінде, экономика ілімінің негіздерін қалаушы ұлы тұлғалардың бірі Д.М.Кейнстің , экономика ғылымы экономика практикасына қолдануға дайын тұрған нақты ұсыныстар үрдісі емес, керісінше ол интеллектуалдық инструмент, ойлау техникасы деген ғылыми пікірі - экономикалық теорияның ерекшелігін білдірсе керек.

Экономикалық білімдер туралы ғылыми әдебиеттерден экономикалық білімнің жалпы мазмұнын былайша сипаттауға болады: адамдардың өмір сүруі үшін олар үнемі өздерінің шексіз қажеттіктерін қанағаттандырып отырулары керек. Ал ол үшін адамдар әр түрлі игіліктерді пайдалана алады. Сондықтан мұндай игіліктерді тұтыну үшін оларды өндіру керек. Бірақ адамдар игіліктерді өндіргенде әр түрлі қиындықтарға және кедергілерге кездеседі. Әрқашанда адамдардың көңіл қалаулары мен оларды қанағаттандыруға қажетті өндірістік ресурстар арасында сәйкестік болмауы мүмкін. Өйткені адамдардың қажеттіктерінде және тұтынушылықтарында шек жоқ, ал оларды қанағаттандыруға қажетті ресурстар (жер, еңбек, капитал, кәсіпкерлік қабілет ) шектеулі. Осылардың бәрін ескере отырып, экономикалық теорияны қоғамдық ғылым деп қарастыруға болатынын айтуға болады (3) Себебі бұл ғылым шектеулі ресурстар жағдайында тұтынушылықты қанағаттандыру үшін қоғамның қалауын сипаттап әрі талдап береді.

Экономикалық білімдерін ТМД мемлекеттерінде , оның ішінде Қазақстан Республикасында неге барлық факультеттерде, неге орта мектеп үрдісінде оқыту қажет деген сұраққа, бұрынғы Кеңес мемлекетінен қазыргы жаңа экономикалық жүйе –нарықтық экономикаға көшу тарихи мақсатын іс жүзінде іске асыру қажеттілігінен туындап отырғанын айтуға болады. Яғни, қоғамның барлық жеке тұлғаларында нарықтық экономика туралы білімдері , экономикалық санасы , экономикалық ойлауы қалыптасуы қажет.

Әдебиет:

- 1.Әубәкіров Я., Кабдиев А., Досқалиева В., және т.б. Экономика. Оқулық, Алматы, 1994ж.
- 2.Крымова В. Экономическая теория: Учебное пособие в схемах.-Алматы: Аркаим, 2002. Стр3.
- 3.Горман Т.Экономика. –М.: АСТ:Астрель, 2005. Стр 11.

## **ЭКОНОМИКАЛЫҚ БІЛІМ ҚАЖЕТТІЛІГІ ТУРАЛЫ**

Жүніс А.Қ.

Ғылыми жетекші : Ш.Уалиханов атындағы Көкшетау университетінің оқытушысы

Бурмаганов Ө.Ж., Көкшетау қ.

[Onerbek.burmaganov@mail.ru](mailto:Onerbek.burmaganov@mail.ru)

Әлемдік елдер қауымдастығында Кеңес мемлекеті бастаған социалистік елдер экономика жүйесі және капиталистік мемлекеттер экономикасы арасындағы экономикалық жарыс жоспарлы шаруашылықтың жеңіліс табуымен, және нарықтық жүйенің жеңіс алуы тарихта мәлім болып отыр(1).

Бұрынғы Советтер Одағы орнына ТМД елдері тарихқа келіп, олардың әрқайсысы, тарихта бұрын –соңды болмаған нарықтық жүйеге көшудің барлық ауыртпалықтарын бастан өткеруде. Әкімдік-әміршілдік экономика кезеңінде нарықтық экономика туралы білімдер болмауы себепті, тәуелсіз елдер достығында, оның ішінде Қазақстан Республикасында да, нарықтық экономикалық білімге деген сұраныс өте жоғары болуда. Оның дәлелі ретінде,

шетелдік нарықтық экономика туралы көптеген ғылыми кітаптардың, оқулықтардың орыс тіліне және қазақ тіліне де аударылып, отандық жоо-да пайдаланылып жатқанын айтуға болады. Яғни, білім беру үрдістерінің барлығында нарықтық білім беру жолға қойылған. Оның мақсаты, мемлекет қоғамында нарықтық білімділікті, экономикалық мәдениетті қалыптастыру болып отыр (2). Шет елдерде кеңінен тараған атақты «Экономикс» оқулығында, жеке тұлғаның өмірге келген сәтінен бастап нарық атмосферасынан тәлім – тәрбие алатын жағдаяты бар елдердің өзінде не себепті нарық туралы білім алу керектігі нақты айтылған (2). Нарықтық білім қазақстандық жеке тұлғаларға да қажеттігі сөзсіз. Өйткені, барлық ТМД елдері секілді, ҚР-да да, нарықты игеру тарихи міндеті қойылғаны ақиқат. Ш.Уалиханов атындағы Көкшетау университетінде экономикалық білімді оқу – үйрену барысы, экономикалық білім қажеттілігі туралы мына төмендегі жағдаяттарды тұжырымдауға негіз болғанын айтуға болады:

Экономикалық теория деп нені айтамыз? Жалпы экономика сөзі грек тілінен аударғанда «үй шаруашылығы» деген мағына береді екен. Арине, экономикалық теорияға анықтаманы, шет елдерде кеңінен тараған беделді «Экономикс» оқулығының авторы Пол Самуэльсонның экономикалық теорияның бірнеше анықтамасын айтқанын келтіруге болады:

1. Экономикалық теория — деп жазды ол, — бұл қызмет түрлері туралы ғылым, айырбас және адамдар арасындағы ақшалай іс-әрекетке байланысты.

2. Экономикалық теория адамдардың сирек немесе шектеулі өндіргіш ресурстарын (өндірістік мақсатқа бағытталған жер, еңбек, тауарлар; мысалы, машина мен техникалық білімдер) қолдану арқылы және әртүрлі тауарды өндіру мен тұтыну мақсатында, оларды қоғам мүшелері арасында бөлу туралы ғылым.

3. Экономикалық теория адамдардың өмірлік қызметінің күнделікті іскерлігін және өздеріне өмір сүру мүмкіндігін таба отырып және осы жолды қолдану туралы ғылым.

4. Экономикалық теория адамзаттың тұтыну мен өндіру саласындағы өзінің міндеттерімен қалай айналасатыны туралы ғылым.

5. Экономикалық теория байлық туралы ғылым ретінде» (3)

Менің ойымша, экономикалық білім әрбір жеке тұлғаға өзін қоршаған экономика әлемін таныдық үрдістен өткізе алып, экономикалық санасын, мәдениетін қалыптастыруға ауадай қажет болуында. Қазақстан Республикасында мемлекет экономикасында белсенді әрекет ететін орта тапты қалыптастыру мақсаты қойылуының өзі, әрбір жеке тұлғаға экономикалық білім және экономикалық ойлай білуді игеруді міндет қылатыны сөзсіз. Сол себепті, әрбір жеке тұлғаның өмір сүру философиясы болып табылатын экономикалық көзқарастың қалыптасуы —мемлекеттің орта тапты қалыптастыру стратегиясының ажырамас бөлігі болып табылатынын айтуға болады. Ш.Уалиханов атындағы Көкшетау университетінің орман шаруашылығы факультетінің студенті болғандықтан, менің болашақ мамандығым үшін экономикалық білімдерді игерудің зор маңызы барын анық айтуға болады. Себебі, Қазақстан Республикасы бойынша орман шаруашылығы саласы экономикалық серпінді дамуға аса мұқтаждығы белгілі жағдаяттығы, осы салада экономикалық дамуды қамтамасыз етуге қажетті экономикалық білімнің ауадай қажеттігін дәлелдесе керек.

Резюме: Қазақстан Республикасында нарықтық жүйеге көшу тарихи мақсаты экономикалық нарықтық білімдерді игерудің тарихи қажеттілігі болып табылады. Бұған қоса, айтылатын жағдаят, экономиканың адамзат қоғамы үшін күнделікті өмір бойғы ісі болып табылатындығында болса керек (3).

Пайдаланған әдебиет:

1. Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс:Принципы, проблемы и политика.-М, 2004.

2. Крымова В. Экономическая теория: Учебное пособие в схемах.-Алматы: Аркаим, 2002. Стр3.
3. Самуэльсон ,Пол.Э., Нордхаус, Вильям.Д. Экономика.: -М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
4. Экономика негіздері дәріс курсы.

## **КӘСІПОРЫННЫҢ КАДРЛЫҚ ӘЛЕУЕТІН ПАЙДАЛАНУ БАҒЫТТАРЫ**

Калиакбарова Д.А.

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., доцент Бельгибаева А.С.

КеАҚ Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау университеті

[Kaliakbarovad@bk.ru](mailto:Kaliakbarovad@bk.ru)

Еңбек нарығы әрқашан нарықтық экономиканың маңызды саласы болды, кадрларды таңдау мәселелерін шешуде ерекше көзқарасты талап етеді. Бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз етудегі маңызды рөл немесе кез-келген қызмет немесе жұмысты орындау басқару жүйесіне жүктелген жұмысты тиықты атқару маңыздырақ.

Кадрлық саясатты жандандырудың шұғыл қажеттілігі жағдайында, онсыз өндірістегі әлеуметтік-экономикалық дағдарыстан шығу мүмкін емес, кадрлық әлеуетті басқару бағдарламасын қалыптастыру мәселесі өзекті мәселеге айналады. Кәсіпорынның кадрлық әлеуеті, біздің ойымызша, кең мағынада, өндіріс (пайда) алу немесе оған қол жеткізу мақсатында өндірістің әр түрлі салаларында оның тиімділігін арттыру үшін пайдаланылуы мүмкін қызметкерлердің дағдылары мен қабілеттерін әлеуметтік әсерін білдіреді.

Кәсіпорын өнімділігін арттырудың негізгі факторы оны білікті жұмыс күшімен қамтамасыз ету болып табылады. Қамтамасыз ету үшін білікті кадрлармен еңбекті талдауды қажет етеді жұмысшылардың әлеуетін арттырады [1].

Кадрлық әлеуетті пайдалануды неғұрлым тар мағынада қарастыруға болады - уақытша бос немесе резервтегі жұмыс орындары, оларды дамыту мен оқыту нәтижесінде мамандар жұмыспен қамтылуы мүмкін. Адам ресурстарын басқару сапаны жетілдіруге, сапаның ерекшелігін сақтауға, кадрларды жетілдіруге және дамытуға ықпал етуі керек. Басқару бағдарламасын жасау кезінде «ұзақ мерзімді адам әлеуеті» ұғымын бөліп көрсету қажеттілігін ескеру қажет.

Ұзақ мерзімді адам ресурстарына өндірісті дамыту мәселелерін шеше алатын қызметкерлер жатады. Сонымен бірге ұзақ мерзімді адам ресурстарының екі негізгі компонентін ажыратуға болады: ағымдағы және мақсатты болып бөлінбек. Қазіргі кездегі таланттар қоры, әкімшілік бастапқыда тек негізгі өндірістік операцияларды орындау үшін қарастыратын персоналды білдіреді. Мақсатты жинақталған адами ресурстар стратегиялық даму мәселелерін шешуге, өндірісті кеңейтуге, оның бәсекеге қабілеттілігін арттыруға арналған. Бұл өзіндік бақылау жүйесін қажет ететін резерв. Ол күнделікті тапсырмалар үшін пайдаланылуға арналмаған [2].

Қалыптасу және пайдалану процесі тұрғысынан ұзақ мерзімді әлеуеттің сипаттамасын кеңейтуге болады. Біріншіден, ол адамның өндірістік әлеуетінде ішінара құрылып, қазіргі өндіріс процесі үшін объективті түрде қажет. Екіншіден, бұл белгілі бір уақыт аралығында болған жалпы адам ресурстарының өсуі. Белгілі бір деңгейде болса, бұл адам әлеуетінің артуы әлі толық іске асырылған жоқ және жалпы әлеуеттің ең перспективалы бөлігін білдіреді деп болжауға болады. Адам ресурстарының осы сипаттамалары басқару бағдарламасын жасауда маңызды рөл атқарады. Бұл, ең алдымен, біліктілікті арттыру және кадрларды даярлау мәселелеріне қатысты.

Адам ресурстарын басқару бағдарламасының негізгі ережесі - кадрлық әлеуетті пайдалануды басқару мақсаттары мен міндеттерін қою. Негізгі мақсат - нарықтық экономика жағдайында кәсіпорынның табысты жұмысын қамтамасыз ету.

Адам ресурстарының масштабына, оны тиімді пайдалануға әсер ететін міндеттер ретінде келесі міндеттерді қоюға болады:

- білікті кадрларды дамыту;
- білікті мамандарды тарту
- персоналдың тиімді жұмыс істеуі үшін оңтайлы жағдайлар жасау [3].

Кадрлық әлеуетті пайдалануды басқарудың мазмұны мен қатысушыларын анықтау. Басқарушылық мәселелерді шешудің алғышарты - жаңа білімді игеруге дайын жоғары білікті кадрлардың болуы. Осыған байланысты қызметтің ерекше түрі ретінде адам ресурстарын басқарудың рөлі артып келеді, оның ішінде: кадрларға қажеттілікті анықтау; кадрларды тарту, оны таңдау; кадрларды орналастыру; оқыту, қайта даярлау, біліктілігін арттыру; персоналды дамыту мотивациясы; басқару тиімділігін бағалау.

Кадрлық әлеуетті пайдалануды басқару процесінің субъектілері: кәсіпорындардың басшылары, құрылымдық бөлімшелердің, кадр қызметі, заң қызметі, қаржылық менеджмент (бөлім), кадрларды даярлау бөлімі [4].

Кадрлық әлеуетті пайдалануды басқару жүйесінің мұндай құрылысы басқару процесіне қатысушылардың әрқайсысынан нақты функцияларын жүзеге асыруды талап етеді. Сонымен, кәсіпорындардың басшылары мен желілік менеджерлер қызметкерлердің кәсіби мансабын жоспарлауға қатысады, олар үшін ынталандырушы жағдайлар жасайды, қаржы бөлімі (менеджмент) еңбек стандарттарын анықтайды, еңбекақы төлеу және әлеуметтік төлемдер беру саласындағы саясатты қалыптастырады. Кадрларды даярлау бөлімі кәсіпорынның қазіргі бағыттары бойынша кадрларды даярлауды, біліктілігін арттыруды және қайта даярлауды ұйымдастырады.

Кадр қызметі қызметінің негізгі мазмұны дәстүрлі түрде кадрларды жоспарлау және кәсіби өсу, сондай-ақ әлеуметтік және тұрмыстық мәселелерді анықтау және шешу болып табылады. Сонымен қатар, аталған барлық субъектілердің қызметі шашыраңқы, схоластикалық, эпизодтық сипатта болады. Адам ресурстарын басқару бағдарламасы шеңберінде кәсіпорынның барлық қатысушыларының жұмысын үйлестіру алға қойылған мақсатқа сай келеді - нарықтық экономика жағдайында кәсіпорынның табысты жұмысын қамтамасыз ету.

Кадрлық әлеуетті пайдалануды басқару тиімділігін арттыру шарттары. Басқару процесіне қатысушылар шешетін мәселелердің ауқымдылығы оны оңтайландыруды қажет етеді.

Демек, адами ресурстарды басқару тиімділігін арттыру үшін мыналар қажет:

- кадр қызметтерін ғана емес, құрылымдық бөлімшелер басшыларын басқаруға тұрақты қатысу;
- персоналды басқарудың барлық қатысушылары арасында функцияларды нақты бөлу және олардың әрекеттерін үйлестіру;
- басқару процесіне қатысушылардың әрқайсысының қызметін реттейтін тиісті нормативтік-әдістемелік базаны құру;
- адам ресурстарымен жұмыс жасаудағы басымдықтарды анықтау [5].

Кәсіпорынның тиімділігі әр қызметкердің жетістігіне әсер ететін адами ресурстарды басқарудың қалай ұйымдастырылуына тікелей байланысты. Осылайша, адам ресурстарын басқарудың маңызды міндеті - кадрларды шоғырландыру және дамыту.

Бұл тапсырмаға мыналар кіреді:

- лауазымдық міндеттерді ұтымды бөлу;
- олардың қызметін бағалау нәтижелерін және жеке ерекшеліктерін ескере отырып, қызметкерлердің кәсіби және лауазымдық жоғарылауы;
- мамандардың үнемі біліктілігін арттыру;
- қызметкерлерді тиімдірек жұмыс істеуге итермелейтін басқа жағдайлар жасау;

- мансаптық жоспарлау [6].

Қорытындылай келсек, демек, кадрлық әлеуетті пайдалануды басқару саясатының негізінде үш фактор тұруы керек:

- жұмысқа жоғары білікті мамандарды тарту;
- кәсіпорында, ең білікті, тәжірибелі жұмысшылар мекемесінде кәсіби шыңдалуға және шоғырлануға жағдай жасау;
- басқару ұйымын жетілдіру.

Болашақта мінсіз технологиялық процедураларды енгізу арқылы кадрлық әлеуетті пайдалануды басқару міндеті өзекті болады: персоналды бағалау және саналы басқару шешімдерін қабылдау үшін ақпараттық базаны дамытуды қажет етеді.

Жеке бағалау. Зерттеулер көрсеткендей, адам ресурстарын басқарудың ең тиімді әдісі оны қызметкердің кәсіби жетістігін сипаттайтын параметрлер бойынша бағалау болып табылады. Бағалау кадрларды іріктеу және орналастыру, мамандардың қызметін жоспарлау және қолдау, қызметкерлерді оқыту және біліктілігін арттыру, басқару лауазымына көтерілу үшін резерв құру, жеңілдіктер жүйесін жетілдіру, еңбек жағдайлары және тағы басқа.

Кадрлық әлеуетті басқару бағдарламасы кадрлардың жоғарылауына емес, оның дамуына, біліктілікті арттыру шараларының тиімділігін арттыруға ықпал етеді. Бұл өз кезегінде кәсіпорынның персоналды басқару қызметінің бірінші кезектегі міндеті болып табылады.

#### **Әдебиет:**

1. Борщева А.В., Ильченко С.В. Кадрлық саясаттың тиімділігін бағалау ұйымдар // Тәжірибелік білім бюллетені.-№ 4 (13).-2017 ж.-41-51 б.
2. Борщева А.В., Ильченко С.В. Пайдалану тиімділігін арттыру кәсіпорынның кадрлық әлеуеті. Бизнес пен дизайнға шолу. 1-том.-№ 4 (8).-2017 ж.-8 б.
3. Гонина О.О. Болашақ мұғалімдерді психологиялық дайындау кәсіби қызмет // Балалық шақты психологиялық-педагогикалық қолдаудың заманауи бағыттары.-№2.-2015 ж.-7 б.
4. Гонина О.О. Педагогикалық басқару стильдерінің тиімділігі команда. 1-том // Бизнес және дизайнға шолу.-№ 4 (8).-2017 ж.-13 б.
5. Гонина О.О. Мұғалімдердің әртүрлі кезеңдеріндегі толеранттылығы кәсібилендіру // Бизнес және дизайнға шолу. 1-том.-№ 3 (7).-2017 ж.-13 б.
6. Жобаларды басқару әдістемесі туралы жоғары кәсіби жүйесіндегі инновациялық қызмет білім беру // Қазақстандағы кадрлық әлеуеттік бизнесі.-№ 56.- 2018ж.-71 б.

#### **МЕТОДЫ СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ**

Калкамбаева Э.

Научный руководитель: Максименко Е.В. магистр юридических наук, ст. преподаватель  
Кокшетауский университет им.Ш.Уалиханова г.Кокшетау

**Maksimenko\_Evgen@mail.ru**

«Науки, вынужденные заниматься собственной методологией, большие науки», так говорил Густав Радбрух. Этой цитатой Густав Радбрух хотел сказать, что исследование категории справедливости, целесообразности и стабильности, предложены для раскрытия идеи права, анализируются достоинства и недостатков подхода к проблеме правового идеала, выявляется соотношение взглядов. Понятие методике в философии методика (греч. «methodos» путь к чему-или, прослеживание, исследование) понимается как: учение о методах организации и построения теоретической и практической работе человека

(методика-самостоятельная наука); совокупности приемов анализа в какой-нибудь науке либо в области познаний (методика – элемент хоть какой науки). Методологическая природа законодательной компаративистики с одной стороны, сравнительное правоведение осуществляет разработку методологическую базу для правильного анализа зарубежных законодательных частей, то есть описывает, ЧТО и КАК необходимо учить в зарубежном праве и в практике его внедрения, как заимствовать в иную среду законодательные элементы и т.д. (способ анализа – метод получения научных фактов).

Исследование и заимствование зарубежных законодательных частей направлено на совершенствование государственного права и государственной правовой практики (прикладной способ - метод получения практического результата). Направления развития методике сравнительного правоведения обоснование и развитие своих методологических основ; привлечение новых методов и подходов. Требования к современной методологической структуре сравнительного правоведения во-1-х, отказ от методологического монизма, размещающегося на «европоцентризме», господствовавшем длительное время в теоретико-исторических исследовательских работах общественных (государственно-правовых) явлений и использование принципа плюрализма; во 2-ых, отказ от идеологизации нашего академического сведения объективного, нелицеприятного взаимоотношения ко всем оптом законным системам и смещение упора в полезность общецивилизационных ценностей; в 3-их, потребность признания недифференцированных и дифференцированных законных систем как равноценных образующих преступный панорамы мира; в-четвертых, сложное применение мировоззренческих подходов, методологических принципов и способов в относительном правоведении.

Конструкция методологии сравнительно-правовых изысканий в методологии концепции полномочия акцентируют порядочно агрегатов (уровней) элементов: 1) источник логики, мировоззренческих мыслей и концептов (подходов); 2) источник принципов; 3) источник способов сведения (методики познания). Животрепещущие мировоззренческие подходы в сравнительном правоведении цивилизационный; герменевтический; аксиологический; антропологический. Концептуальный подход: цивилизационный (для чего?) Цивилизационный подход дает возможность изучать историю населения земли как многовариантный процесс. Следовательно, внедрение этого подхода в сравнительном правоведении позволит: с одной стороны, сделать правовые системы более многомерными, а с другой стороны последовать использованию данного подхода в изучении правовых систем приводит к выводу их принципиальной равности в плане культурно-исторического развития, что, в свою очередь, обуславливает необходимость изучения всех правовых систем. Концептуальный подход: герменевтический (для чего?)

Правовая герменевтика способна обеспечить определение и осознание базисных законодательных ценностей, выполнить разработку истолкования текстов, показавшихся в рамках разных законодательных культур, психоанализа участников правовых отношений. Благодаря использованию возможностей герменевтики и потенциала герменевтического подхода можно выявить не только смысл права (хоть и относительный!), но и найти ту нить, которая связывает их с современным периодом развития и функционирования разных правовых систем. Концептуальный подход: аксиологический (для чего?) Аксиологический подход позволяет рассуждать о различных типах право понимания в рамках разных законодательных систем независимо от того, какова настоящая роль права в жизни разных обществ. С помощью аксиологического подхода можно раскрыть сущностное-содержательный аспект права в разных правовых системах, что позволяет выявить



закономерности их формирования и механизм функционирования. Концептуальный подход: антропологический (для чего?)

Внедрение антропологического подхода в рамках методике сравнительно-законодательных исследовательских работ позволяет найти реальное место человека в законодательной жизни общества, что обеспечивает беспристрастное обусловленные конкретными историческими типами цивилизаций. В результате выявляются закономерности, поясняющие основные моменты, связанные с социальной и правовой жизнью человечества. Методологические принципы сравнительно-законодательных исследовательских работ.

Методологические принципы - основополагающие познавательные установки, в рамках которых ведутся сравнительно-законодательные анализа.

Формируются под воздействием начальных суждений, аксиоматических идей, определяющих общие стратегии исследования. Основные методологические принципы сравнительно-правовых исследований: принцип беспристрастности; принцип функционализма; принцип сравнимости; принцип полноценного учета исторических, государственных, финансовых, общественно-политических критерий и др. Виды сравнения (методы внедрения сравнительно-законодательного способа) внутреннее (внутри типовое) и наружное (меж типовое) сравнение; синхронное и диахронное сравнение; сравнение и противопоставление (контрастное); сравнение на микроуровне; функциональное сравнение; нормативное сравнение; проблемное сравнение; текстуальное сравнение; концептуальное сравнение; бинарное сравнение.

Весь этот набор методов позволяет исследовать право и находить дальнейшие пути его развития.

Источники:

- 1 <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologiya-i-kultura-sravnitelnogo-pravovedeniya-retsenziya-na-kn-the-method-and-the-culture-of-comparative-law-essays-in-honour-of-mark>
- 2 <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologiya-sravnitelno-pravovyh-issledovaniy>
- 3 <https://publications.hse.ru/chapters/103553776>

## ЭКОНОМИКАЛЫҚ БІЛІМ ҚАЖЕТТІЛІГІ ТУРАЛЫ

Қабжан Динара Зейлғабиденқызы

Ғылыми жетекші : Ш.Уалиханов атындағы Көкшетау университетінің оқытушысы

Бурмаганов Ө.Ж., Көкшетау қ.

[Onerbek.burmaganov@mail.ru](mailto:Onerbek.burmaganov@mail.ru)

Он сегізінші ғасырда адамзат тарихи дамуы барысында, өмірге жаңа ғылым келді. Ол ғылымды логика деуге, немесе математика деуге, және психология, физика, биология деуге болмайтын еді. Бұл ғылым адамзат қоғамына жаңа әлем-экономика әлемі бар екенін көрсетіп берді.

Экономика ғылымы әлемін он сегізінші ғасырда ғана адамзат ғылыми санасы, зейін аудары алуы, оның объективті тәртіптілік заң және заңдылықтарын аша алуы, жалпы адазат ғылымының тарихи жетістіктерінің бірі болып саналады (1)

Объективтік дүние болмыста, заттардың физикалық, химиялық және т.б. қасиеттеріне қоса, олардың экономикалық қасиеттері (заттарды жасауға кеткен еңбек уақыты және экономикалық шығындар) бары анық болды. Ең маңыздысы, экономикалық құбылыстар экономикалық заңдарға бағынатыны және оның адамзат еркіне

бағынбайтындығы. Және экономикалық заңдарды орындау, адамзат қоғамына пайдалы болып шықты. Оның айқын дәлелі, экономика ғылымы негізін қалаушы Адам Смиттің микроэкономикалық теориясы негізінде Еуропа елдері экономикасының қарыштап дамуы болып табылады (2). Экономика негіздері ғылымы барлық жеке тұлғаларға толық қатысы бар. Ол қоғам өмірінің де, жеке тұлға үшін де, экономикалық дұрыс әрекет жасаудың философиясы болып табылады. Өйткені, нарықтық экономика әр жеке тұлғаға өзін экономикалық қамтамасыз етуде, оның таңдап алған мамандығына қоса, экономикалық – қаржылық сауаттылық аса қажеттігін ұқтыруда. Яғни, барлық ЖОО –ында, барлық факултеттерде экономикалық білімді игеру мақсаты саналы тұрғыда нақты қойылған. Мысалы, біздің өз оқу-білім алу тәжірибемізде экономикалық білімдердің қажеттілігі туралы мына төмендегідей жағдаяттарды айтуға болады.

1. Экономикалық білімділік дегеніміз не? Менің ойымша экономикалық сауаттылық деген - адамдардың арасындағы өндіріс, айырбас, тұтыну үрдістерінде өзара әділ – адалдыққа диалогқа негізделген қарым-қатынас. Мысалы айтатын болсақ сауда жасаған кезде айырбас немесе тұтыну қарым-қатынастарын реттеу мәселелерді шешуде атқаратын қызметі көп. Экономика-адамдардың ақшаларын үнемдеу деп айтуға болады, сауда жасағанда да бір бағаға сатушы мен сатып алушының келісімге келуі. Сосын, тиімді пайдалану бөлінген қаражатты.

2. Экономика негіздері пәнін игеру барысында ұққанымды былайша тұжырымдауға болады. Қазақстан Республикасында нарықтық экономикаға тарихи өтуі кезеңінде, барлық әр жеке тұлға өзін экономикалық қамтамасыз етуде, оның таңдап алған мамандығына қоса, экономикалық және қаржылық сауаттылықтың аса қажеттігі, қоғам үшін де және жеке тұлға мүддесі үшін де актуалды болып табылады. Бұған қоса, экономикалық білімдердің абстрактілігі осы ғылымды игерудегі қиындықтардың бірі екендігін айтуға болады (2).

3. Менің таңдап алған мамандығыма экономика ғылымының қандай жақсы ықпалы бар?

Менің мамандығым <<Азық түлік өнімдерін өндіру технологиясы>> бұл мамандық басқа барлық мамандықтар секілді, экономикаға тікелей атсалысатынын ескерсек, онда экономикалық білімнің ауадай қажеттігі дәлелдеуді қажет етпейтінін айтуға болады. Мысалы алатын болсақ ет өнімін немесе сүт өніміне адамдардың сұранысын көбейту үшін нарықты экономика заңдарын (сұраныс – ұсыныс) терең түсіне білу керектігі анық болады.

Менің таңдап алған мамандығымда профессионалдық біліктілікке қалай қол жеткізуге болады? Қызығушылық болу керек және нарықтық экономика білімдерін де ұдайы оқу үйрену қажет болады деп түсінемін. Яғни, талпыныс жасап іс-әрекет жасауы керек.

4. ҚР-сы экономикасы қандай болуы керек? ҚР экономикасында еш қиындық болмауы керек. Шет елдерден емес өз отандық өндіріс өндірген тауарларды заттарды тұтынуымыз керек, газ және жылу энергетикасы қалада ғана емес ауылда да болуы керек, ауыл шаруашылық пен өндіріс саласын дамыту керек. Экономика жақсы болу үшін - адамның да жан-жақты дамуы керек.

5. Экономика негіздері ғылымы бойынша, ҚР-сы экономикасын қалайша дамытуға болады? Менің ойымша экономика даму үшін-инвестициялар тарту. Сонымен қатар инфрақұрылым дамыту, ол деген автомобиль жолдарының құрылысы, газ жоқ елдерді газбен қамтамасыз ету, сонымен қатар жылу энергетикасын дамыту, азық түліктерді арзандату, аспаптар жасау, мұнай-химия жағын қарастыру керек. Ең бастысы

Экономикалық даму деңгейін экономикалық әлеуеттен айыра білу керек, өсім болуы керек. Экономика даму үшін қаржының бөлінуі керек. Химиялық заттар арзандауы керек, дәрі-дәрмектер арзандауы керек, шикі заттар мен минералды ресурстар осы салаларды дамыту керек.

6. ҚР-сы экономикасы даму болашағы қандай болуы тиіс? Қаржы бөлінген кезде оны ұтымды пайдалану керек, сұраныс пен ұсыныс көп болу керек, ең бастысы керек затты

шығару керек, ол зат бізге керек пе керек емес пе соны білу және экономика аты айтып тұрғандай керек затқа ғана қаржы бөліп оны үнемдеп дамыту керек.

Пайдаланған әдебиет:

1. Основы теории современной экономики. – Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 2000. Стр 17
2. Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. – М, 2004.
3. Экономика негіздері дәріс курсы.

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

Маркушина А.В.

Научный руководитель: Кушекбаев Н.М., магистр экономики, ст. преподаватель  
Кокшетауский университет им. Ш. Уалиханова, г. Кокшетау

[nastya.28.04.200063@gmail.com](mailto:nastya.28.04.200063@gmail.com)

Предпринимательство – это инициативная, самостоятельная деятельность физических лиц или юридических лиц, направленная на получение прибыли или чистого дохода, осуществляемая от имени, за риск и под имущественную ответственность самого предпринимателя. Делится предпринимательство на частное и государственное предпринимательство.

Предпринимательство в Казахстане, по меньшей мере, испытывает трудности, но оно защищено законом и имеет большие перспективы для развития. Актуальность темы очевидна, так как рыночной экономики без предпринимательской деятельности не бывает. Малое и среднее предпринимательство (МСП) в Республике находится в состоянии развития, и все еще нуждается в государственной поддержке, так как бизнес в рыночной экономике должен быть ведущей сферой общественного производства.

Сегодня многие понимают, что именно предпринимательство определяет развитие производства, рынка, а значит, и общества в целом. Страна процветает благодаря предпринимателям, а предприниматели - благодаря поддержке государства.

В Казахстане создаются все условия для развития предпринимательской деятельности, также, осуществлена большая работа по приватизации собственности, ставшей прочной экономической основой для развития предпринимательства.

В Казахстане применяются глобальные меры по государственной поддержке предпринимательства, малого и среднего предпринимательства.

Предпринимательство, создает плодотворную почву для практической реализации способностей и талантов каждой личности и способствует повышению материального и духовного потенциала общества.

При характеристике предпринимательства как экономической категории центральной проблемой становится установление его субъектов и объектов. Субъектами предпринимательства являются частное и государственное предпринимательство.

Субъекты частного предпринимательства относятся к следующим категориям:

- 1) субъекты малого предпринимательства, в том числе субъекты микропредпринимательства;
- 2) субъекты среднего предпринимательства;
- 3) субъекты крупного предпринимательства.

Осуществляют частную предпринимательскую деятельность: физические лица и не государственные коммерческие лица.

Субъектами государственного предпринимательства являются государственные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения и оперативного управления.

Разобрав, кто является субъектами частного и государственного предпринимательства, необходимо исследовать проблемы развития предпринимательства в Казахстане.

Основными проблемами предпринимательства являются преобладание сырьевого экспорта, низкая доля МСП в ВВП Казахстана, относительно неразвитый пласт предприятий, выпускающих продукцию с высокой добавленной стоимостью. По оценкам специалистов доля продукции, выпускаемой субъектами малого и среднего предпринимательства, в ВВП сохранилась на среднем уровне 30,8%. Эксперты отмечают, что в Казахстане существует много факторов, тормозящих развитие предпринимательства. К таким факторам можно отнести слабую информированность населения о действующих государственных программах развития частного предпринимательства, высокие кредитные ставки для предпринимательства, сохранившиеся некоторые административные барьеры и так далее.

Чтобы разобраться подробнее в проблемах развития предпринимательства в Республике Казахстан, можно взять одно из направлений государственной поддержки – это малое и среднее предпринимательство.

На сегодняшний момент в условиях мирового кризиса все большее внимание уделяется таким сферам экономики, как малое и среднее предпринимательство. Как указано в Стратегии «Казахстан — 2050» - залогом повышения уровня благосостояния населения республики, залогом укрепления национальной экономики является развитие малого и среднего предпринимательства.

Постановлением Правительства Республики Казахстан от 25 августа 2018 года № 522 создана специальная программа «Дорожная карта бизнеса-2025», согласно которой осуществляется сервисная поддержка субъектам малого предпринимательства. Основным оператором данной программы является государственный фонд «Даму».

В Казахстане действует ряд профильных ассоциаций, оказывающих поддержку предпринимательству. В их числе можно отметить национальную палату «Атамекен», объединяющую в своих рядах предпринимательские союзы Казахстана. Одним из старейших неправительственных институтов поддержки предпринимательства в Казахстане является «Форум предпринимателей Казахстана», созданный в 1992 году.

Проблемы малого и среднего предпринимательства в настоящее время обусловлены разными факторами такими, как:

1. Менталитет граждан, занимающихся малым и средним предпринимательством. По большей части, у населения еще не сформировалось правильное отношение к предпринимательской деятельности. Большинство воспринимает предпринимательство, как предмет улучшения своего финансового положения, не видя перспектив в развитии своего дела. Это оказывает негативное влияние на предпринимательскую деятельность.
2. Отсутствие культуры предпринимательства. Отсутствие специального образования у людей, занимающихся малым и средним предпринимательством, не способствует развитию бизнеса, а так же не позволяет предпринимателю использовать весь имеющийся потенциал в выбранном направлении.
3. Нестабильность в отечественной экономике, обусловленной внутренними и внешними факторами, влиянием мировых экономических тенденций, кризисными явлениями. Мировой кризис оказывает негативное влияние на национальную экономику. К примеру: сокращаются инвестиции в малый и средний бизнес, к тому

же не выделяются в отдельных регионах средства на развитие предпринимательства. Чаще всего, большая часть объектов малого и среднего предпринимательства не могут противостоять негативным тенденциям мирового экономического кризиса в силу своей нестабильности и неразвитости.

4. Кредитная несостоятельность большинства населения Казахстана и др. Данный фактор указывает на то, что предприниматели не могут рационально распределить кредитные ресурсы. Представители малого и среднего предпринимательства формируют «неблагоприятный кредитный портфель», который не позволяет им участвовать в дальнейшем в кредитно-денежных отношениях с банковскими структурами.
5. Отсутствием региональных программ поддержки предпринимательства и др. факторами. На республиканском уровне в настоящее время разработана нормативно-правовая база для поддержки представителей малого и среднего бизнеса. Правда без нормативно-правовой поддержки регионального уровня невозможно реализовать большинство перспективных проектов в отношении малого и среднего уровня.

Фактор, который отрицательно повлиял на развитие предпринимательства в Казахстане – это пандемия 2020-2021 гг. Ввели карантин по всей стране, вследствие чего очень сильно пострадало малое и среднее предпринимательство.

В связи с этим, в настоящее время для поддержки развития малого и среднего предпринимательства являются необходимыми следующие меры:

1. Создание условий для создания новых объектов малого и среднего предпринимательства гражданами Казахстана. Для достижения данной цели необходимо на региональном уровне продумать меры поддержки предпринимательских инициатив граждан, подкрепляемых грамотной и четкой нормативно-правовой базой.
2. Создание системы привлечения и использования инвестиций, в т.ч. иностранных, для поддержки и развития малого и среднего предпринимательства
3. Создание условий для повышения уровня образованности и уровня сформированности предпринимательской культуры. Для достижения данной цели необходимо продумать мероприятия по обеспечению представителей бизнеса необходимой информацией, которая вызовет интерес у данной категории населения к повышению уровня своей предпринимательской, а также финансовой грамотности.
4. Создание условий для использования субъектами малого и среднего предпринимательства: государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий.
5. Установление упрощенного порядка государственной регистрации и ликвидации.
6. Установление оптимального режима налогообложения.
7. Принятие программ кредитования: малого и среднего предпринимательства.
8. Содействие внешнеторговой деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства.
9. Консультирование субъектов малого и среднего предпринимательства по вопросам участия в государственных закупках товаров, работ и услуг.
10. Организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров путём: развития существующих и создания новых учебных и исследовательских центров, консалтинговых организаций и информационных систем поддержки и развития малого и среднего предпринимательства.
11. Реализация международных программ и проектов по обмену опытом в области развития малого и среднего предпринимательства.

Можно сделать вывод, что в настоящее время в Республике Казахстан созданы все условия для развития малого и среднего предпринимательства. Однако до сих пор

отсутствует необходимый уровень специальной грамотности среди большинства населения, не сформирована региональная политика поддержки предпринимательской сферы, ограничен доступ к финансированию сферы предпринимательства, проблемы с кадровыми ресурсами и рынками сбыта и так далее. Все это и является причиной возникновения целого ряда проблем в данной сфере.

#### Литература:

1. Постановление Правительства Республики Казахстан от 25 августа 2018 года № 522 Государственная программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2020»
2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 24 декабря 2019 года № 968. Государственная программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025»
3. Данные Комитета по статистике Республики Казахстан по статистике за 2020 г. // [Электронный ресурс] <http://www.stat.kz>.
4. Назарбаев Н. А. Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана. СТРАТЕГИЯ «Казахстан — 2050», 14 декабря. — Астана: Аккорда, 2012.
5. Жарылкасынова А. К. Разработка экономической стратегии Казахстана. Вступление в ВТО — интеграция в мировую экономику // Вестник КАСУ. — 2015. — № 3. — [с. 28–33].
6. Токсанова А. Н. Развитие систем управления малым бизнесом в Республике Казахстан // Вестник КазНУ. Серия Экономическая. — Алматы. — 2012. — [№ 1. — с. 102–105].
7. Сахнова Н.Г., Мамыров Н.К. Государство и бизнес: государство, предпринимательство и общество. — Алматы.: Атамура, 2002. — [с.452]

### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АУДИТОРЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Рахметжанова Б.Т

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., доцент Ашимова И.Д  
Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау университеті  
[Paxmetzhanova@mail.ru](mailto:Paxmetzhanova@mail.ru)

Мақалада аудиттің және аудиторлық қызметтің мәні талқыланады; аудитке тән белгілер мен сапалар; Қазақстан Республикасында тәуелсіз аудиттің дамуы және аудиторлық қызметтің ерекшеліктері. Теориялық ережелерді талдау негізінде Қазақстанның және басқа мемлекеттердің тарихи тәжірибелері, қолданыстағы қазақстандық заңнамалар, аудиторлық қызметті жетілдіру бойынша ұсыныстар жасалды.

"Аудиторлық қызмет туралы" 1998 жылғы 20 қарашадағы Қазақстан Республикасында Заң қабылданды. Аудиторлық қызмет дегеніміз аудиторлар мен аудиторлық ұйымдардың қаржылық есептілік аудитін жүргізу жөніндегі кәсіпкерлік қызметі. Аудиторлар мен аудиторлық ұйымдар өз қызметінің бағыты бойынша қаржылық есептілік аудитінен басқа мынадай: бухгалтерлік есепті ұйымдастыру, қалпына келтіру және жүргізу, қаржылық және статистикалық есептіліктер жасау; салықтық жоспарлау, бюджетке төленетін міндетті төлемдерді есептеу салық декларацияларын толтыру; қаржы-

шаруашылық қызметті талдау; қаржы, салық, банк және өзге де шаруашылық заңдары мәселелері бойынша консультация беру және ақпараттық қызмет көрсету; адвокаттық қызметпен байланысты емес заң қызметтерін көрсету жөнінде қызметтер көрсете алады.

Аудит әлемдік тәжірибеде кеңінен қолданылады. Мұндай тәуелсіз қаржылық бақылаудың негізгі алғышарты - бухгалтерлік есеп пен есептіліктің сенімділігін қамтамасыз етуге уәкілетті органдар мен аудиторлық ұйым ұсынған аудиттелетін субъектінің (меншік иелерінің), мемлекеттің өзара қызығушылығы.

Қазақстанда тәуелсіз және кәсіби аудиттің дамуына нормативтік құқықтық актілерді, атап айтқанда «Аудиторлық қызмет туралы» Заңды, Аудиторлардың этикалық кодексін және аудиттің халықаралық стандарттарын, олардың көмегімен этикалық, құқықтық, әдістемелік құралдардың әзірленуі және қабылдануы ықпал етеді және Қазақстан Республикасында аудиторлық қызметті жүзеге асырумен байланысты нарықтық қатынастар.

Өз кезегінде, жоғарыда аталған нормативтік құқықтық актілердің қатаң талаптары аудиттің мемлекеттік органдардың ықпалынан тәуелсіз болуына ықпал етеді. Бұл жағдай Қазақстан Республикасы экономикасының әр түрлі салаларындағы жағдай туралы ақпараттың сенімділігі мен толықтығын алуға негіз болып табылады.

Қазақстан Республикасының «Аудиторлық қызмет туралы» Заңына сәйкес аудит деп қаржылық есептілікке және қаржылық есептілікке қатысты басқа ақпаратқа тәуелсіз пікір білдіру мақсатында тексеріс түсініледі, аудиторлық қызмет кәсіпкерлік қызмет деп түсініледі. Ең алдымен, «Аудиторлық қызмет туралы» Заң осы қызметтің коммерциялық сипатын көрсетеді.

Өнеркәсіпте кәсіпкерлік қызметтің барлық белгілері анықталған. Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің 10-ы, мысалы: тәуелсіздік, тәуекел, пайда табу мақсатындағы жүйелі іс-әрекеттер, заңнамада белгіленген тәртіппен тіркеу.

Сонымен қатар, аудиторлық қызметтің дербес сипаты оның тараптардың: азаматтар мен заңды тұлғалардың өз еріктерін білдіруімен көрінеді, яғни. бұл қызметті өз бастамасы бойынша және өз мүдделері үшін жүзеге асырады.

Аудиторлар мен тексерілетін адамдар келісімшартта айқындалған өз құқықтары мен міндеттерін еркін таңдай алады, өз қалауы бойынша келісімшарттың кез-келген талаптарын, аудит жүргізу әдістері, әдістері мен нақты рәсімдерін анықтайды (аудитті жоспарлау мен құжаттауды қоспағанда), аудиторлық ережелер (стандарттар) бойынша жүзеге асырылатын аудиторлық есеп.

Сонымен бірге, аудиторлық қызметтің тәуелсіздігі оның мемлекет тарапынан жалпы реттелуін жоққа шығармайды («Қаржы нарығы мен қаржы ұйымдарын мемлекеттік реттеу және қадағалау туралы» Қазақстан Республикасының 2003 жылғы 4 шілдедегі No 474-II Заңы). Аудиторлық ұйымның, жеке аудитордың қызметінің бостандығы мен тәуелсіздігі тиісті іс-әрекеттердің салдары қаупін де білдіреді. Кәсіпкерлік тәуекел - бұл әр түрлі жағдайларға байланысты кәсіпкерлік қызметтің жағымсыз мүліктік салдарларының пайда болу мүмкіндігі. Аудиторлық тәуекел деп қаржылық есептіліктегі, аудитордың пікірі бойынша, қаржылық есептілікте жоқ елеулі бұрмалаушылықтарды анықтау ықтималдығы ретінде анықтауға болады.

Аудиторлық және ілеспе қызметтерді ұсынуға арналған іс-әрекеттердің жүйелік сипаты тиісті әрекет қабілеттілігі бар субъектілердің (аудиторлардың) бір реттік әрекеттерін ағымдағы процесстен ажыратуға мүмкіндік береді. Сонымен бірге мақсат -

аудиторлық қызметті жүзеге асыруда пайда табу - аудит саласында қызметтерді ұсыну арқылы жүзеге асырылады.

Аудит кәсіпкерлік қызмет түрлерінің бірі ретінде оны кәсіпкерліктің ерекше түріне жатқызатын бірқатар қасиеттерге ие, атап айтқанда:

Аудиттің мақсаты. Аудит аудиттелетін субъектілердің қаржылық (бухгалтерлік) есептілігінің сенімділігі және заңнамаға сәйкес бухгалтерлік есеп жүргізу тәртібінің сәйкестігі туралы пікір білдіруге бағытталған. Сенімділік - бұл қаржылық (бухгалтерлік) есептілікте қамтылған, оны пайдаланушыларға (заңды және жеке тұлғаларға, мемлекеттік органдар мен әкімшіліктерге, жергілікті өзін-өзі басқару органдарына және соттарға) экономикалық қызметтің нәтижелері, қаржы және мүлік туралы дұрыс қорытынды жасауға мүмкіндік беретін ақпараттың нақтылығы. Осылайша, аудиттің әлеуметтік маңызы бар.

Коммерциялық сипатта. Аудит аудиторлық қызметті өтетін негізде жүзеге асыруды көздейді. Аудиторлық ұйым, жеке аудитор аудиторлық қызмет пен оған байланысты қызметтер үшін сыйақы алады. Сонымен, аудиторлық қызмет дегеніміз - заңды тұлға заңды аудит жүргізген жағдайда да кәсіпкерлік қызмет.

Арнайы пән. Аудиторлық қызмет деп тек заңнамада белгіленген тәртіппен аудиторлық ұйым ретінде тіркелген арнайы ұйым немесе жеке аудитор жүзеге асыра алатын ерекше қызметті айтады. Белсенді арнайы субъектінің (аудитордың) эксклюзивті түрі - бұл аудиторлық қызметті жүзеге асыру, ал оның басқа кәсіпкерлік қызметпен айналысуға құқығы жоқ. Бір сөзбен айтқанда, аудиторлық қызмет туралы заң аудитті кәсіпкерлік қызметтің басқа түрлерімен біріктіруге жол бермейді.

Аудиторлық қызметке тәуелсіздік қағидатына сәйкес келетін жалпы экономикалық субъектілерден ажырату, сондай-ақ субъектілердің осы тобына мемлекеттік бақылауды қамтамасыз ету үшін эксклюзивтілік тән екендігін атап өткен жөн.

Аудиторлық шеберліктің тиісті деңгейіне жету үшін мамандар оқытылып, сертификатталады, олардың біліктілігі жыл сайын жоғарылайды, және аудитті кәсіпкерлік қызметтің басқа түрлерімен ұштастыруға тыйым салынады, бұл тек өз кәсібіне назар аударуға және өзін-өзі жетілдіруге ықпал етеді бұл білім саласы.

Арнайы құқықтар мен артықшылықтар. Аудиторлар әлеуметтік маңызды функцияны орындайтын кәсіби қызмет субъектілері ретінде ерекше құқықтар мен артықшылықтарға ие. Тексеру нәтижелері бойынша олар дайындаған қорытынды - бұл тексерілетін субъектілердің қаржылық (бухгалтерлік) есептілігін пайдаланушыларға арналған ресми құжат. Аудиторлар кәсіби құпияны сақтауға (тексерілетін адамдардың қызметі туралы ақпаратты жарияламауға, сондай-ақ тексерілетін тұлғалардан алынған және олар жинақтаған мәліметтер мен құжаттардың қауіпсіздігін қамтамасыз етуге құқылы) аудиторлық қызметтің барысы).

Арнайы әдебиеттерде аудиторлық мақсат пен оның құқықтық мәртебесі арасындағы сәйкессіздікке бірнеше рет назар аударылды. В.В. Нитецкий, аудиторлық қызметті кәсіпкерлік деп анықтау «аудиторлық қызметтің мақсаттарын төмендетеді және тарылтады ... Кәсіпкерлік пайда табуға бағытталған және бұл аудиттің негізгі міндеті емес».

Екінші жағынан, бірқатар авторлар аудиттің кәсіпкерлік қызметке жатқызылуы, біріншіден, осы техникалық әдістің көмегімен фискалдық мақсаттарға арналған аудиторлық іс-әрекеттің формальды түрде кәсіпкерлікке жатқызылғандығымен түсіндіріледі деп тұжырымдайды. Өздерін аудитор және аудиторлық фирма деп атаған жеке және заңды тұлғалардың іс-әрекеттері дәл кәсіпкерлік болды, өйткені ол белсенді және



тәуелсіз, өз тәуекелімен және өз жауапкершілігімен жүзеге асырылды және заңда көзделген ұйымдастырушылық-құқықтық нысандары болды» .

Аудиттің құқықтық-процедуралық моделінің жақтаушылары аудитті заңды процесс ретінде анықтайды, оның орындалуы ең маңызды артықшылық болып табылады, кең мағынада - юрисдикциялық, құқық қорғау. Бұл жағдайда мемлекет пен қоғам тар шеңберлі адамдарға ерекше әлеуметтік маңызды функцияларды орындауға байланысты артықшылықтар береді. Өз кезегінде, бұл адамдар өздерінің кәсіби қызметінің негізгі мақсаты мен мағынасы бойынша жүктелген функцияларды орындауға міндеттенеді, нәтижесінде пайда табу мақсатынан бас тартады.

Осы мақаланың соңында мен сіздердің назарларыңызға мыналарды аударғым келеді: аудиторлық ұйымды таңдағанда оның тарихын және оның командасының құрамын мұқият зерттеңіз. Аудитке тапсырыс бермес бұрын, тексерілетін субъектінің басшылығы аудиттің қандай мақсаттарға тапсырыс беріліп отырғанын түсінуі керек. Аудит басталғанға дейін барлық қол жетімді мәселелерді алдын-ала келіскен жөн. Осылайша, тараптар арасындағы ашықтық пен жариялылық деңгейі неғұрлым жоғары болса, аудит тұтынушыға соғұрлым тиімді болады және оң нәтиже береді.

Әдебиет:

- <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z010000139>
- Герасимова, Л. Н. Профессиональные ценности и этика бухгалтеров и аудиторов, 2019
- Кыштымова, Е.А. Основы аудита, 2013

## ОТАНДЫҚ ӨНДІРУШІЛЕРДІҢ МАРКЕТИНГ КОММУНИКАЦИЯСЫН ТИІМДІ ПАЙДАЛАНУЫ

Сагимбаева А.Д

Ғылыми жетекші: маркетинг және коммерция магистрі, Ш.Уәлиханов атындағы  
Көкшетау университетінің аға оқытушысы Жапарова Д.К., Көкшетау қ.  
[Sagimbayeva01@icloud.com](mailto:Sagimbayeva01@icloud.com)

Маркетингтік коммуникация тұжырымдамасы өте кең: оған қоғаммен байланыс, жарнама, сату және сатуды ынталандыру құралдары, демеушілік кіреді. Сонымен бірге, маркетингтік коммуникациялар баға, сату орны және өнімнің өзімен бірге маркетингтік араласудың бөлігі болып табылады.

Маркетингтегі байланыс - бұл хабарламаларды жеткізу арналары, хабарламаның өзі және мақсатты аудиторияның реакциясы (кері байланыс). Байланыс дегеніміз - біз өнімнің ұранын ойлап тауып, осы ұранмен бейнежазба түсіріп, бейнені лайықты арнаға (TV немесе Youtube) орналастырып, аудиториямен байланыс орнатып, кері байланыс орнатқан кезіміз.

Маркетингтік коммуникация жұмыс істейді және дамиды. Бірінші кезең: талдау - өнімде не болып жатыр (мысалы, ол нарықта жаңа пайда болды). Екінші кезең - коммуникация міндетін қою: біз болашақта не алғымыз келеді (тыңдаушылардың жаңа өнім туралы хабардарлығын арттыру). Үшінші кезең - біз өз мақсатымызға қалай жетуге болатындығымызды анықтаймыз (теледидарда және сауда орталықтарында жарнама орналастырамыз, блогерлерді тартамыз және т.б.). Төртінші кезең - байланыс тиімділігін бағалау: сіз хабарлама мен арналарды дұрыс таңдап алдыңыз ба, қажетті аудиторияға қаншалықты жете алдыңыз (адамдар өнім туралы білді ме).

Содан кейін цикл қайталанады. Мақсаттар өзгеруі мүмкін: біз тұтынушыларды жаңа өніммен таныстырдық, енді оның сатылымын көбейтеміз. Арналарды, хабарламаларды және құралдарды міндеттерге байланысты өзгертеміз.

Маркетингтік коммуникация элементтері

Маркетингтік коммуникация туралы сөйлескенде қолданылатын бірқатар терминдер бар.

Келесі пікірлер түсінікті болу үшін оларды тізіп көрейік.

Ақпарат көзі - байланыс процесін бастайтын бренд, компания немесе тұлға.

Хабарлама, ақпарат - ақпарат көзінің аудиторияға жеткізгісі келетін мәні.

Адресат - байланыс жіберілген, дереккөз өз хабарын жеткізгісі келетін адамдар.

Арна - адресатқа ақпаратты жеткізу тәсілі (ішкі және сыртқы жарнама, бұқаралық ақпарат құралдары және т.б.).

Ақпаратты (хабарламаны) кодтау - бұл хабарлама адресатқа жеткізілетін форма. Форма арнаға сәйкес таңдалады: радио үшін хабарлама радиоклипке, әлеуметтік желілерге постта немесе сюжетте және сол сияқтыларда кодталады.

Декодтау - адресаттармен кері байланыс: мақсатты аудитория іс-әрекетке және сөздермен байланысқа қалай жауап берді. Сатылым өсті, тауар туралы ақпарат жоғарылап, тұтынушылармен диалог басталды.

Маркетингтік коммуникацияның мақсаты мен функциялары

Сізге маркетингтік коммуникацияның әр түрлі құралдары не үшін қажет?

Функционалдылыққа ақпарат беру, білдіру және «жақсылық жасау» кіреді - яғни сіз үнемі бір нәрсе туралы сөйлесіп, эмоциялар тудырып, клиенттердің өмірін жақсартуыңыз керек.

Маркетингтік коммуникацияның басты мақсаты - ғылыми тұрғыдан сатуды ынталандыру, тауарларды немесе қызметтерді сатуды ынталандыру. Кейде сіз алдымен сұранысты жасауыңыз керек, әсіресе өнім жаңа болған кезде. Хабардарлықты арттыру, тұтынушылардың сатып алуға деген мотивациясын құру, тұтынушылармен ұзақ мерзімді қарым-қатынасты сақтау, бренд пен тауардың имиджін құру, өзін үнемі еске түсіру - осының барлығы маркетингтік коммуникацияның қосымша міндеттері болып табылады.

Маркетингтік коммуникация жүйелі және жүйелі түрде клиенттерге хабарламалар «жіберу» және кері байланыс жинау арқылы өнімнің немесе брендтің имиджін қалыптастырады. Nike, Apple, Mercedes - бұл керемет брендтер көрермендермен ондаған жылдар бойы байланыс орнатып, олардың бренд философиясына деген сүйіспеншілігін оятып, тұрақты сұранысты тудырды.

Нәтижелері айқын. Қазақстандық брендтердің арасында Qazaq Republic брендті ерекше атап өткім келеді. Маркетингтік коммуникация мәміленің барлық сатыларында сатып алушымен жұмыс істейді: сатып алудан бұрын олар оларды өніммен таныстырады, қажеттілікті қалыптастырады (күн суытты QR-пен жылы болады);

сатып алу кезінде таңдау жасауға көмектеседі ( QR-ті бүгін жеңілдікпен сатып алыңыз);

сатып алғаннан кейін өнімді дұрыс және ыңғайлы пайдалануға үлес қосады (әр күнге арналған киім); одан әрі сұранысты ынталандыру (өзіңізге QR-ті сатып алыңыз);

брендтің адалдығын қалыптастыру (тек QR-ті сатып алыңыз).

Жалпы, маркетингтік коммуникацияның міндеті - брендтің / өнімнің тартымдылығын

мақсатты аудитория өкілдерінің максималды санына жеткізу. Қарым-қатынас - бұл компанияның керемет маркетингтік стратегиясының бөлігі. Демек,

хабарлама, арналар, адресаттар, кодтау - барлығы алға жылжыту, яғни маркетингтік коммуникация болып табылатын 4P маркетингтік кешенінің (тауар, баға, орын, жылжыту) жаһандық бизнес мақсаттарынан және басқа элементтерінен үзіліссіз таңдалады.

Маркетингтік коммуникация түрлері

Маркетингтік коммуникацияның бірнеше түрі бар, бірақ іс жүзінде олар қиын және оларды бөлудің қажеті жоқ. Барлығы органикалық, бірлесіп жұмыс істейді. PR брендингтен, ал жарнама сатудан бөлінбейді.

Брендинг ұғымы қазіргі уақытта отандық өндірушілер арасында кең танылған маркетингтік ұғымның бірі болып табылады. Жаңа өнім жасалынған кезде, ол дамыған кезде, жаңа нарықтарға шыққан кезде брендинг қажет. Маркетингтік коммуникацияның бұл түрінің міндеті - өнімнің тартымды имиджін қалыптастыру, аудиторияда ұқсас өнімдер тудырмайтын позитивті ассоциацияларды тудыру. Брендинг - бұл ұзақ процесс (QR-ті есіңізге алыңыз).

Маркетингтік коммуникацияның ең танымал түрінің бірі – Жарнама болып табылады. Жарнама тауар туралы хабарлайды, оның қасиеттерін мадақтайды, таңдау жасауға көмектеседі және сұранысты ынталандырады.

Жарнама ақылы арналарда (ішкі және сыртқы, теледидар, радио, интернет, бұқаралық ақпарат құралдары) жұмыс істейді және жарнамалық бюджетті қажет етеді. PR (қоғаммен байланыс). Бірақ PR - бұл ақысыз бағдарлама. Жаңалықтарды жариялау, баспасөз релиздері, сұхбат беру, конференцияда сөйлеу - мұның бәрін ақша үшін емес, екі жақтың пайдасы үшін жасауға болады. Бұқаралық ақпарат құралдары ақпарат пен спикер алады, ал компания туралы айтылады, аудиторияны қамтуы мүмкін.

Демеушілік брендтің имиджі үшін де жұмыс істейді. Демеуші іс-шара ұйымдастыруға, жобамен жұмыс жасауға және мақсатқа жетуге ақша береді. Сонымен қатар қаржылық емес, басқа да мүмкіндіктерді ұсынатын ақпараттық демеушілер бар – олардың сайты, аудиториясы және т.б. Көмектің орнына демеушіге іс-шаралар кеңістігінің брендингі, жарнамалық интеграция арқылы өздері туралы айту мүмкіндігі беріледі.

Демеушілік - бұл имиджге салынған инвестиция, сондықтан демеушілікті қайырымдылықпен шатастырмаңыз, ол әдетте жасырын түрде жасалады немесе кем дегенде көпшілікке жария етілмейді.

Маркетингтік коммуникацияның «венальдық» түрлеріне көшуі – Тікелей маркетинг.

Тікелей маркетинг клиенттермен хаттар, телефон қоңыраулары, кездесулер, көрмелердегі байланыс арқылы тікелей сөйлеседі. Компания тұтынушымен дәл қазір және дәл қазір сату, басқа кері байланыс алу немесе клиентті шұңқырға кіргізу мақсатында байланыс орнатқанда (басталуы керек).

Қазіргі уақытта кең тарап келе жатқан маркетингтік коммуникация әдісінің бірі -

Өтімді ынталандыру. Сатылымды ынталандыру - бұл барлық таныс акциялар, байқаулар, «досыңыз үшін» бонустар, жеңілдік купондары, тауар сату, жарнамалық шаралар, дегустациялар және тест-драйвтар, сонымен қатар типтік немесе креативті POS материалдарды орналастыру. Адамдардың назарын аударуға және отын сатып алу белсенділігіне көмектесетін кез келген нәрсе. Байланыс дәл қазір көбірек сату мақсатымен жүзеге асырылады.

Адалдық бағдарламалары сұранысты басқаша түрде ынталандырады. Бонустық ұпайлар, кумулятивтік жеңілдіктер, клиенттер клубтарына мүшелік - осының бәрі клиенттермен ұзақ мерзімді байланыс орнатуға көмектеседі.

Адалдық бағдарламалары кешенді түрде жұмыс істейді, болашақ сұранысты қалыптастырады және сатып алушы үшін қызықтыратын тауарлар мен қызметтердің ауқымын кеңейтеді. Біздің шаштаразда клиент айына бір рет шаштараз жасайды делік. Ол өзінің адалдық картасымен сақалды маскировка үшін жеңілдік ұпайларын жинады.

Қолайлы шарттар бойынша жаңа қызметті пайдаланып, клиент оған үнемі тапсырыс бере бастайды.

Дүкендегі сөреде сатушыны сатып алушыға сөзбе-сөз сату - бұл маркетингтік коммуникацияның бір түрі. Өзіңіз қараңыз: сатушы тауарды жарнамалайды, оның артықшылығы туралы хабарлайды, кері байланысты өңдейді және сатып алушыны адалдық бағдарламасына қосылуға көндіреді.

Презентация - бұл тікелей сатылымның ерекше жағдайы, егер көрермендер үшін демонстрация өткізілсе, бұл маңызды емес, жаңа iPhone, автокөлік, шөптерден жасалған дәрі немесе керемет шаңсорғыш.

Зауыт баспа машиналарын шығарады. Клиенттер баспаханалар. Жарнама, сатылымды ынталандыру және конференциялар мен полиграфиялық көрмелерде тікелей сату сияқты маркетингтік коммуникация қолданылады. Байланыс арналары: компанияның веб-сайты, контексттік жарнама, басылымдар және мамандандырылған ақпарат құралдарындағы жарнамалық орналастырулар, клиенттерге пошта арқылы жіберу, телефон қоныраулары.

Шаштараз шаштараз және сәндеуді жасайды. Жылжыту үшін әлеуметтік желілер, Youtube-тегі жарнама, әсер етушілердің жазбалары мен әңгімелері, салон аймағындағы парақшалар қолданылады. Сонымен қатар олар қосымша клиенттермен қосымша арқылы жұмыс істейді.

Компания үй-жайларды сатқысы келеді. Байланыс арнасы - жергілікті газет. Адресат – басқа жергілікті компаниялар. Компания жарнамалайды. Үй-жай сатып алынууда.

Кореялық косметика бренді жаңа нарыққа шығады. Бренд интеграцияны әлеуметтік медиа арнасы арқылы жүзеге асырады - бұл «инста сұлулық блогерлеріне» және TikTok-қа кіреді. Instabloggers жазылушыларға өнімдер туралы айтып, брендтен сатылымды жылжыту наұқанын жарнамалайды. TikTok-та бренд «мен кумирмін» сынақтарын жүргізеді, ол «вирустық» болып табылады және жаңа нарықта брендтің хабардарлығын арттырады.

Хабарламаны дұрыс таңдау, осы хабарламаның дәйектілігі (барлық байланыста бір хабарлама), кері байланыс негізінде мақсатты аудиторияның қажеттіліктерін жақсы түсіну және арналар мен құралдарды жақсы білу маркетингтік коммуникацияның сәттілігі үшін маңызды. Бірақ эксперименттерге әрдайым орын бар, өйткені бұл маркетинг. Біздің отандық өндірушілер үшін тиімді маркетинг коммуникациясын пайдалану, қазіргі уақытта сату көлемін арттырудың бірден –бір құралы болып тұр.

## **ҚЫЗМЕТКЕРДІҢ ТАБЫСЫНА САЛЫҚ САЛУ**

Сәлім Л., 4 курс студенті, Есеп және аудит мамандығы  
ғылыми жетекшісі: аға оқытушы Кальжанова К. А.

Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті

Көкшетау қаласы

**Ali\_dim11@mail.ru**

Жалақы- бұл еңбек өлшемімен тұтыну өлшеміне бақылау жасауды жүзеге асыруға көмектесетін маңызды экономикалық құрал.

ҚР заңына сәйкес жұмыскердің еңбек ақысынан: міндетті зейнетақы жарнасы, жеке табыс салығы, орындаушы қағаздар бойынша, сонымен бірге жұмысшының жазбаша келісімі бойынша немесе жұмыс берушінің бастамашылығымен жұмыскердің келісімінде еңбекақы есебінде төленген авансты қайтару үшін (артық төленген соманы қайтару үшін) және т.б. жағдайларда ұстап қалады. Қызметкердің еңбек ақысынан бухгалтерия ұсталымдардың мынадай түрлерін ұстап қалады:

жеке табыс салығы;

орындаушы қағаздар бойынша;

несиеге сатып алынған тауарлар үшін тапсырмалар мен міндеттемелер бойынша;

шаруашылық субъектісі кәсіподақтардың немесе тәуелсіз кәсіподақтардың федерация кеңесінде тіркелген болса, 1%-дық кәсіподақ жарнасы;

жалақы есебінен берілген авансты өтеу;

берілген несиені өтеу есебіне;

жұмысшының жазбаша келісімі бойынша шаруашылық субъектісіне тиесілі тұрғын үй үшін пәтер ақы төлеу;

демалыстың өтелген күндері үшін;

кәсіпорынға келтірілген зиянды өтеу;

айыппұлдар мен мойнындағыақша;  
зейнетақы қорына төлемдер(10%).

Жалақысы аз жұмысшыларға салынатын салық көлемі азаяды 2019 жылдың 1 қаңтарынан бастап 25 айлық есептік көрсеткішке (бұдан әрі – АЕК) дейінгі еңбекақысы бар жұмысшыларға салынатын салық 10 есеге азаяды. Демек, бір АЕК 2525 теңге екенін ескерсек, 60 125 теңгеден аз алатындар жеке табыс салығын өзгелерге қарағанда азырақ төлейтін болып тұр.

2019 жылы бір АЕК 2525 теңге, бұл 60 125 теңгеден аз айлық алатындарға қатысты. Жұмыс беруші қызметкері үшін міндетті салықтарды төлейтіні белгілі. Жоғарыда аталғандай мөлшерде жалақы алатындар салықты мейлінше аз төлесе, жұмыс берушіге қаржылық ауыртпалық түсірмейді. Есесіне қызметкердің еңбекақысы өседі. Яғни, жалақысы аз жұмысшылардан салықты 1 пайыз ғана ұстап қалатын болады.

Қызметкердің кірістеріне салық салу

Қызметкердің кірістеріне салық салу жағдайын қарастырайық:

Жеке табыс салығы төлем көзі есебінен

60 125 ке дейін (ЕА-МЗЖ-ЕТЖ)\*1% = 60125 теңге

ҚР да 2019 жылы жалақысы төмен қызметкерлердің еңбекақысын көбейту мақсатында жеке табыс салығын 10 % дан 1% ға төмендету көзделген , яғни 60 125 теңге дейін жалақы алатын қызметкерлердің еңбек ақысынан 1% жеке табыс салығы ұсталады, соның есебінен олардың жалақысын көтеру қарастырылған.

60 125 тен жоғары болса

(ЕА –МЗЖ –ЕТЖ) \*10 % жеке табыс салығы

Зейнетақы аударымы

ЕА\*10%

ЕТЖ –ең төменгі жалақы

- Әлеуметтік аударым

( ЕА –МЗЖ) \*3,5 %

ЕА –еңбекақы

МЗЖ-міндетті зейнетақы жарнасы10 %.

Қызметкердің 2019 жылғы қаңтардағы есептелген кірісі 60 000 теңгекұрайды, яғни төменгі 25 АЕК ( 25 АЕК 2019 жылы: 25\*2525 = 60125 теңге).

Жалақы бойынша барлық салықтар мен шегерімдерді есептеу қажет.

Зейнетақы жарналарын аударуды есептеу (МЗЖ) 60 000\*10 % = 6000 теңге;

2019 жылы қаңтар айына жеке табыс салығын есептейміз:

-зейнетақы жарнасын шегеру 60 000\*10 % = 6000 теңге;

-ең төменгі жалақы түріндегі шегерім 42 500 теңге;

-қызметкердің салық салынатын табысы 60 000 – 6000- 42 500 = 11 500 теңге;

-қызметкердің салық салынатын кірісін қысқарту бағытында түзету

11 500 \*90 % = 10 350 теңге;

-түзетуден кейінгі қызметкердің салық салынатын кірісі 11 500 -10 350= 11 150 теңге;

-қызметкердің салық салынатын табысына жеке табыс салығы сомасы

11150 \*10 % = 1115 теңге.

Әлеуметтік аударымдарды есептейміз (60 000 -6000) \*3,5 % = 1890 теңге.

2019 жыл қаңтар айына міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыруды есептеу (60 000 - 10 350) \*1,5 = 745 теңге.

2019 жыл қаңтар айына әлеуметтік салық (60 000 -6000 -10 350)\* 9,5 - 1890= 2 257 теңге.

Азаматтық –құқықтық сипаттағы еңбек келісім шарттар бойынша еңбекақы есептеу тәртібі ЖШС де үлкен бөлігі еңбек келісім шартымен жұмыс істейді ,сонымен қатар Азаматтық – құқықтық сипаттағы еңбек келісім шарттар бойынша істейтіндер бар. Еңбек шартымен жұмыс істейтін қызметкердің еңбекақысы 350 000 тг болса, еңбекақылық салығын дұрыс есептеу қажет. Азаматтық –құқықтық сипаттағы еңбек келісім шарттар бойынша істейтін

тұлға тазарту қызметін көрсеткені үшін айына 17 000 тг құрайды, жеке тұлға табысынан салық есептеу тәртібі қандай?

Еңбекақы есептеуде төменгі және жоғары шектер есепке алынады:

МЗЖ (min 1 ЕТЖ, max 50 ЕТЖ)

ӘА (min 1 ЕТЖ, max 7 ЕТЖ)

МС (max 10 ЕТЖ)

1 ЕТЖ ӘА =  $42\,500 \cdot 3,5\% = 1\,487,50$  төменгі шек төлемнің сомасы, тг

7 ЕТЖ ӘА =  $297\,500 \cdot 3,5\% = 10\,413$  жоғары шек төлемнің сомасы, тг

Еңбек к/шарты бойынша істейтін қызметкерге еңбекақидан аударым мен салықтарды есептейміз:

МЗЖ  $350\,000 \cdot 10\% = 35\,000$

ӘА  $(350\,000 - 35\,000) \cdot 3,5\% = 11\,025$

2020 жылға жоғары шек төлемнің сомасы 10 413 тг

МӘМС (міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру) аударым  $350\,000 \cdot 2\% = 7\,000$

МӘМС жарнасы  $350\,000 \cdot 1\% = 3\,500$

ӘС  $(350\,000 - 35\,000 - 3\,500) \cdot 9,5\% = 29\,592,5$

ӘС мен ӘА айырмасын табамыз

$29\,592,5 - 10\,413 = 19\,179,5 = 19\,180$  тг

Жеке табыс салығы сомасы  $(350\,000 - 35\,000 - 42\,500) \cdot 10\% = 27\,250$

қолына тиетіні  $350\,000 - 35\,000 - 27\,250 - 3\,500 = 284\,250$  тг.

Азаматтық – құқықтық сипаттағы еңбек келісім шарттар бойынша істейтін

МЗЖ  $17\,000 \cdot 10\% = 1\,700$

Жеке табыс салығы  $17\,000 \cdot 10\% = 1\,700$

МӘМС жарнасы  $17\,000 \cdot 1\% = 170$  қолына тиетіні  $17\,000 - 1\,700 - 170 = 15\,130$ .

Жұмыс беруші, еңбек және ұжымдық келісім шартқа және заңға сәйкес, жұмыстың көлемі мен сапасын, қиындығын ескере отырып, жұмыскерге еңбек ақы төлеуге міндетті. Жеке еңбек келісім шартында, міндетті түрде еңбек ақы төлеу қарастырылады. Еңбек ақы көлемін жұмыс беруші тағайындайды және оның мөлшері заңмен бекітілген ең төменгі жалақы мөлшерінен кем болмауға тиіс. Есептелген еңбек ақидан бекітілген ставка бойынша жеке табыс салығы, сонымен қатар зейнетақының жинақтау қорына аудару үшін 10% ұсталып қалады. Еңбек ақының қорына байланысты әлеуметтік салық пен қамсыздандыру жарнасы есептеліп, оны ұйым төлейді. Еңбек ақидан ұсталуға тиісті міндетті төлемдер ұсталып болғасын, еңбек ақы қызметкерлерге төленеді. Әрбір есептелген еңбек ақының артында адам тағдыры тұрғанын ұмытпау керек, себебі ол сол адамның күн көріс көзі болып табылады, ал мекеме жұмыс беруші үшін ол сома оның қаржылық нәтижесіне тікелей әсер ететіні белгілі.

Қорытындылай келсек, салық жүйесінің азаматтардың материалдық және әлеуметтік жағдайына екі жақты әсері бар: жағымды және жағымсыз.

Жағымды жағы сол, заңды және жеке тұлғалар төлеген салықтар бюджетпен бюджеттік емес қорларға жинақталып, олар қайта бөлініп, көп бөлігі – тұрғындардың кейбір бөлігіне (зейнеткерлер, мүгедектер, көп балалы аналар, балаларға) жәрдемақы ретінде беріледі және халыққа түрлі қоғамдық қызметтер көрсетеді.

Жағымсыз жағы 3 бөліктен тұрады:

1-шісі табысы төмен жеке тұлғалардың салық төлеуі (ЖТС мен ҚҚС) олардың материалдық жағдайына кері әсерін тигізеді.

2-шісі жеке кәсіпкерлерге салық ауыртпалығының жоғары болуы олардың кәсіпкерлікпен айналысуына деген қызығушылығының төмендеуіне алып келеді.

3-шісі барлық компаниялық ұйымдар мен кәсіпорындар еңбекақы қорынан салық төлейді, соның салдарынан олардың өз жұмысшыларына төлейтін еңбекақысын қажет мөл

шерде төлеу мүмкіндігі азаяды.

Егер салық жүйесі жеткілікті түрде жетілдірілген болса ,онда кәсіпорынның қызмет етуіне дұрыс мүмкіндік жасалады.

Әдебиет:

- 1.Тәжірибеде бухгалтерлік есеп журналы 2019ж ,маусым № 6 (187) ай сайынғы жариялау
  - 2.Тәжірибеде бухгалтерлік есеп журналы 2019ж ,наурыз № 3 (184) ай сайынғы жариялау
- 2019 жыл салық заңнамасына шолу.

## ЭКОНОМИКА ҒЫЛЫМЫ ТУРАЛЫ

Сейдалиев Нұрсейт

Ғылыми жетекші: Бурмаганов Ө.Ж.

Ш.Уалиханов ат.Көкшетау мемлекеттік университеті. Көкшетау қаласы.

[Onerbek.burmaganov@mail.ru](mailto:Onerbek.burmaganov@mail.ru)

Адамзат қоғамы өмірінің ең күрделі, әрі біз қаласақ та, қаламасақ та араласуға тура келетін , ең қажеттіде және сонымен бірге 18 ғасырда ғана адамзат ғылымы тани алған жаңа ғылыми сала – ол экономика ғылымы . «Экономика» сөзі сөзбе-сөз грек тілінен аударғанда «үй шаруашылығын ұйымдастыру және жүргізу» деп аударылады және осы анықтама бұл үрдістің адамзат қоғамы үшін өмір бойғы серігі болатыны анық болады (1).

Экономиканың қоғамдағы рөлі қандай? «Экономика» ұғымының белгілі анықтамаларының бірі - өндіріс, бөлу, айырбастау және тұтыну жүйесінде дамитын қатынастардың жиынтығы. Яғни, біздің әрқайсымыз өндіріс өнімдерін тұтыну, айырбастау және бөлу процесіне қатысамыз.

Адамзат қоғамына ыңғайлы болу үшін бұл процесті сауатты ұйымдастыру маңызды. Сауатты ұйымдастырылған экономикалы елдерде экономикалық даму , әрі халықтың қажеттіліктерінің толығырақ қанағаттандырылуы орын алса, экономиканың сауатсыз ұйымдастырылуы керісінше экономикалық тоқырауға соғатыны әлемдік экономика тарихи дәлелдеуде екенін айтуға болады (2). Яғни, он сегізінші ғасырда ғана адамзатқа белгілі болған ерекше әлем –экономика ғылымдары әлемі адамзат ғылымының жеңістерінің ішіндегі бір қомақтысы болып табылады. Тарихта пайда болғанына аз ғана уақыт болған (300 жылға жуық) экономика ғылымы өзінің адамзат қоғамына аса пайдалы үрдіс екенін дәлелдеп жатқаны , әлемдік елдерде дамыған елдердің тарихынан, немесе Европа қауымдастығы елдерінің дамуынан байқауға болады. Экономика ғылымының көрнекті ғалымы М.Блауг экономика ғылым үздіксіз дамуда екендігін айтады . Ол, экономика ғылымы, оның беделді маман ғалымдары экономикалық ойлаудың әдіс тәсілдерін жетілдіруде екенін және жетістіктермен қоса кемшіліктер- қателіктер аз еместігін айтқанын айтуға болады (3) . Арине, атақты «Экономикс» оқулығында экономикалық ойлауда жиі кездесетін қателіктердің біршамасы келтірілген (1). Мақаланың тақырыбында берілген мақсатты зерттеу мына төмендегі тұжырымдарды жасауға негіз болғанын айтуға болады.

1.Экономикалық теория дегеніміз ? Экономикалық теория – ол қоғамдық ғылым. Яғни, адамзат қоғамының күнделікті өмір сүру әдісінің ең ғылыми жетілдірілген үлгісі

деуге болады. Бұл үрдістің пайда болуы адамзат қоғамы ғылымының зор жетістігі екендігі күмән туғызбайды. Мысалы, осы ғылым бойынша жаңалық ашқан мамандарға Нобель сыйлығы берілетіні де осы жағдаятты дәлелдеп тұрғаны сөзсіз деуге болады.

2.Экономикалық теория зерттеу әдістері? Экономика ғылымын дамытуға зор үлес қосқан К.Маркстің айтуы бойынша, экономика саласы ғылымы зерттеушілерінің негізгі зерттеу құралы –ғылыми абстракциялық ойлау болып табылады. Арине, ол ойлаудың екі түрі бар: біреуі позитивті (фактілер тұрғысында ойлау), екіншісі –құндылық тұрғысында нормативті ойлау болып табылады.

3.Экономикалық теория зерттеу пәнінің рефлексиялылығы дегеніміз не? Бұл сұрақтың жауабы «Экономикс» оқулығында да, басқа да ғылыми экономикалық әдебиеттерден алуға болады. Яғни, экономика ғылымының пәні де ой түрінде, экономикалық фактілерде ой түрінде, яғни экономика маманы өз ойын факті деп айтуы өмірде жиі болуы кездейсоқ емес.

4.Экономикалық ойлаудың рефлексиялылығы және экономикалық фактілердің де рефлексиялылығы , яғни екі үрдістің ой түрінде болуы жеке тұлғаның өз ойын факті деп қателесуінен қалай сақтануға болады? Бұл сұрақтың жауабын экономика ғылымы әлі бере қоймағандығы, ғылыми әдебиеттерде айтылғанын байқауға болады. Мысалы, Д.Сорос «Алхимия финансов»(4)

5.Күнделікті өмірде жеке тұлға өз ойын факті санауы не себепті қате? Ой шексіз және оны жеке тұлға өзі жасайды. Ал, шындық тек болған жағдай, яғни болмыс. Оны жеке тұлға жасамайды.

6.Жеке тұлға өз ойын болмыс фактісіне тенеяді және оны дұрыс екенін абсолюттік баға береді. Неге мұндай тұжырымды ешбір дәлелсіз орындайды?

Бұл сұрақтың жауабы Д.Соросың «Советская система: к открытому обществу» зерттеуінде келтірілген. Бұл сұрақ жауабы, сайып келгенде формальды логиканың төртінші заңын орындамаудан туады.

7. Жеке тұлға өз ойын не себепті аңғармайды? Және ол қандай салдарға соқтырады (Ол ой шындық болмыстан мүлде алыстап кетуі)?

Бұл сұрақтың дәл жауабын америка ғалымы Д.Рейнуотердің «Это в ваших силах» зерттеуінен байқауға болады( 5). Яғни, адам өз ойын үнемі бақылауда ұстауға үйренуі қажет.

8.Гегелдің «необразованные думают абстрактно» деген қанатты сөзі нені білдіреді? Арине, бұл сұрақ жауабын Гегельдің өзі берген. Оны интернет желісі арқылы оқуға болады.

9.Менің тандап алған мамандығыма экономикалық теорияның қандай жақсы ықпалы бар? Экономика жеке тұлғаның өмір бойғы серігі болғандықтан (2), барлық мамандықтың экономикаға, ал экономиканың барлық мамандыққа қатысы бары түсінікті болса керек.

10.Мен тандап алған мамандығымда профессионалдық біліктілікке қалай жетуге болады? Шын мәнінде жеке тұлға үшін экономикалық шешім – мамандық таңдау болады. (2)

11.Қазақстан Республикасы экономикасы қандай болуы керек? Және қандай сападағы экономикалық ойлау ол мақсатқа қол жеткізе алады? Қазақстан экономикасы арине қуатты, күшті болуы тиіс. Арине, осы заманға сай болатын озық экономикалық ойлау қажеттігі сөзсіз.

12.Дұрыс ойлауды үйрену маңызды ма? Дұрыс ойлауды қалай үйренуге болады? Мынанда пікірлер бар, біреуі - дұрыс ойлаудың үйрену тәсілдері жоқ және оған тек шын ниеттілік қажет, екіншісі – дұрыс ойлау ғылымы бар , ол логика. Сондықтан, логиканы



үйренуге болатын болғандықтан, дұрыс ойлау, дәлелді ойлау, яғни логика заңдары талаптарын сақтауды үйрену аса маңызды.

Қорытынды түйін: Экономика ғылымы –ерекше ғылым. Оның адамзат қоғамына тигізер пайдасы – оның жеке тұлғаға, адамзат қоғамына жақсы өмір сүруіне зор мүмкіншілік беруінде. Ол үшін экономика әлемінің объективті заңдарын танып, солар тұрғысында экономиканы ұйымдастыру экономикалық өрлеуге апарса, оларды орындамау керісінше экономикалық тұралауға соқтырады. Және экономикалық сана, экономикалық ойлай білу, Д.М.Кейнс айтқанындай, кімді болмасын дұрыс ой қорытындысына әкеліп, жеке тұлғаның кәсіпкерлікке батылдық етуіне, Омар Хаям айтқанындай, жеке тұлғаның өз өмірін тамаша ұйымдастыра алуына қол жеткізетіні сөзсіз болмақ.

Әдебиет:

- 1.Макконнелл К.Р.,Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т.1. –М.:Республика,1992.
2. Самуэльсон,Пол.Э., Нордхаус, Вильям.Д. Экономика.: -М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
- 3.Блауг М.Экономическая мысль в ретроспективе. –М.: Дело ЛТД,1994. Стр6.
- 4.Сорос Дж.Алхимия финансов.-М.: «ИНФРА –М»,1996.
5. Рейнуотер Дж. Это в ваших силах. –М.: Прогресс,1992.

## **ҚЫЗМЕТКЕРДІҢ ТАБЫСЫНА САЛЫҚ САЛУ**

Сәлім Л., 4 курс студенті,Есеп және аудит мамандығы  
ғылыми жетекшісі: аға оқытушы Кальжанова К. А.  
Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті  
Көкшетау қаласы  
**Ali\_dim11@mail.ru**

Жалақы- бұл еңбек өлшемімен тұтыну өлшемінебақылау жасауды жүзеге асыруға көмектесетін маңызды экономикалық құрал.

ҚР заңына сәйкес жұмыскердің еңбек ақысынан: міндетті зейнетақыжарнасы, жеке табыс салығы, орындаушы қағаздар бойынша, сонымен бірге жұмысшының жазбаша келісімі бойынша немесе жұмыс берушінің бастамашылығымен жұмыскердің келісімінде еңбекақы есебінде төленген авансты қайтару үшін (артық төленген соманы қайтару үшін) және т.б. жағдайларда ұстап қалады. Қызметкердің еңбек ақысынан бухгалтерия ұсталымдардың мынадай түрлерін ұстап қалады:

жеке табыссалығы;

орындаушы қағаздарбойынша;

несиеге сатып алынған тауарлар үшін тапсырмалар мен міндеттемелербойынша;

шаруашылық субъектісі кәсіподақтардың немесе тәуелсіз кәсіподақтардың федерация кеңесінде тіркелген болса, 1%-дық кәсіподақ жарнасы;

жалақы есебінен берілген аванстыөтеу;

берілгеннесиеніөтеуесебіне;

жұмысшының жазбаша келісімі бойынша шаруашылық субъектісіне тиесілі тұрғын үй үшін пәтерақытөлеу;

демалыстың өтелген күндеріүшін;

кәсіпорынға келтірілген зияндыөтеу;

айыппұлдар мен мойнындағыақша;

зейнетақы қорына төлемдер(10%).

Жалақысы аз жұмысшыларға салынатын салық көлемі азаяды 2019 жылдың 1 қаңтарынан бастап 25 айлық есептік көрсеткішке (бұдан әрі – АЕК) дейінгі еңбекақысы бар жұмысшыларға салынатын салық 10 есеге азаяды. Демек, бір АЕК 2525 теңге екенін ескерсек, 60 125 теңгеден аз алатындар жеке табыс салығын өзгелерге қарағанда азырақ төлейтін болып тұр.

2019 жылы бір АЕК 2525 теңге, бұл 60 125 теңгеден аз айлық алатындарға қатысты. Жұмыс беруші қызметкері үшін міндетті салықтарды төлейтіні белгілі. Жоғарыда аталғандай мөлшерде жалақы алатындар салықты мейлінше аз төлесе, жұмыс берушіге қаржылық ауыртпалық түсірмейді. Есесіне қызметкердің еңбекақысы өседі. Яғни, жалақысы аз жұмысшылардан салықты 1 пайыз ғана ұстап қалатын болады.

Қызметкердің кірістеріне салық салу

Қызметкердің кірістеріне салық салу жағдайын қарастырайық:

Жеке табыс салығы төлем көзі есебінен

60 125 ке дейін (ЕА-МЗЖ-ЕТЖ)\*1% = 60125 теңге

ҚР да 2019 жылы жалақысы төмен қызметкерлердің еңбекақысын көбейту мақсатында жеке табыс салығын 10 % дан 1% ға төмендету көзделген , яғни 60 125 теңге дейін жалақы алатын қызметкерлердің еңбек ақысынан 1% жеке табыс салығы ұсталады, соның есебінен олардың жалақысын көтеру қарастырылған.

60 125 тен жоғары болса

(ЕА –МЗЖ –ЕТЖ) \*10 % жеке табыс салығы

Зейнетақы аударымы

ЕА\*10%

ЕТЖ –ең төменгі жалақы

- Әлеуметтік аударым

( ЕА –МЗЖ) \*3,5 %

ЕА –еңбекақы

МЗЖ-міндетті зейнетақы жарнасы10 %.

Қызметкердің 2019 жылғы қаңтардағы есептелген кірісі 60 000 теңгекұрайды, яғни төменгі 25 АЕК ( 25 АЕК 2019 жылы: 25\*2525 = 63125 теңге).

Жалақы бойынша барлық салықтар мен шегерімдерді есептеу қажет.

Зейнетақы жарналарын аударуды есептеу (МЗЖ) 60 000\*10 % = 6000 теңге;

2019 жылы қаңтар айына жеке табыс салығын есептейміз:

-зейнетақы жарнасын шегеру 60 000\*10 % = 6000 теңге;

-ең төменгі жалақы түріндегі шегерім 42 500 теңге;

-қызметкердің салық салынатын табысы 60 000 – 6000- 42 500 = 11 500 теңге;

-қызметкердің салық салынатын кірісін қысқарту бағытында түзету

11 500 \*90 % = 10 350 теңге;

-түзетуден кейінгі қызметкердің салық салынатын кірісі 11 500 -10 350= 11 150 теңге;

-қызметкердің салық салынатын табысына жеке табыс салығы сомасы

11150 \*10 % = 1115 теңге.

Әлеуметтік аударымдарды есептейміз (60 000 -6000) \*3,5 % = 1890 теңге.

2019 жыл қаңтар айына міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыруды есептеу (60 000 - 10 350) \*1,5 = 745 теңге.

2019 жыл қаңтар айына әлеуметтік салық (60 000 -6000 -10 350)\* 9,5 - 1890= 2 257 теңге.

Азаматтық –құқықтық сипаттағы еңбек келісім шарттар бойынша еңбекақы есептеу тәртібі ЖШС де үлкен бөлігі еңбек келісім шартымен жұмыс істейді ,сонымен қатар Азаматтық – құқықтық сипаттағы еңбек келісім шарттар бойынша істейтіндер бар. Еңбек шартымен жұмыс істейтін қызметкердің еңбекақысы 350 000 тг болса, еңбекақылық салығын дұрыс есептеу қажет. Азаматтық –құқықтық сипаттағы еңбек келісім шарттар бойынша істейтін тұлға тазарту қызметін көрсеткені үшін айына 17 000 тг құрайды, жеке тұлға табысынан салық есептеу тәртібі қандай?

Еңбекақы есептеуде төменгі және жоғары шектер есепке алынады:

МЗЖ (min 1 ЕТЖ, max 50 ЕТЖ)

ӘА (min 1 ЕТЖ, max 7 ЕТЖ)

МС (max 10 ЕТЖ)

1 ЕТЖ ӘА =  $42\,500 \cdot 3,5\% = 1\,487,50$  төменгі шек төлемнің сомасы, тг

7 ЕТЖ ӘА =  $297\,500 \cdot 3,5\% = 10\,413$  жоғары шек төлемнің сомасы, тг

Еңбек к/шарты бойынша істейтін қызметкерге еңбекақыдан аударым мен салықтарды есептейміз:

МЗЖ  $350\,000 \cdot 10\% = 35\,000$

ӘА  $(350\,000 - 35\,000) \cdot 3,5\% = 11\,025$

2020 жылға жоғары шек төлемнің сомасы 10 413 тг

МӨМС (міндетті әлеуметтік медициналық сақтандыру) аударым  $350\,000 \cdot 2\% = 7\,000$

МӨМС жарнасы  $350\,000 \cdot 1\% = 3\,500$

ӘС  $(350\,000 - 35\,000 - 3\,500) \cdot 9,5\% = 29\,592,5$

ӘС мен ӘА айырмасын табамыз

$29\,592,5 - 10\,413 = 19\,179,5 = 19\,180$  тг

Жеке табыс салығы сомасы  $(350\,000 - 35\,000 - 42\,500) \cdot 10\% = 27\,250$

қолына тиетіні  $350\,000 - 35\,000 - 27\,250 - 3\,500 = 284\,250$  тг.

Азаматтық –құқықтық сипаттағы еңбек келісім шарттар бойынша істейтін

МЗЖ  $17\,000 \cdot 10\% = 1\,700$

Жеке табыс салығы  $17\,000 \cdot 10\% = 1\,700$

МӨМС жарнасы  $17\,000 \cdot 1\% = 170$  қолына тиетіні  $17\,000 - 1\,700 - 170 = 15\,130$ .

Жұмыс беруші, еңбек және ұжымдық келісім шартқа және заңға сәйкес, жұмыстың көлемі мен сапасын, қиындығын ескере отырып, жұмыскерге еңбек ақы төлеуге міндетті. Жеке еңбек келісім шартында, міндетті түрде еңбек ақы төлеу қарастырылады. Еңбек ақы көлемін жұмыс беруші тағайындайды және оның мөлшері заңмен бекітілген ең төменгі жалақы мөлшерінен кем болмауға тиіс. Есептелген еңбек ақыдан бекітілген ставка бойынша жеке табыс салығы, сонымен қатар зейнетақының жинақтау қорына аудару үшін 10% ұсталып қалады. Еңбек ақының қорына байланысты әлеуметтік салық пен қамсыздандыру жарнасы есептеліп, оны ұйым төлейді. Еңбек ақыдан ұсталуға тиісті міндетті төлемдер ұсталып болғасын, еңбек ақы қызметкерлерге төленеді. Әрбір есептелген еңбек ақының артында адам тағдыры тұрғанын ұмытпау керек, себебі ол сол адамның күн көріс көзі болып табылады, ал мекеме жұмыс беруші үшін ол сома оның қаржылық нәтижесіне тікелей әсер ететіні белгілі.

Қорытындылай келсек Салық жүйесінің азаматтардың материалдық және әлеуметтік жағдайына екі жақты әсері бар: жағымды және жағымсыз.

Жағымды жағы сол, заңды және жеке тұлғалар төлеген салықтар бюджетпен бюджеттік емес қорларға жинақталып, олар қайта бөлініп, көп бөлігі - тұрғындардың кейбір бөлігіне (зейнеткерлер, мүгедектер, көп балалы аналар, балаларға) жәрдемақы ретінде беріледі және халыққа түрлі қоғамдық қызметтер көрсетеді.

Жағымсыз жағы 3 бөліктен тұрады:

1-шісі табысы төмен жеке тұлғалардың салық төлеуі (ЖТС мен ҚҚС) олардың материалдық жағдайына кері әсерін тигізеді.

2-шісі жеке кәсіпкерлерге салық ауыртпалығының жоғары болуы олардың кәсіпкерлікпен айналысуына деген қызығушылығының төмендеуіне алып келеді.

3-шісі барлық компаниялық ұйымдар мен кәсіпорындар еңбекақы қорынан салық төлейді, соның салдарынан олардың өз жұмысшыларына төлейтін еңбекақысын қажет мөлшерде төлеу мүмкіндігі азаяды.

Егер салық жүйесі жеткілікті түрде жетілдірілген болса ,онда кәсіпорынның қызмет етуіне дұрыс мүмкіндік жасалады.

Әдебиет:

- 1.Тәжірибеде бухгалтерлік есеп журналы 2019ж ,маусым № 6 (187) ай сайынғы жариялау
  - 2.Тәжірибеде бухгалтерлік есеп журналы 2019ж ,наурыз № 3 (184) ай сайынғы жариялау
- 2019 жыл салық заңнамасына шолу.

## **КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Сыздыкпаева Ж. Т.  
студентка 2 курса специальности Юриспруденция,

Култасов А.А.  
ст. преподаватель, магистр юридических наук

В современном мире в условиях процесса глобализации вопросы обеспечения национальной безопасности государств, приобретают все более приоритетный характер. Исходя из своего содержания национальная безопасность является многогранным понятием, объединяющим политическую, экономическую, военную, экологическую, общественную, информационную и другие ее сферы, которые следует рассматривать во взаимосвязи. Национальная безопасность рассматривается в качестве главного критерия существования и развития личности, общества и государства.

Обеспечение национальной безопасности достигается последовательно реализуемой государственной политикой при четком разграничении компетенции и обеспечении согласованного функционирования всех государственных органов и должностных лиц, а также граждан и организаций, принимающих на законном основании участие в реализации мер по обеспечению национальной безопасности.

Республика Казахстан обеспечивает свою национальную безопасность всеми имеющимися в ее распоряжении средствами и методами, в том числе экономическими, политическими, военными, правовыми, специальными (разведка, контрразведка), применяемыми односторонне или в соответствии с международными договорами.

В современном мире при обеспечении национальной безопасности недостаточно учитывать только реальные и потенциальные угрозы военного характера, т.е. внешние и внутренние угрозы, связанные с применением военной силы или намерением ее применения. Изучение современной обстановки свидетельствует о присутствии источников угроз, лежащих за пределами военной сферы, требующих особого внимания при осуществлении практической деятельности субъектов национальной безопасности, направленной на защиту национальных интересов от реальных и потенциальных угроз. В зависимости от ситуации и при определённых условиях данные невоенные угрозы способны оказать существенное влияние на военную безопасность государства и трансформироваться (перерасти) в военную угрозу. Такое системное представление взаимоотношений между источниками опасности в наиболее важных областях жизнедеятельности с угрозами военного характера, как нельзя более четко укладывается в понимание оценки современных угроз национальной безопасности Республики Казахстан.

Демократизация общества, развитие двусторонних отношений, транспорта, средств связи и техники способствуют началу экономической интеграции и взаимопроникновения ведущих культур стран мира. Глобализации подвергнуты все страны. Неизбежные процессы, связанные с глобализацией, быстрым развитием науки и образования,

реализации их достижений способствовали переходу мирового сообщества в информационное общество, функционирующее в едином киберпространстве.

Развитие мировой торговли, резкий скачок производительности труда, вызванный использованием передовых технологий, повышение конкурентоспособности изготавливаемой продукции способствовали появлению новых проблем, ранее неактуальных мировому сообществу. Такие негативные последствия, связанных с глобализацией как незаконная миграция, безработица, навязывание отрицательных для человека принципов и ценностей превосходят ее положительные аспекты.

Глобализация способствует возникновению и росту проблем, связанных с преступностью. Появление передовых технологий, развитие информационной сферы, научно-технический прогресс способствовали формированию новых возможностей для преступной деятельности. Комплексное и системное изучение данных факторов и условий позволяет спрогнозировать некоторые опасные тенденции глобализации и информационного общества как:

- использование киберпространства в арену противоборства между мировыми державами за свое лидирующее господство, которое при определенных условиях приводит к информационным войнам;
- значительный рост киберпреступлений, ранее неизвестных обществу;
- переформатирование и объединение национальной организованных преступных групп в транснациональные преступные сообщества.

Появление транснациональной преступности, коррупция, незаконный оборот оружия и наркотических средств, неконтролируемые миграционные процессы, терроризм, экстремизм и сепаратизм в любых их формах и проявлениях и другие негативные социальные явления определяют необходимость переосмысления и переформатирования подходов на функциональную роль современных наук, призванных противодействовать противоправной деятельности и, соответственно, обеспечивать национальную безопасность. В этих целях крайне необходимо определить актуальные задачи перед наукой, осознать и объединить общие усилия научного сообщества по разработке современной системы эффективных мер противодействия современным угрозам национальной и международной безопасности.

Важная роль в противодействии преступности отводится криминалистике, занимающейся изучением преступлений и разработка на этой основе рекомендаций, направленных на обеспечение эффективной борьбы с ними. В современных условиях криминалистика с использованием передовых средств и методов должна не только заниматься изучением преступлений, но и предвидеть, моделировать и прогнозировать их развитие. Считается, «что содержание прогностической функции в криминалистике проявляется двояко: прогнозирование преступления (его последствий) и прогнозирование деятельности по расследованию.

В первом случае прогнозирование направлено на установление связей между объектами, субъектами, их взаимодействиями, последствий, поведение преступника после совершения преступления и т.д. Во втором случае оно обеспечивает деятельность следователя по познанию прошлого преступного события, реализацию взаимоотношений в ходе расследования» [1, с.11].

Исходя из сложившихся представлений, криминалистика следует за преступной деятельностью путем изучения результатов преступлений (преступности) и деятельности по раскрытию и расследованию противоправных деяний, и на основе исследования этих закономерностей разрабатываются методические рекомендации по раскрытию и расследованию уголовных правонарушений.

Негативные процессы в развитии мирового сообщества определяют необходимость пересмотра взглядов на преступную деятельность как объект криминалистики. Криминалистике посредством своих приемов и методов необходимо оказывать опережающее воздействие на преступную деятельность. Реализация этого

должна основываться на уточнении объекта криминалистики и расширении ее предмета.

На основе анализа монографии В.Ю. Сокола «Кризис отечественной криминалистики» [2] российский ученый Евстратова Ю.А. что в современной криминалистике имеются базовые проблемы, к числу которых необходимо отнести следующие:

- 1) сохранение «старого» классического мышления и устаревших методологических подходов;
- 2) идеологическая ориентация философского основания криминалистики на догматический марксизм (наивный реализм), требующая замены концепции философского осмысления криминалистики;
- 3) отсутствие комплексного анализа причин неудовлетворённости современной криминалистикой и существующей криминалистической практикой;
- 4) уход от обсуждения актуальных вопросов практического значения;
- 5) консерватизм и беспомощность классической общей теории криминалистики (Р. С. Белкин) перед существующими проблемами практики;
- 6) предельно абстрактная форма многих теоретических положений криминалистики;
- 7) недостаток современных обширных концептуальных построений (значительных теоретических проектов);
- 8) исключение «эмпирического» субъекта познания из криминалистических исследований;
- 9) отстранённость от исследований, низкая криминалистическая культура российских криминалистов-пользователей;
- 10) политическая конъюнктура, «туземная» державно-патриотическая лояльность, ведомственная зависимость от государственных учреждений и государственного финансирования;
- 11) пренебрежение к новациям;
- 12) слабое эмпирическое подтверждение выдвигаемых теоретических положений;
- 13) отсутствие принципиальной интеллектуальной конкуренции в криминалистическом сообществе;
- 14) схоластическое комментирование избранных авторитетов, а также комментарии на комментарии;
- 15) падение общественного престижа криминалистики, снижение её популярности и востребованности;
- 16) доминирование в криминалистических дискуссиях мнений, а не собственно криминалистических знаний, что ведёт отечественную криминалистику к накоплению мнений, а не знания;
- 17) недостаток работ по избавлению от устаревших, не выдержавших испытание временем научных положений и практических рекомендаций;
- 18) отсутствие действенной интеграции в соответствующее мировое пространство, слабый научный и образовательный обмен и коммуникации с зарубежными партнёрами;
- 19) изоляция от мировых идейных достижений, плохая осведомлённость о зарубежных криминалистических достижениях, включая отсутствие переводов современных учебников западных авторов;
- 20) отсутствие интереса к исследованию истории российской и мировой криминалистики, их переосмысления с альтернативных подходов и т. д.

Указанное, позволяет сделать вывод, о наличии существенных сомнений (чувстве неудовлетворённости) в объясняющих возможностях классической отечественной криминалистической теории.» [3, с.94].

Закон Республики Казахстан «О национальной безопасности Республики Казахстан» от 6 января 2012 года определяет основные угрозы национальной безопасности Республики Казахстан (статья 6). Кроме того, данный основополагающий акт закрепляет положение согласно которому угрозы национальной безопасности могут

дополняться и детализироваться законодательством Республики Казахстан, документами Системы государственного планирования Республики Казахстан [4].

Исходя из анализа совокупности внешних и внутренних факторов (процессов и явлений), препятствующих или могущих препятствовать реализации национальных интересов Республики Казахстан, по нашему мнению, должны обратить особое внимание учёные-криминалисты, а именно на:

- снижение уровня законности и правопорядка, в том числе рост преступности, включая организованные ее формы, сращивание государственных органов с криминальными структурами, террористическими или экстремистскими организациями, покровительство должностных лиц незаконному обороту капитала, коррупция, незаконный оборот оружия и наркотических средств, способствующие снижению степени защищенности национальных интересов;
- неконтролируемые миграционные процессы;
- деятельность, направленная на насильственное изменение конституционного строя, в том числе действия, посягающие на унитарность Республики Казахстан, целостность, неприкосновенность, неотчуждаемость ее территории, безопасность охраняемых лиц;
- терроризм, экстремизм и сепаратизм в любых их формах и проявлениях;
- разведывательно-подрывная деятельность специальных служб иностранных государств, иных зарубежных организаций и отдельных лиц, направленная на нанесение ущерба национальной безопасности;
- нанесение ущерба экономической безопасности государства, включая использование стратегических ресурсов вопреки интересам страны, препятствование инновационному развитию и росту инвестиционной активности, неконтролируемый вывоз капитала и товаров за пределы страны, рост теневой экономики;
- снижение уровня обороноспособности страны, угроза неприкосновенности государственной границы и применения силы в отношении Республики Казахстан, агрессия против нее;
- создание не предусмотренных законодательством Республики Казахстан военизированных формирований;
- снижение уровня защищенности информационного пространства страны, а также национальных информационных ресурсов от несанкционированного доступа;
- информационное воздействие на общественное и индивидуальное сознание, связанное с преднамеренным искажением и распространением недостоверной информации в ущерб национальной безопасности;
- использование денег и (или) иного имущества, полученных (поступивших) от иностранных государств, международных и иностранных организаций, иностранцев, лиц без гражданства, на организацию и проведение собраний, митингов, шествий, пикетов и демонстраций, а также призывы к участию в них, если их целью являются разжигание расовой, национальной, социальной, религиозной нетерпимости, сословной исключительности, насильственное свержение конституционного строя, посягательство на территориальную целостность республики, а также нарушение других положений Конституции, законов и иных нормативных правовых актов Республики Казахстан либо их проведение угрожает общественному порядку и безопасности граждан.

Проблемы криминалистического обеспечения национальной безопасности вызвали адекватную форму криминалистического реагирования на проблемную ситуацию в плане развития потенциально возможной криминалистики национальной безопасности.

Идея модели национальной безопасности Республики Казахстан «детонирует» необходимость оправданной дифференциации «материнской» классической криминалистики с добавлением к ней криминалистических новообразований, интегрированных и дочерних форм криминалистики: криминалистика национальной

безопасности (в широком смысле); криминалистика политической безопасности (коррупционные и иные уголовные правонарушения против интересов государственной службы и государственного управления), криминалистика экономической безопасности (экономические уголовные правонарушения), криминалистика военной безопасности (воинские уголовные правонарушения), криминалистика экологической безопасности (экологические уголовные правонарушения), криминалистика общественной безопасности (уголовные правонарушения против общественной безопасности и общественного порядка), криминалистика информационной безопасности.

При этом «материнская» классическая криминалистика сохраняется в полном объеме, но к ней «подключаются» новые, усиленные методологические и методические «дочерние». И ранее названные криминалистики, которые, как криминалистическая «гвардия», принимают на себя основную ответственность за многочисленное и полифункциональное противостояние профессионально организованной преступности.

Таким образом, современная криминалистика без качественного переосмысления и форматирования не в состоянии решить многие имеющиеся проблемы. Для эффективного противодействия преступности и расследования уголовных правонарушений необходимы не только современные методики, но и совершенно новая криминалистика, система знаний которой обеспечит выявление преступной деятельности на начальном этапе ее развития и прогнозирования преступной деятельности.

#### **Список использованных источников:**

1. Криминалистика: учеб. пособие / А.В. Дулов [и др.]; под ред. А.В. Дулова. – Минск: ИП «Экоперспектива», 1996, 316 с.
2. Сокол В.Ю. Кризис отечественной криминалистики: Монография / В.Ю. Сокол. – Краснодар, 2017, 332 с.
3. Евстратова Ю.А. Национальная безопасность – криминалистический аспект // Мир закона, № 1, 2020, С. 90-94.
4. Закон Республики Казахстан «О национальной безопасности Республики Казахстан» от 6 января 2012 года // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1200000527>

#### **ПАНДЕМИЯ КЕЗІНДЕ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ДАМУЫҢ ТАЛДАУ**

Ташенова М.К

Ғылыми жетекші: экономика магистрі, Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау университетінің аға оқыушысы Базылжанова А.С., Көкшетау қ.

**[aina\\_2381@mail.ru](mailto:aina_2381@mail.ru)**

Кокшетауский университет им.Ш.Уалиханова, г. Кокшетау

**[madina.tashenova@inbox.ru](mailto:madina.tashenova@inbox.ru)**

Бұл тақырып біздің заманымызда өте өзекті. Коронавирустық пандемияға байланысты сақталып отырған экономикадағы белгісіздік әлемнің барлық елдеріне, соның ішінде Қазақстанға да әсер етті. Әсіресе Қазақстанда шағын және орта бизнес салалары зардап шекті. Экономикалық даму перспективаларына әсер ететін басты фактор – пандемиямен күрестегі жетістік. Экономикадағы және еңбек нарығындағы жалпы жағдай карантиндік шектеулерді қаншалықты тез алып тастауға және бизнестің белсенділігін қалпына келтіруге байланысты.

Бастамас бұрын, шағын және орта бизнес деген не екенін түсінейік. Шағын бизнес – бұл жеке тұлғаға тиесілі шағын фирма немесе кәсіпорын. Ұйым өндірістің аз көлемімен, салыстырмалы түрде аз түсіммен, қызметкерлердің шектеулі санымен сипатталады. Шағын бизнеске әдетте жұмысшылар саны 100 адамнан аспайтын құрылымдар кіреді. Орта бизнес –



бұл кәсіпорындар желісі. Олар облыс бойынша немесе тіпті ел бойынша жұмыс істейді. Орта бизнес кәсіпорындарында 100 — ден 250 адамға дейін жұмыс істейді.

Елімізде жеке кәсіпкерлер санының азаюы байқалады. 2020 жылдың бірінші тоқсанының қорытындысы бойынша тіркелген кәсіпкерлер саны 970 600 субъектіні құрады. Бұл Fiprom аналитикалық порталы өз зерттеуінде атап өткендей, 2019 жылдың сол тоқсанының соңына қарағанда 4,8% - ға аз. Дереккөзге сәйкес, Қазақстан экономикасы дамуының соңғы бес жылында жеке сектордағы тұрақсыздық байқалды. Төмендегі диаграммадан көріп отырғанымыздай, жалпы кәсіпкерлік субъектілері санының баяу қысқаруы байқалады.



Бизнес салалары әртүрлі шығындарға ұшырады. Көлік пен қойма ісінің жағдайы күрделірек-ЖК саны 13,2% - ға қысқарып, 75,9 мың субъектіні құрады. ЖК жоғалтқан екінші саласы авто - және мототехниканы сату және жөндеу болып табылады – қысқарту 10,7% құрады. Егер 2019 жылы осындай 447 мың ЖК болса, 2020 жылдың наурыз айының соңына қарай олардың саны 399 мың болады. Бірақ кейбір салалар оң динамиканы көрсетті.

Өнер, демалыс және ойын-сауық саласы жылдың алғашқы үш айында 4,1% - ға өскенін көрсетті. Бірақ карантинге және сауда-ойын-сауық орталықтарының жабылуына байланысты бұл сектордың жағдайы нашарлайды. Сенімді нәтижелерді тек екінші тоқсанның соңында алуға болады.

Әдетте, шағын және орта бизнес субъектілері өз қызметін, ең алдымен, сауда және халыққа қызмет көрсету салаларында жүзеге асыратынын атап өткен жөн. Сондықтан, карантиндік шараларға байланысты, әрине, көшеге шыққан адамдардың азаюымен, бұл кәсіпорындар үлкен шығынға ұшырады деп айтуға болады.

#### **Тіркелген жеке кәсіпкерлер. 1 тоқсан (мың бірлік)**

Көрсеткіштер	2019	2020	Өсім, %
барлығы	1019,8	970,6	-4,8%
Көтерме және бөлшек сауда; автомобильдер мен мотоциклдерді жөндеу	447,0	399,2	- 10,7%

Жылжымайтын мүлікпен жасалатын операциялар	87,6	80,5	-8,1%
Көлік және қоймалау	87,4	75,9	-13,2%
Өнеркәсіп	36,2	35,1	7,6%
Тұру және тамақтану бойынша қызметтер	33,1	33,4	0,8%
Құрылыс	28,5	30,8	7,9%
Ауыл, орман және балық шаруашылығы	27,5	30,2	9,7%
Әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету саласындағы қызмет	27,4	27,1	-1,4%
Кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет	21,6	25,0	16,0%
Білім беру саласы	10,8	12,9	19,5%
Ақпарат және байланыс	12,0	12,4	3,3%
Өнер, ойын-сауық және демалыс	10,4	10,8	4,1%
Денсаулық сақтау және әлеуметтік қызметтер	6,1	6,0	-0,8%
Қаржы және сақтандыру қызметі	0,6	0,6	10,8%
Қызметтердің өзге де түрлерін ұсыну	187,2	190,7	1,9%

Мысалы, кестеде көрсетілгендей білім беру саласы, кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет 2020-да ең көп дамыды. Ал көлік және қоймалау саласы керісінше құлдырады. Сондай-ақ, басқа жылдармен салыстырғанда, 2020 жылы жеке кәсіпкерліктер аз ашылды. Қиын жағдайды біршама жақсарту үшін мемлекет тарапынан да көмек көрсетілді. Осының бәрін назарға ала отырып, шағын және орта бизнес саласы нашар дамыды деп айтуға болады.

Бизнес үшін ауыр зардаптардың алдын алу үшін мемлекет кәсіпкерлерді қолдау үшін бірқатар шараларды енгізді.

Осылайша, қарыздар бойынша берешек үшін айыппұлдар мен өсімпұлдарды жою енгізілді. Экономиканы қолдау аясында банк секторы дағдарысқа жол бермеу шараларына белсенді түрде қосылды.

Қазірдің өзінде 9 800-ге жуық шағын және орта бизнес субъектілері несие бойынша төлемдерді тоқтатуға мақұлдау алды. Оның ішінде жеке кәсіпкерлер де бар.

Сондай-ақ салықтар бойынша кейінге қалдырулар берілді.

Пандемия салдарынан шығынға ұшыраған жеке кәсіпкерлер жылына 8%-бен бір жылға дейін қарыз ала алады. Бұл бизнесмендерге нарықтағы позицияларын сақтап қалуға көмектесуі тиіс. Төтенше жағдай кезінде табысынан айырылған кәсіпкерлер үшін 42 500 теңге көлемінде жәрдемақы түрінде көмек қарастырылған.

Менің түсінуімше, шағын және орта бизнестің дамуы короновируспен байланысты жағдайдың жақсаруына тікелей байланысты. Мемлекет қолдан келгеннің бәрін жасады. Кәсіпкерлерге көмектесуге тырысты. Оларды салық төлемдерінен босатты, ақшалай көмек төледі.

Бизнесті дамытуға ықпал етуге арналған менің ұсыныстарым:

1. ПТР тест барлық азаматтар үшін тегін және міндетті болу. Көшеде ПТР буткалармен бірге болса, әркім өзін тексере алады және вирус болған кезде, ол өзін басқалардан оқшаулай алады және уақытылы ем ала алады.

2. Коронавирустық вакцина барлық оны салдыруға қалағандарға тегін берілу. Егер біз вируспен жағдайды жақсартсақ, онда шағын және орта кәсіпорындардың жағдайы да жақсарады. Өйткені, осының арқасында олар шектеусіз жұмыс істей алады және сәйкесінше дами бастайды.
3. Мемлекет тарапынан шағын және орта бизнесті қолдаудың қаржылық мөлшерін көбейту.
4. Кәсіпкерлер үшін ең төменгі пайыздық мөлшерлемен және аз құжаттар пакетін талап ететін кредит беруді ұсынғым келеді.

Қорытындылай келе, төтенше жағдай кезінде шағын және орта бизнес салалары баяу дамыды деп айта аламыз. Кейбір жеке кәсіпкерлер бұл қиын уақытта жұмысын тоқтатуға немесе тіпті өз кәсіпорындарын жабуға мәжбүр болды. Бизнестің кейбір салалары тез дамыды, кейбіреулері жоғарыда айтылғандай, мүлдем дамымады, ал кейбіреулері қолайсыздыққа байланысты пандемия кезінде өз кәсіпорындарын жабуға мәжбүр болды.

Әдебиет:

1. [www.finprom.kz](http://www.finprom.kz)
2. Гапов М.Р., Хубиева Д.К. Малое и среднее предпринимательство в период пандемии- Москва: Московский экономический журнал, 2020.-201с.

## **БАНК ТӘУЕКЕЛДЕРІН ЖІКТЕУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

Тоқболат А.

Ғылыми жетекші: Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау университетінің доценті, э.ғ.к.

Конуспаев Р.Қ.

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау университеті, Көкшетау қаласы

**[konuspaev@list.ru](mailto:konuspaev@list.ru)**

Банк тәуекелдерінен қорғау жүйесін құрудың ерекшеліктерін анықтау үшін банк тәуекелдерін жіктеу керек. Жіктеу кезінде осы ұғымдар арасында байланыс орнату құралы ретінде қолданылатын кез-келген білім саласының немесе адамның іс-әрекетінің байланысты ұғымдарының жүйесін түсіну керек. Осылайша, тәуекелдерді жіктеу дегеніміз - тәуекелдердің жиынтықтарын неғұрлым жалпы ұғымға біріктіруге мүмкіндік беретін белгілер мен өлшемдер негізінде көптеген тәуекелдерді жүйелеу.

Критерийлердің оптималдылығы туралы сұрақтар әлі де шешілуде. Мысалы, Д.М. Кейнс тәуекелдердің үш негізгі түрін анықтады: кәсіпкерлік, несие беруші тәуекелі және валюта құнының өзгеру қаупі.

Әр түрлі авторлардың банктік тәуекелдерді жіктеуге өзіндік көзқарасы бар. Мысалы, Виктор Романов тәуекел теориясы тәуекелдердің ең көп таралған топтарын анықтауға мүмкіндік беретінін атап өтті: ұйымдастырушылық, нарықтық, несиелік, құқықтық және техникалық және өнеркәсіптік [1; 24-бет].

Ықтимал банктік тәуекелдерді жіктеуде Хенни Ван Грюнинг пен Соня Бражович Братанович төрт негізгі тәуекел тобын бөледі: қаржылық, іскери, жедел және төтенше. Қаржылық тәуекелдердің құрылымы банктік тәуекелдердің негізгі түрлерін анықтайды: баланс құрылымындағы тәуекелдер, пайда мен залал туралы есеп құрылымы, капитал жеткіліктілігінің коэффициенті, несиелік тәуекел, өтімділік тәуекелі, пайыздық мөлшерлеме, нарықтық және валюталық тәуекелдер, бірақ ресурстар тартуға байланысты қауіптер көрсетілмеген [2; 3-5 бет]. Лори Эрзик пен Владимир Платонов банк қызметімен байланысты тәуекелдердің келесі жіктелімін ұсынады. Олар банктік тәуекелдерді 3 санатқа бөледі:

- қаржылық;
- функционалды;
- банк үшін басқа сыртқы тәуекелдер.

Олардың пікірінше, қаржылық тәуекелдер активтер мен міндеттемелердің көлемінде, кірістілігінде, құны мен құрылымында күтпеген өзгерістермен байланысты. Функционалды қауіп-қатерлер кез-келген өнімді немесе қызметті құру процесіне байланысты, олар қаржы-экономикалық процесті уақтылы және толық бақылауға, тиісті ақпаратты жинауға және талдауға қабілетсіздіктен туындайды. Олар қаржылық тәуекелдерден гөрі қауіпті емес, бірақ оларды анықтау және мөлшерлеу қиынырақ. Сайып келгенде, функционалды тәуекелдер қаржылық шығындарға әкеледі.

Бұл жіктеудің кемшілігі авторлар пассивті операциялардың, атап айтқанда меншікті капиталдың қалыптасуымен және сыртқы ортадан ресурстар тартуға байланысты тәуекелдермен, яғни депозиттік тәуекелдермен айналыспады.

Банктік тәуекелдерді басқару проблемасымен айналысатын қазақстандық ғалымдар Қазақстан Республикасының екінші деңгейдегі банктеріне тән тәуекелдердің ерекше құрылымын атап өтті. Мысалы, экономика ғылымдарының докторы, профессор Хамитов Н.Н. және т.ғ.к., доцент Л.Н. Корнилова банктік тәуекелдердің әртүрлі түрлерін талдап, олардың құрылымын ұсынды. Банктердің тәуекел құрылымы пирамидалық болып табылады. Тәуекел несиелік тәуекелге негізделеді, ол өтімділік тәуекелін, пайыздарды, инвестицияларды, валюталық тәуекелдерді, жаңа өнімдерді енгізу тәуекелін, инфляцияны, беделді жоғалтуды тудырады, барлық осы тәуекелдер сайып келгенде төлем қабілетсіздігі және банкроттыққа әкеледі. Бұл авторлық жіктеуде пассивті операциялардың қауіптері де жоқ емес және біздің ойымызша, операциялық және сыртқы тәуекелдерді ажырату керек [3; 22-бет].

Профессор А.Д. Челекбай тәуекелдерді жіктеу кезінде ол банктің қаржы нарығындағы, яғни бағалы қағаздар нарығындағы қызметімен бірге болатын келесі тәуекелдерді анықтады: бұл несиелік тәуекел, оның ішінде контрагенттік тәуекел, пайыздық тәуекел, өтімділік тәуекелі, нарықтық тәуекел, операциялық және басқа да тәуекелдер түрлері.

Коммерциялық банк қызметінің үздіксіздігін қамтамасыз ету үшін, басталған кезде коммерциялық банктің қызметін тоқтата тұру немесе тіпті тоқтату мүмкін болатын қауіп-қатерлерді жүзеге асырудың маңызды қауіптері мен жағдайларын анықтау қажет. Ақпараттық жүйелер мен байланыс арналарының істен шығуы, электрмен жабдықтау жүйелерінің істен шығуы, табиғи және техногендік сипаттағы апаттар және т.б. сияқты операциялық тәуекелдің маңызды проблемаларымен қатар іскерлік беделдің жоғалуы (беделге байланысты тәуекел) бар. Беделді тәуекел туындаған кездегі іс-шаралар жоспары беделді тәуекелді азайту және осы тәуекел жүзеге асырылған кезде банк бизнесіне жағымсыз салдарларды болдырмау мақсатында жасалады (клиенттердің кетуі, клиенттік бизнестің қысқаруы, банкаралық несие нарығында лимиттерді шектеу немесе жабу және т.б.) ...

Беделділіктің маңызды тәуекелі – бұл бұқаралық ақпарат құралдарында банктің іскерлік беделіне теріс әсер етуі мүмкін және клиент ресурстарының кетуі, банкаралық нарықта лимиттердің жабылуы (тоқтатылуы), қаржы нарықтарында мәмілелер жасамау, орналастырылмау сияқты банктің бизнесінің дамуына жағымсыз оқиғалардың туындауы мүмкін хабарламаның пайда болуы. қаржы нарықтарындағы бағалы қағаздар және басқа ұқсас оқиғалар.

Мұндай беделді жоғалту тәуекелін азайту әдістеріне бұқаралық ақпарат құралдарын бақылау және жағдай туралы шешім жобасын дайындау туралы ақпаратты жедел ұсыну жатады. Қосымша ақпарат бұқаралық ақпарат құралдарында таратылады [4, 51 бет.].

Профессор А.Г.Грязнова редакциялаған қаржылық несиелік энциклопедиялық сөздікте қауіп-қатердің үш тобын анықтады: саяси (саяси өзгерістердің экономикалық процестерге, әскери қақтығыстарға, шектеулерге, эмбаргоға, мүлікті мемлекет меншігіне

алуына және т.б.); қоршаған орта (қолда бар табиғи нысандар мен факторлардағы антропогендік өзгерістердің әсерімен байланысты); экономикалық (экономикалық шешімдердің немесе экономикалық процестерге қолданылатын әрекеттердің әсерінен туындаған).

Авторлар тәуекелдердің келесі түрлерін экономикалық тәуекелдер ретінде жіктейді:

- банктік тәуекелдер - несие ұйымдары жүргізетін операциялардың ерекшелігінен туындаған пайданың жоғалу қаупі;
- несиелік тәуекелдер - қарыз алушы алған қарыздардың қайтарылмауы және несие бойынша сыйақы төлемеу ықтималдығы;
- валюталық тәуекелдер - валюта бағамының өзгеруімен байланысты валюталық шығындар қаупі;
- сақтандыру тәуекелі - сақтандыру басталған кездегі оқиғаның қауіптілігі;
- пайыздық мөлшерлеменің өзгеруімен байланысты тәуекел;
- инфляциялық тәуекелдер - инфляциялық процеске байланысты өндіріс шығындарының өсуіне байланысты;
- баға тәуекелі - пайыздық мөлшерлеменің жоғарылауы немесе төмендеуі салдарынан қарыз міндеттемесінің бағасының өзгеруіне байланысты.

Тәуекелдер белгілі бір жиілікте, шығындардың бір немесе басқа деңгейінде болу ықтималдығына байланысты өзгереді. Шығындар деңгейіне қатысты тәуекелдер қабылдануы мүмкін (пайда немесе пайда бөлігінен айрылу қаупі); шектік (кірістің жетіспеушілігі, шығындарды жабу қаупі); апатты (мүліктің жойылу қаупі, банкроттық) болады.

Авторлар банктік тәуекелдерді жіктеген кезде «банктік тәуекелдер - бұл банк қызметі барысында қаржылық шығындар мен банкроттықтың ықтималдығы» деп санайды. Ақша айналымы саласындағы жоғары табысты кәсіпорын ретінде банктің жұмыс істеуі болжанбайтын тәуекелдерге де ұшырайды. Банк тәуекелі ешқашан нөлге тең болмайды. Осылайша, банк ақшалай ысыраптардың болжамды мөлшерін және ықтимал пайызбен көрсетілген тәуекел дәрежесін ескере отырып, тәуекелдерді жоспарлауы керек.

Банктегі тәуекелдерді басқарудың негізгі мақсаты кірістілікті банк портфелін басқару процесінде қауіпсіздік пен өтімділік тұрғысынан байланыстыру, яғни банктің активтері мен міндеттемелерін басқару болып табылады. Банктік тәуекелдер банк клиенттерінің құрамына, бағалау әдістеріне, тәуекел дәрежесіне, уақыт бойынша таралуына, олардың есепке алу ерекшеліктеріне, азайту мүмкіндігіне және реттеуші әдістеріне байланысты жіктеледі. Банк клиенттерінің құрамы банктік тәуекелдерді есептеу әдісін және тәуекел дәрежесін анықтайды. Шағын қарыз алушы үлкен мөлшерден гөрі нарықтық экономиканың кездейсоқ болуына байланысты. Сонымен бірге ірі қарыздар бір қарыз алушыға немесе байланысты қарыз алушылар тобына, салаларға, аймаққа немесе елге беріледі. Сондықтан, ірі несиелер беру кезіндегі тәуекелдерді басқару әдістерінің бірі оның мөлшерін шектеу болып табылады. Клиенттің банкін дұрыс таңдауы өте маңызды.

#### Әдебиет:

1. Мақыш С.Б. «Банк ісі». Алматы: Издат-маркет, 2007, 471 б.
2. Хамитов Н.Н. Корнилова Л.П. Управление банковскими рисками: учебное пособие. – Алматы: Университет «Улагат», 2012. –119 с.
3. Хенни Ван Грюнинг, Соня Брайович Братанович. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / пер. с англ. –М.: Издательство «Весь Мир», 2017. –304 б.
4. Андрей Седин. Репутационный риск: план действий коммерческого банка // Банковские технологии. – 2019. –№ 9. – . 49-51 беттер.

## **АНЫҚТАУ ЖӘНЕ АЛДЫН АЛА ТЕРГЕУ ОРГАНДАРЫНДА ЗАҢДАРДЫҢ ОРЫНДАЛУЫН ҚАДАҒАЛАУ**

Тулебаева Д.Е

Заңтану мамандығының 4 курс студенті

Омаров А.Ж.

Заң ғылымдарының магистрі, аға оқытушы

Тақырыптың өзектілігі. Қазіргі кезде, жеке адамның мойындауы бойынша оның құқықтары мен бостандықтары мемлекеттің жоғары құндылығы болып табылады және бірінші кезекте прокурорлық қадағалауды жетілдіру, оның нәтижелілігін арттыру міндеті тұрады. Прокурорлық қадағалаудың нәтижелілігі кез келген құқықтық институттағы сияқты осы мақсаттарға жетудің нақты қорытындылары бойынша бағалануы керек. Нәтижелік деген күш-жігерді, әдістер мен уақытты үнемдеу арқылы мақсатқа жету болып табылады [1, 75 б.].

Дұрыс ұйымдастырылған алдын ала тергеу мен анықтау және олардың заңдылығына прокурорлық қадағалауды жүзеге асыру құқықбұзушылықтарды дереу және толық ашуға, оның объективті және жан-жақты тергелуіне, ең соңында - соттың заңды, негізді және әділ шешім қабылдануына елеулі кепілдіктерінің бірін береді.

Тергеу және анықтау заңдылығын қадағалау бір бірімен байланысқан және өзара келісілген екі мақсаттан тұрады: бірінші, құқықбұзушылық жасаған кінәлі адамдарды жазаланбай қалмауын қамтамасыз ету, екінші, бір де бір азамат негізсіз құқықбұзушылықтық жауапкершілікке тартылуына немесе құқықтарының шектелуіне жол берілмеу керек.

Тергеу және анықтау заңдылығын процестік кезінде Конституция және өзге де заңдармен кепілденген жеке бостандық, хат алысу құпиялылығының сақталуы, еркін жүріп-тұру және азаматтардың т.б. көптеген құқықтары мен заңды мүдделері бұзылады, ал кейде елеулі түрде шектеледі. Прокурор құқықбұзушылықтардың тергелуін реттейтін заң нормаларының бұзылмауын, тергеу кезінде барлық мән-жайлардың жан жақты, толық және объективті зерттелуі туралы заң талаптарының сақталуын, заңсыз тергеу әдістерін қолданылмауын қадағалауға міндетті. Көптеген мәселелерді профессор С.К. Журсимбаев өз еңбектерінде көтереді. Прокурор заң бұзушылықтарды алдын-алуға, ал заң бұзушылықтар анықталған жағдайда - оларды жоюға, азаматтардың бұзылған құқықтары мен бостандықтарын қалпына келтірілуіне, моральдық және материалдық залалдардың өтелуіне, сондай-ақ заң бұзушылықтарға жол берген тұлғаларды жауапкершілікке тартуға шаралар қолдануы тиіс [2, 127 б.].

Тергеу және анықтау заңдылығын жүзеге асырушы органдарда заңдардың орындалуын прокурорлық қадағалаудың аталған міндеттері оның мәнімен тығыз байланыста болады. ҚР Президентінің «Қазақстан Республикасының прокуратурасы туралы» Заңының 37-бабына сәйкес қадағалаудың мазмұны мен мәні адам мен азаматтың құқықтары мен бостандықтарының сақталуы, жасалған құқықбұзушылықтар және тергеу процестік туралы өтініштер мен хабарларды шешудің заңдарда белгіленген тәртібінің сақталуы, сондай-ақ осы органдармен қабылданатын шешімдердің заңдылығын сақталуы болып табылады.

Прокурордың алдын-ала тергеу жүзеге асырушы органдарда заңдардың орындалуын қадағалау өкілеттігі ҚР құқықбұзушылықтық іс процестік заңдылығымен және өзге заңдармен анықталады.

Алдын-ала тергеу кезінде заңдардың орындалуын қадағалау бойынша прокурордың өкілеттігі биліктік-өкімдік сипатта болады.

Алдын-ала тергеу және анықтау органдарында заңдардың орындалуын жүзеге асыру кезінде биліктік-өкімдік өкілеттікті іске асыру мыналарға бағытталған:

- құқықбұзушылықтық процеске қатысушылардың және өзге азаматтардың құқықтары мен заңды мүдделерінің бұзылмауына, бір де бір құқықбұзушылықтың ашылмай қалмауына, құқықбұзушылық жасаған адамдардың бір де біреуі заңда белгіленген жауапкершіліктен жалтармауына;
- құқықбұзушылық жасау күдігі бойынша азаматтарды ұстау тек заңда қарастырылған тәртіп пен негіздер бойынша жүргізілуіне;
- ешкімнің заңсыз және негізсіз құқықбұзушылықтық жауапкершілікке тартылмауына немесе басқа құқықтарының шектелмеуіне;
- прокурордың санкциясыз немесе сот шешімінсіз ешкімнің қамауға алынбауларына;
- құқықбұзушылықтық істерді қозғау мен тергеудің, тергеу мерзімдерінің заңда қарастырылған тәртіптерінің сақталуына;
- тергеу кезінде дәлелдемелердің жан-жақты, толық, және объективті жиналуы мен зерттелуі туралы заң талаптарының сақталуына;
- құқықбұзушылық жасауға мүмкіндік тудыратын себептер мен жағдайлардың анықталуына және оларды алдын-алу шараларының қолданылуына;
- прокурор құқықбұзушылықтық ізге түсу және құқықбұзушылықтық істерді тергеу заңдылықтарын қадағалай отырып, өзіне жүктелген процессуалдық өкілеттікті жүзеге асыру үшін:
- оқиға болған жерді қарауға қатысуға, сараптама тағайындауға, сондай-ақ құқықбұзушылықтық іс қозғау туралы мәселені шешуге қажетті басқа да іс-әрекеттерді жүзеге асыруға құқылы;
- құқықбұзушылықтық іс қозғайды немесе оны қозғаудан бас тартады, тергеу іс-әрекеттерін процестік туралы жазбаша нұсқаулар береді;
- заңдарда көзделген жағдайларда алдын ала тергеу жүргізетін лауазымды адамдардың іс-әрекеттеріне санкция береді;
- жекелеген тергеу іс-әрекеттерін процестікке қатысады;
- құқықбұзушылықтық ізге түсуден иммунитеті бар адамды құқықбұзушылықтық жауаптылыққа тартуға келісім алу үшін ұйғарым шығарады;
- алдын ала тергеу органдарынан келіп түскен құқықбұзушылықтық істі сотқа жібере отырып, істі мәнісі бойынша қарау үшін айыпталушыны сотқа тапсырады;
- құқықбұзушылықтық ізге түсу органдарынан тексеру үшін құқықбұзушылықтық істерді, құжаттарды, материалдарды және жасалған құқықбұзушылықтар туралы, жедел-ізвестіру қызметі, анықтау мен тергеу барысы туралы өзге де мәліметтерді алады;
- жасалған немесе дайындалып жатқан құқықбұзушылықтар туралы арыздар мен хабарларды қабылдау, тіркеу, шешу кезінде заңның сақталуын тексереді;
- анықтаушы мен тергеушінің, сондай-ақ анықтау органы мен тергеу бөлімі бастықтарының заңсыз қаулыларының күшін жояды;
- тергеу мен анықтау толық болмағак сондай-ақ тергеу және анықтау барысында заң бұзушылыққа жол берілгені анықталған жағдайда құқықбұзушылықтық істі қосымша тергеуге жібереді, не оны толық көлемінде немесе белгілі бір адамдарға қатысты қысқартады;
- құқықбұзушылықтық істі анықтау органдарынан алып, алдын-ала тергеу органына береді; айрықша жағдайларда тергеудің толық және объективті болуын қамтамасыз ету мақсатында алдын ала тергеу органының жазбаша өтінімі бойынша не өз бастамашылығымен белгіленген тергеу ретіне қарамастан, алдын ала тергеудің бір органынан екінші органына береді;
- анықтаушы мен тергеушінің, анықтау және тергеу органдары басшыларының іс-әрекеттері мен шешімдеріне жасалған шағымдарды қарайды;
- алдын-ала тергеу, анықтау және тергеу органдары басшыларының іс-әрекеттері мен шешімдеріне жасалған шағымдарды қарайды;
- алдын-ала тергеу, анықтау ісін процестікте заң бұзушылықты анықтаған кезде, анықтаушыны құқықбұзушылықтық істі одан әрі тергеуден шеттетеді;

- алдын ала тергеудің және бұлтартпау шарасы ретінде қолданылған қамауға алудың мерзімдерін ұзартады;

- бұлтартпау шарасы ретінде қамауға алу қолданылған адамдарды күзетпен ұстаудың заңдарда белгіленген тәртібі мен шарттарының сақталуын тексереді;

- заңдарда көзделген өзге өкілеттіктерді жүзеге асырады. Прокурорлық қадағалау тек қана қылмыстық іс қозғаудың дұрыстығын тексерудегі әрекеттерді ғана емес сондай - ақ осы саладағы жалпы қызмет жағдайын зерделеуді де қамтиды.

Заңда қадағалау тәртібімен тексеруді жүргізудің мерзімдері де көрсетілмеген. Кейбір авторлар тексеруді айына бір рет өткізу қажет десе, ал екіншілері қылмыстық іс қозғаудан бас тарту туралы материалдарды тексеру үш айда бір рет жүргізілуі қажет дейді.

Қылмыстық іс қозғаудан бас тарту негізді деген прокурордың қорытындысы процессуалды тұрғыдан қалай рәсімделуі тиіс?

ҚР ҚПК бұл жағдай көзделмеген. Ал тәжірибеде прокурор арызданушыға жауапты ерікті, жазбаша нысанда береді.

Шағымдарды қарауды реттейтін ҚПК 108 бабы прокурордың шешіміне байланысты қандай құжаттың жасалатындығын көрсетпейді. Өзге жағдайларда шағымның негізсіз екендігі жөнінде дәлелді қаулы шығарылса дұрыс болар еді. Қаулыда шағымды негізсіз деп танудың белгілері көрсетілуі тиіс.

Барлығымызға белгілі әрбір арыз, хабарлама ауызша немесе жазбаша нысанда болсын оған қарамастан міндетті түрде қабылдануы, тіркелуі тиіс ҚПК 183 бабының бірінші бөлігі. Сондықтан мынадай ережені бекіткен дұрыс болар еді: қылмыс туралы арыз ауызша түскен жағдайда арызданушыға оның қабылданғандығы, тиісті тәртіптермен, қаралатын мерзімдерін көрсете отырып және оның нәтижесі арыз иесіне хабарланатындығын ескерте отырып арнайы құжат беру. Мұндай тәртіп арыздар мен хабарламаларды қараусыз қалдыру мүмкіндігін және қылмыстың ізін жасыру жағдайларын жоққа шығарар еді.

### **Қолданылған әдебиеттер тізімі:**

1 Канафин Д.К. Гарантии прав личности в уголовном судопроизводстве: Монография. – Алматы, 2005. – 168 с.

2 «Жедел-ізвестіру қызметі туралы» Қазақстан Республикасының 1994 жылғы 15 қыркүйектегі №154-ХІІІ Заңы.

3 «Қазақстан Республикасының ұлттық қауіпсіздік органдары туралы» 1995 ж. 21 желтоқсандағы № 2710 Қазақстан Республикасының Заңы.

4 «Қазақстан Республикасының қаржы полициясы органдары» туралы 2002 жылғы 4 шілдедегі N 336-ІІ Қазақстан Республикасының Заңы.

5 Ақпарова Р.Н. Қазақстан Республикасының прокуратура органдары. – Оқулық. – Алматы, 2000. – 324 б.

6 Журсимбаев С.К. Законность в досудебных стадиях уголовного судопроизводства. Монография. – Алматы: ИЦ «Интерлигал» 2007. – 238 с.

7 Парадигма современного права и интересы личности // Материалы круглого стола – «Шайкеновские чтения». – Алматы, Каспийский Университет. 22 мая 2015. – С. 212 с.



## ЭКОНОМИКА ҮРДІСІ ТУРАЛЫ

Үсен Аружан Бақытқызы

Ғылыми жетекші: Бурмаганов Ө.Ж.

Ш.Уалиханов ат.Көкшетау мемлекеттік университеті. Көкшетау қаласы.

[Onerbek.burmaganov@mail.ru](mailto:Onerbek.burmaganov@mail.ru)

Қазырғы уақытта, барлық ТМД елдері секілді, Қазақстан Республикасы да нарықтық экономика көшудің жауапты да, аса күрделі де өтпелі экономика кезеңін өткеруде. Бұл тарихи жағдаят, адамзат қоғамы үшін нарықты экономика үрдісі туралы білімдерді, ақпараттарды аса маңызды үдеріске апарғанын айтуға болады (1).

Кез-келген қоғам өмірінің негізгі шарттарының бірі-экономика. Және бұрынғы кеңестік дәуірде қоғамның сеніп келген жоспарлы шаруашылық тарихи бәсекелестікте нарықтық жүйеден күйрей жеңіліс табуы, тәуелсіз елдері достығы қауымдастығында экономикалық ауыр жағдаятты қалыптастырғанын айтуға болады. Сонымен қатар, жақсы жағдаят –экономикалық санадағы иллюзиядан арылу да орын алып жатқаны белгілі (2). Бұған қоса айтуға болатын жағдаят, ТМД елдерінде, оның ішінде ҚР-да да, экономика үрдісі жайлы білімдерді халыққа насихаттау, оқыту мемлекеттік маңызды шараға саналып, іс жүзінде атқарылуын айтуға болады. Мысалы, экономика үрдісі жайлы Ш.Уалиханов атындағы Көкшетау университетінде білім алу үрдісінде және студенттік зерттеу жүргізу мына төмендегі тұжырымдарды жасауға негіз болды.

Экономикалық теория дегеніміз ?Шын мәнінде, экономика ғылымы негізін салушы Адам Смит бұл ғылымды «көрінбейтін қол» деп атағаны белгілі. Яғни, адамзат қоғамы ғасырлар бойы өмір сүру үшін күнделікті жанқиярлық еңбек арқылы, тұтынуға қажетті тауарларды өндіру үшін экономиканы ұйымдастыруы мыңдаған адамдардың қатысуымен болатындығы, және оның ең таңқаларлығы, ешқандай хаостың болмауы, ешқашан бірін-бірі білмеген адамдар қалайша керемет тәртіптілік, немесе асқан ұйымшылдықпен қарым-қатынас жасауы құпиясының ашылуы, экономика әлемін және оның объективті заңдары бары белгілі болды. Бұған қоса, ол заңдардың адам еркінен тыс әрекет ететіндігі белгілі болуы және ол заңдарды дұрыс пайдалану экономиканы гүлдендіретіні де анықталғанын айтуға болады.

Экономика әлемі адамзат ғылымына он сегізінші ғасырға дейінгі уақытта , аңғарылмауы , адамзат ғылымы өресінің жеткілікті дәрежеде дамуы болмағандығымен түсіндірілсе керек. Атақты «Экономикс» оқулығында, экономика ғылымы мамандарына экономикалық әлемді парасатпен ғана көруге білуге болатындығы айтылып, ең негізгі инструментке ғылыми абстракциялық ойлау болып табылатыны айтылғанын айтуға болады (2).

Арине, экономика ғылымы пайда болмаса, экономикалық ойлау, экономикалық сана және экономикалық жұмыс болмастығы белгілі. Және бұл жағдаятта, адамзат қоғамының жақсы экономикалық деңгейде өмір сүру мүмкіндігі азаятындығы дәлелдеуді керек етпейтіндігін айтуға болады.

Яғни, экономика ғылымы пайда болуымен байланысты, Европа елдерінің экономикалық дамуда зор жетістіктерге жетуі Адам Смиттің анықтап берген нарықтық экономика үлгісінің дұрыстығын дәлелдегенін айтқан дұрыс.

Алайда, Адам Смит белгілеп берген нарықтық экономика үлгісі қазырғы уақытта көп өзгерістерге ұшырағаны, әсіресе «Ұлы Депрессия» жағдаяты, экономика ғылымына «макроэкономика» ілімін қосқанын айтуға болады. Қорыта айтқанда, экономика ғылымы пайда болғанына 300 жылдай уақыт өтуі аралығында , көрнекті ғалым М.Блауг айтуынша , экономика ғылымы абсолюттік тұрғыда алға басуы, дамуы барлығы ақиқат делінеді (3).

Нарықтық экономика үлгісі жоспарлы шаруашылық үлгісімен болған экономикалық жарыста озып шыққанымен, ол үрдістің осал тұстары қазырғы уақытта да байқалуы бары ақиқат болып отырғанын айтқан дұрыс.

Қорытынды түйін: Экономикалық теорияны меңгерудің ауадай қажеттігін Қазақстан Республикасының нарықтық жүйені меңгеруді негізгі заңы арқылы стратегиялық мақсат қылуы, яғни мемлекеттің экономикалық жүйесін аса қуатты қалыпқа жеткізе алатынын әлемдік елдердің экономикалық тарихында сан мәрте дәлелдеген нарықтық экономиканы игеру болып табылатындығында. Әрине, бұған қоса қоғамның экономикалық сауаттылығын, экономикалық санасын, экономикалық мәдениетін ұдайы дамыту аса маңызды шара болып табылмақ.

Әдебиет:

- 1.Макконнелл К.Р.,Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2т.: Пер. с англ.11-го изд. Т.1. –М.:Республика,1992.
- 2.Каменецкий В.А., Патрикеев В. П. Основы экономической теории: Курс лекции.- Спб.: Изд-во Михайлова В.А., СПбГУП,2000. Стр 147
3. Блауг М.Экономическая мысль в ретроспективе. –М.: Дело ЛТД,1994. Стр6.
- 4.Самуэльсон,Пол.Э., Нордхаус, Вильям.Д. Экономика.: -М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.

## **ПОНЯТИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА**

Халамбай Акмарал

студентка 1 курса по специальности «Юриспруденция» группы ЮК-01

Мырзаханов Е.Н.

старший преподаватель, магистр юридических наук  
кафедры «Юриспруденции»

Кокшетауский университет им. Ш. Уалиханова

87013961324@mail.ru

Финансовый лизинг - вид инвестиционной деятельности по приобретению одной стороной (лизингодателем) имущества и передаче его другой стороне (лизингополучателю) на основании договора за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, с правом последующего выкупа имущества лизингополучателем. Договор предусматривает полное возмещение всех расходов лизингодателя и последующий выкуп предмета лизинга лизингополучателем [1].

В Казахстане чаще всего предметом лизинга является следующее оборудование: торговое: холодильное, морозильное и компрессорное; упаковочно-фасовочное; пищевое; медицинское; полиграфическое; металлообрабатывающее; деревообрабатывающее; средства теле - и радиокommunikаций; системы энергоснабжения; оборудование автотехсервиса и автозаправочных комплексов. Кроме того, широко развит лизинг автомобилей-иномарок, а к перспективным направлениям многие эксперты относят лизинг большегрузных трейлеров.

В отечественной практике при заключении лизинговой сделки возможны два варианта:

- лизингополучатель предоставляет обеспечение. В этом случае немедленное начало лизинговых платежей не требуется, т.е. предоставляется отсрочка (довольно редко);
- лизингополучатель оплачивает 25-35% от стоимости приобретаемого оборудования в качестве авансового платежа, тогда предоставление обеспечения - условие желательное, но не обязательное.

Условия предоставления лизинговых услуг законодательно регулируются ГК РК и законом "О финансовом лизинге".

Обычно сделка лизинга состоит из нескольких договоров, заключаемых между четырьмя участниками сделки: лизингодателем, лизингополучателем, поставщиком и страховщиком.

На протяжении срока договора лизинга право собственности на предмет лизинга остается за лизинговой компанией, а клиент использует оборудование в своих целях, ежемесячно выплачивая установленные договором платежи. В случае неосуществления выплат в соответствии с определенным договором графиком лизинговых платежей лизингодатель может изъять оборудование, принадлежащее ему по праву собственности, и реализовать его. Все доходы и прибыль, полученные клиентом в ходе использования оборудования, являются его собственностью.

По окончании срока лизингового соглашения клиент выкупает у лизинговой компании имущество по остаточной стоимости. Как правило, транспортные расходы по доставке имущества выделяются отдельной суммой, т.к. оплачиваются лизингополучателем. Отдельный раздел в договоре лизинга посвящен порядку поставки и приемки лизингового имущества. Приемка имущества оформляется актом приемки-сдачи, который подписывают все стороны, участвующие в приемке. С даты подписания акта приемки начинается не только формальный отсчет срока договора лизинга, а к лизингополучателю переходят все права как обычного покупателя (за исключением права собственности) и все риски. Зачастую лизингодатель склонен всю ответственность по договору лизинга перекладывать на клиента. Назначение лизинговых платежей - полное покрытие издержек лизингодателя, связанных с выполнением условий арендного контракта, включая расходы по закупке оборудования, кредитованию и страхованию, а также обеспечение лизингодателю некоторой прибыли и комиссионных.

Выбор схемы лизинговых платежей - дело сугубо индивидуальное для каждого случая и является предметом переговоров лизингополучателя и лизинговой компании. Поэтому какой-то единой схемы платежей здесь не приводим.

"Чтобы впервые обратиться к услуге финансового лизинга, многим руководителям предприятий необходимо преодолеть не финансовый, а скорее психологический барьер. Их настораживает то, что большинство лизинговых компаний ставят на баланс оборудование, переданное клиенту по договору финансового лизинга. Однако опыт зарубежных компаний показывает, что многие крупные предприятия широко используют в своем производстве до 50% оборудования (Daimler-Crysler около 60%), полученного в эксплуатацию на условиях финансового лизинга. Своевременное обновление производственных фондов с применением лизинга позволяет им выпускать конкурентоспособную на мировом рынке продукцию без отвлечения собственных средств"[2].

Финансовый лизинг представляет интерес для руководителя тем, что с его помощью предприятие решает проблему финансирования капиталовложений и одновременно оптимизирует налоговые платежи. В частности, в инвестиционной деятельности - финансовый лизинг:

- предоставляет дополнительную, а зачастую просто единственную, возможность предприятию
- обновить основные фонды и расширить производственную базу без значительных единовременных затрат и привлечения кредитов;
- обеспечивает финансирование лизингополучателя в точном соответствии с потребностями в активах, что особенно выгодно мелким заемщикам;
- позволяет соблюсти "золотое правило финансирования", согласно которому финансирование должно осуществляться в течение всего срока использования актива;
- повышает гибкость лизингополучателя в принятии инвестиционных решений.

Из лизинговых контрактов с различными условиями лизингополучатель может выбрать тот, который наиболее точно отвечает его потребностям и возможностям.

Сейчас услуги финансового лизинга предоставляют как коммерческие банки (чаще через дочерние лизинговые компании), так и самостоятельные лизинговые компании (АК). При выборе лизинговой компании в первую очередь стоит обратить внимание на источники финансирования, которые она использует. Как правило, большинство российских ЛК, заявляющих о своей полной независимости от внешних источников финансирования, работают все на том же внешнем финансировании проектов, привлекая займы обслуживающих банков или материнских компаний.

При выборе лизинговой компании, прежде всего, следует четко определить цель применения лизинга. Если лизингополучатель оплачивает оборудование сам, то лизинговая компания нужна только для придания приобретению основных средств вида лизинга и минимизации налогов. В этом случае лизинговая компания оформляет необходимые документы и получает свою маржу (4-7%)[3].

У серьезных лизинговых компаний есть собственные интернет-сайты. На них потенциальный лизингополучатель может самостоятельно ознакомиться с законодательством, условиями лизинга в данной ЛК, порядком заключения сделки, типовыми договорами, а также сделать расчет платежей суммы предполагаемой сделки и сроков возврата основного долга.

Каждая лизинговая компания использует массу мелких хитростей, которые призваны увеличить доходы от каждой сделки. Так, например, на стадии предварительных переговоров лизинговые компании не афишируют наличие дополнительных "организационных" или "административных" сборов, определенных комиссий за перевод/пересчет денег из одной валюты в другую, завышенные цены на обязательные дополнительные сервисы, включаемые в лизинг (например, страхование по единому дорогому тарифу).

Все это законные способы ценообразования, однако, их надо обязательно иметь в виду для правильного сравнения.

#### Список литературы:

1. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге" (Заключена в Оттаве 28.05.1988) Источник публикации Бюллетень международных договоров. N 9. 2009.
2. Брагимский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Общая часть. М., 2017
3. Гасанова К. К.: Международное право: учебник / М.: ЮНИТИ ДАНА. Закон и право. 2008. 225 с.

### **ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В ИССЛЕДОВАНИИ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА**

Халамбай Акмарал

студентка 1 курса по специальности «Юриспруденция» группы ЮК-01

Мырзаханов Е.Н.

старший преподаватель, магистр юридических наук

кафедры «Юриспруденции»

Кокшетауский университет им. Ш. Уалиханова

[87013961324@mail.ru](mailto:87013961324@mail.ru)

Целостность правоохранительной системы не проявляется в пространственно-временной плоскости. Мы не можем вычленить ее из объективной реальности как нечто материальное, физически определенное. Она лежит в сфере идеального, поэтому исследование и доказывание этой целостности требует определенного абстрагирования. В этой связи необходимо подчеркнуть, что системное исследование правоохранительной

системы осуществляется не в онтологическом, а в гносеологическом аспекте, в силу чего она лишь представляется, мыслится в виде системы. Нам представляется, что реализация системного подхода позволит получить ряд выводов и положений, которые и внесут определенную новизну в уже сложившиеся представления о правоохранительной системе, и позволят более обстоятельно рассмотреть те особенности и закономерности, которые оказываются характерными для функционирования и развития этой системы в условиях реформирования.

Рассмотрение правоохранительной системы с точки зрения специфики ее системных свойств позволит прогнозировать последствия реформирования и обнаруживать новые возможности повышения эффективности функционирования государства. Использование системного подхода в науке не является новшеством. Учитывая, что эволюция учения о системе и основанном на ее свойствах методе научного познания не являются предметом настоящего исследования, заметим лишь, что современное понимание системы формировалось в рамках философских учений многие века. Зародившись сначала как проблема соотношения части и целого в античной философии (в таком аспекте вопрос рассматривается, например, Аристотелем), в XVII-XVIII вв. понятие «система» уже прочно входит в научный оборот. Однако до XX века система понимается чаще всего как упорядоченное знание или абстрактная система, построенная на отвлеченных понятиях и неспособная дать новое знание. В XX веке, особенно во второй его половине, системное мышление проникает во все области человеческого знания, и, в силу интегративного характера научного знания, его применение становится необычайно широким. Все это приводит к «непредвиденному распространению понятия системы даже в повседневном языке, в результате чего оно стало «расхожим термином».

В XX веке системное мышление и основанный на нем метод стали широко использоваться в различных областях исследования, что породило дискуссию о его общеправовом методологическом значении. Сложившаяся ситуация может быть охарактеризована словами И.В. Блауберга и Э.Г. Юдина: «Концептуальный каркас, успешно обслуживающий науку на протяжении многих лет все чаще и чаще начинает не срабатывать по той простой причине, что он оказывается неадекватным современным задачам и даже самой их постановке. Отсюда естественно возникает потребность в углублении самосознания науки, доходящего до самых оснований способа мышления. А конструктивным продуктом этого процесса выступают новые принципы подхода к объектам изучения и, более широко, новые методологические направления развития научного познания» [1].

Эти слова были написаны в начале 70-х годов и относились к становлению в науке системного метода исследований. На сегодняшний день существует стремление осознать действительные границы применимости системного подхода к правовым явлениям. Имеются различные точки зрения на системную природу правовых явлений. Так, например, В.Н. Кудрявцев, рассматривая возможность распространения понятия «система» на явления правовой жизни, определяет в качестве системных образований правовую надстройку в целом, а также деятельность государственных органов, в том числе правоохранительных, связанную с созданием и применением права [2].

Отдельные явления правовой надстройки - законодательство, правосознание, правовые институты и нормы, юридически значимые акты поведения (как правомерные, так и противоправные), совокупность правонарушений в том или ином регионе и т.д. — по его мнению, не могут быть отнесены к функциональным системам. С точки зрения Бекетовой О.И., Н.Л. Дворникова, К.В. Каргина: «Понятие системы достаточно широко применяется в общей теории права и имеет не вещественный характер. «Система» представляет собой идеальный образ, смоделированный в сознании человека. Известны такие разновидности систем, как правовая система, система правового регулирования, система права, система законодательства, система доказательств и т.д. Таким образом, при помощи системного подхода могут быть исследованы самые разнообразные явления

правовой действительности» [3]. По мнению Петрухина И.Л., анализ работ, посвященных вопросам применения теории систем в правовых исследованиях, указывает на отсутствие в современной юридической литературе четких представлений о признаках, наличие которых дает основание относить конкретные явления к тому или иному виду систем[4].

Нерешенность общих теоретических вопросов, а отчасти и ориентированность юридической науки на сиюминутную практику приводили к тому, что попытки проведения улучшений в организации правоохраны не всегда обеспечивали достижение желаемого эффекта. При рассмотрении правоохранительных органов и их деятельности одним из первых системный подход применил А.Г. Братко, обосновавший не-обходимость комплексного изучения рассматриваемой нами сферы. Позднее наличие такой необходимости признали и другие ученые. На сегодняшний день термин «правоохранительная система» активно используется как в общей теории права, так и в отраслевых юридических науках [5].

Правоохранительная система - составная часть правовой системы.

В юридической литературе это понятие пока еще четко не определено. Между тем в его выяснении заинтересованы не только теоретическая наука, прикладные отрасли правоведения, но и сама юридическая практика. Последняя, может быть, заинтересована даже больше, если рассматривать необходимость ее совершенствования как актуальную задачу именно, сегодня, в условиях реформы правовой системы, ее демократизации и формирования правового государства. Ясно ведь, что охрана общественных отношений не может основываться на неопределенных понятиях. Это не соответствовало бы практической задаче по реализации идеи правового государства.

Правоохранительная система - понятие более широкое, нежели понятие системы правоохранительных органов. Правоохранительная система является функциональной системой. Она включает как правовые, так и государственные структуры. Это, прежде всего, определенная часть системы правовых норм, в которых охранительная функция права проявляется непосредственно (охранительные юридические нормы). В некоторых отраслях охранительных норм больше (например, в административном праве), в других меньше (например, в государственном, гражданском, семейном праве), но, так или иначе, они имеются во всех отраслях права. Эти нормы являются главным компонентом в правоохранительной системе.

Правоохранительная система состоит из двух основных подсистем - охранительных правовых норм и правоохранительных органов, организаций.

На первое место в соответствии с таким подходом надо поставить права и свободы, образно говоря, всю правовую материя, а затем уже, все то, что это обеспечивает, - в данном случае правоохранительные органы. Они представляют собой некую юридическую подсистему, согласованную по целям, средствам и методам с более широкой системой - правоохранительной.

В свою очередь, правоохранительная система выступает как подсистема по отношению к системе более высокого порядка - правовой.

Таким образом, реально существует иерархия систем. Ее необходимо учитывать, чтобы своевременно устранять рассогласованность между ними, которая, как это показала практика, периодически возникает.

Правоохранительная деятельность определяется охранительной функцией правовой системы их правоохранительной функцией государства.

Любые органы государства, в той или иной мере, осуществляют правоохранительную деятельность. Вместе с тем, существуют и такие органы государства, для которых эта деятельность является основной (специализированная правоохранительная деятельность).

Поэтому, организация и функционирование правоохранительной системы отражают сущность конкретного государства.

Сущность права и сущность государства - взаимосвязанные категории. От сущности государства во многом зависит сущность их норм, которые устанавливаются государством.

Сущность правоохранительной системы определяется тем, насколько эффективно и последовательно, в соответствии с принципами и основными идеями правового государства она защищает те социальные ценности, которые провозглашаются Конституцией и воплощаются в правовой системе.

В соответствии с разделением правоохранительной деятельности на общую (характерную для всех государственных органов) и специализированную, которая предполагает создание таких государственных структур, для которых охрана права является единственной и основной функцией, необходимо различать правоохранительные органы в широком и в узком смысле слова.

#### Литература:

1. И.В. Блауберга и Э.Г. Юдина Становление и сущность системного подхода М.: Наука, 1973, 271
2. В.Н. Кудрявцев, Общая теория квалификации преступлений. Юрид. лит. Москва: 352. 1996
3. Петрухина И.Л, Правоохранительная служба. Издательство «Фолиант». Москва, 2001г.
4. А.Г. Братко, Правоохранительная деятельность ФРГ. Издательство «Панорама». Москва, 1999г.

### **РЕФОРМИРОВАНИЯ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

Халамбай Акмарал

студентка 1 курса по специальности «Юриспруденция» группы ЮК-01

Мырзаханов Е.Н.

старший преподаватель, магистр юридических наук  
кафедры «Юриспруденции»

Кокшетауский университет им. Ш. Уалиханова

87013961324@mail.ru

С момента обретения независимости Казахстан столкнулся с фундаментальной задачей построения современного государства, проведения адекватной современным требованиям внутренней и внешней политики и обеспечения безопасности государства.

Основной упор в достижении суверенного и независимого Казахстана помимо построения внутренней и внешней политики, в первую очередь был направлен на создание крепкой правоохранительной системы, поскольку правоохранительная деятельность является важной функцией государства.

Благодаря этой деятельности обеспечивается законность и правопорядок, защита прав и свобод граждан, государственных и общественных интересов, борьба с преступностью и иными правонарушениями. Для того, чтобы все эти цели были достигнуты, необходимо иметь четкую структуру правоохранительных органов.

Глава государства неоднократно, на протяжении трех последних лет в Посланиях народу Казахстана подчеркивает важность и необходимость проведения серьезных реформ в правоохранительной системе, ее модернизации.

На первоначальном этапе изменения в сфере правопорядка проводились в соответствии с Указом Президента Республики Казахстан от 17 августа 2010 года №1039 "О мерах по повышению эффективности правоохранительной деятельности и судебной системы в Республике Казахстан", в котором ключевыми вопросами реформы стали: гуманизация уголовного законодательства, оптимизация системы расследования уголовных дел, повышение эффективности правоохранительной деятельности, четкое разграничение компетенций и освобождение правоохранительных органов от несвойственных функций, установлены единые стандарты прохождения службы в правоохранительных органах[1].

На следующем этапе по поручению Главы государства проведена внеочередная аттестация всего личного состава правоохранительных органов. Теперь перед обновленным составом стоят конкретные задачи, обозначенные Президентом страны Назарбаевым Н.А. в Послании народу Казахстана "Стратегия Казахстана – 2050: Новый политический курс состоявшегося государства" поставлены конкретные задачи проведения в 2013 году очередного этапа модернизации национальной правовой системы, построения правового государства, в котором правоохранительные органы выполняют важную миссию по защите и обеспечению прав и свобод граждан[2].

Уже сейчас выработаны новые подходы к критериям оценки деятельности правоохранительных органов, исключая такие устаревшие "советские" показатели как "снижение уровня преступности" и "повышение процента раскрываемости", которые стимулировали к укрытию преступлений от регистрации с целью создания "мнимого" благополучия.

Для проведения следующих этапов реформирования правоохранительной системы требуется принятие Государственной программы дальнейшей ее модернизации.

Анализ современного состояния законности и правопорядка в республике позволил определить приоритетные стратегические направления и механизмы реализации Государственной программы по модернизации правоохранительной системы Казахстана, которая на ближайшие пять лет будет иметь общенациональный, межотраслевой характер, цели, задачи и ожидаемые результаты развития всей правоохранительной системы страны. В рамках Программы модернизации завершится разработка новых редакций Уголовно-процессуального, Уголовного, Уголовно-исполнительного и Кодекса об административных правонарушениях в соответствии с международными стандартами в области защиты прав и свобод человека, что позволит выстроить систему, отвечающую стандартам, успешно применяемым в странах с высоким уровнем правопорядка.

Также, программа будет охватывать Концепцию кадровой политики правоохранительных органов, на базе Высшей аттестационной комиссии будет создана постоянно действующая структура для решения этих вопросов, сформирован Президентский резерв руководителей правоохранительных и специальных органов.

В целом, реализация Программы будет способствовать динамичному развитию правоохранительной системы, ее качественному обновлению в интересах конституционных прав граждан, общества и государства.

Одним из основных направлений реформы правоохранительных органов является разработка и внедрение современных систем оценки деятельности направленной на получение такого поведения сотрудников правоохранительных органов, в котором нуждается население. Должен быть увеличен уровень "доверия населения" к правоохранительным органам. Сегодня для оценки эффективности работы прокуроров в большинстве случаев используются статистические данные, выраженные в цифровых показателях.

Вместе с тем, оценка работы любого органа должна предполагать такую систему, которая позволяет измерить результаты работы и уровень профессиональной компетентности сотрудников, а также их потенциал в разрезе стратегических задач



соответствующего органа. В этой связи необходимо внедрение системы оценки качества работы по профессиональной компетентности сотрудников.

В настоящее время действует система информационного обмена правоохранительных и специальных органов, обеспечивающая возможность получения сотрудником необходимой информации, находясь на рабочем месте (например, номера уголовных дел, сведения о судимости лица, розыска лиц, регистрации оружия и т.д.).

Внедрен проект "Бизнес тірегі – Опора бизнеса", основной задачей которого является оперативное реагирование на все факты вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов, позволяющий уточнять на интернет-сайте КПСиСУ действительность регистрации и обоснованность назначения проверок предпринимателей. Данная система интегрирована с действующими мобильными группами по защите прав предпринимателей, созданными во всех территориальных органах прокуратуры.

Назрела необходимость применения таких технологий по каждому отдельному направлению прокурорского надзора, т.е. создание информационного продукта – электронного документа, содержащего необходимые сведения для осуществления надзора в той или иной сфере.

Совершенствование научно-образовательной сферы Научно-образовательная деятельность в правоохранительных органах развивается в условиях устаревшей методологической базы, структуры и содержания, которые недостаточны конечной цели – повышения эффективности прокурорского надзора.

Современное состояние научных исследований свидетельствует о неполном охвате всех спектров правоприменительной практики, нерепрезентативности проводимых научных исследований, нехватки интеллектуального, кадрового, материально-технического потенциала и др. Сегодня во всех правоохранительных органах имеются научно-учебные организации, которые изучают и прогнозируют криминологическую ситуацию, разрабатывают меры противодействия негативным тенденциям, научно обеспечивают решение правовых, организационных, технических, информационных, оперативно-тактических и иных проблем правоохранительных органов, подготовку квалифицированных кадров, в том числе и ведомственной науки.

Таким образом, несмотря на значительное число проводимых и подготавливаемых научных документов, они слабо влияют на улучшение оперативно-служебной деятельности правоохранительных органов. Тематика и содержание исследований отстают от стремительно меняющейся оперативной обстановки, недостаточно ориентированы на реальные потребности практики и учебного процесса. Прикладной характер проводимых исследований объективно ограничен рамками, обусловленными спецификой ведомственных задач. Не обеспечивается взаимосвязь науки и практической деятельности, а тематика исследований зачастую не ориентирована на решение насущных задач правоприменительной практики. Это свидетельствует о ненадлежащем уровне координации деятельности научных учреждений, ВУЗов, правоохранительных органов, имеющегося творческого потенциала.

Современные задачи борьбы с преступностью все больше выходят за рамки узковедомственной проблемы. Необходим единый, слаженный подход и координация усилий в создании современной, дееспособной межведомственной модели правоохранительных ведомств, объединенных идеей единства образования, научных исследований и практики.

Основой формирования новой модели развития правоохранительных органов должна стать научно обоснованная политика в данной области, включающая: 1) совершенствование роли подразделений практики в ведомственном образовании; 2) повышение качества совместных научных исследований направленных на конкретный научный результат, востребованный в практике; 3) совершенствование системы профессиональной межведомственной подготовки и повышения квалификации кадров для правоохранительной системы.

## Литература:

1. Указ Президента Республики Казахстан от 17 августа 2010 года № 1039 «О мерах по повышению эффективности правоохранительной деятельности и судебной системы в Республике»
2. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства»

## ҚЫЛМЫСТЫҚ ҚҰҚЫҚ БҰЗУШЫЛЫҚ ЖАСАУ ӘРЕКЕТІНІҢ СИПАТТАМАСЫ

Шаяхмет Е.А.

Зантану мамандығының 4 курс студенті

Омаров А.Ж

Заң ғылымдарының магистрі, аға оқытушы

Зандық сөздікке сүйенсек адамды ұстап беру (экстрадиция) дегеніміз қылмыс жасаған адам аумағында жүрген мемлекеттің қылмыстық жауаптылыққа тарту немесе заңды күшіне енген соттың үкімін орындау үшін сұрау жіберген мемлекетке аталған тұлғаны беруі[1].

Қылмыстық құқық бұзушылық жасаған адамды ұстап беру жалпы қылмыстылықпен күрестің тиімділігін арттыруда маңызы зор. Мемлекеттер арасындағы құқықтық көмек көрсетудің бір формасы ретінде ұстап беру(экстрадициялау) қылмыстық құқық мақсаттарының орындалуын, бұзылған құқықтық қатынастарды қалпына келтіруді, жасалған қылмыстық құқық бұзушылық үшін міндетті жауапкершіліктің болуы қағидасын жүзеге асыруды қамтамасыз етеді.

Аталған құқықтық институт халықаралық құқық нормаларымен және отандық қылмыстық заңнамаларымен реттеледі. Қазақстан Республикасында ұстап беру (экстрадициялау) ҚР Қылмыстық процестік кодексінің 60-тарау ережелеріне сай жүзеге асырылады. Қылмыстық-процестік кодекске сай ұстап беру қылмыстық сот ісін жүргізу саласындағы халықаралық ынтымақтастықтың бір формасы ретінде келтірілген.

Қазақстан Республикасының халықаралық шарттары және ҚР Қылмыстық-процестік кодексіне сай Қазақстан Республикасында қылмыстық істер бойынша құқықтық көмек, қылмыстық сот өндірісі саласындағы халықаралық ынтымақтастық, ұстап беру (экстрадициялау), сотталған адамды беру, транзит бойынша уәкілетті орталық орган ҚР Прокуратурасы саналады. Қылмыстық істер бойынша халықаралық ынтымақтастық ҚР Прокуратура органдары қызметінің бір саласы болып табылады. Прокуратура органдары ҚР халықаралық шарттарының сақталуын және орындалуын қадағалайды. Аталған қызметті ҚР Конституциясына, ҚР Қылмыстық және қылмыстық-процестік кодекстерінің, «Прокуратура туралы» ҚР заңы ережелерін басшылыққа ала отырып жүзеге асырады.

ҚР прокуратурасы заңда белгіленген негіздерде құқық қорғау және арнайы мемлекеттік органдардың сотқа дейінгі тергеп-тексеру, жедел-іздіксіз қызметі, қылмыстық жаза қолдану және басқа да мемлекеттік мәжбүрлеу шараларын қолдану, ҚР халықаралық шарттарының орындалуын қадағалау прокуратура органдарының қадағалау қызметінің негізгі бағыттарын бірі болып табылады[2].

ҚР Прокуратура туралы заңның 16-бабына сәйкес прокуратура ҚР халықаралық шарттарының орындалуын қадағалау барысында ҚР халықаралық шарттарының жобаларын жасауға қатысуға, ҚР атынан ұстап беру, қылмыстық істер бойынша құқықтық көмек, сотталғандар мен психикалық бұзылудан азап шегетін адамдарды беру, сонымен

қатар шет мемлекеттердің уәкілетті органдарымен және халықаралық ұйымдармен ынтымақтастық және өзара көмек туралы шарт жасасуға; бас бостандығынан айыруға сотталғандарды ұстап беру және беру, транзиттік тасымалдау туралы, процесстік әрекеттерді жүргізу туралы тапсырмаларды жолдау мен орындау туралы өтінішхаттарды қарау сонымен қатар қылмыстық қудалау бойынша шет мемлекеттердің уәкілетті органдарында ҚР мүддесін білдіру және басқа да өкілеттіктерді жүзеге асыруға құқылы[2].

ҚР Бас Прокурорының 2017 жылғы 2 қазандағы №112 бұйрығымен «Қазақстан Республикасының халықаралық шарттарының сақталуын прокурорлық қадағалауды ұйымдастыру жөніндегі нұсқаулық» бекітілген. Осы нұсқаулықпен қылмыстық құқық бұзушылық жасаған адамды ұстап беру, шет мемлекетке шығып кеткен адамға қатысты қылмыстық қудалау, адамды беру, құқықтық көмек көрсету туралы өтінішхаттарды қарау, соттық және тергеулік тапсырмаларды орындау секілді ұстап беру кезінде орындалатын процесстік шаралар реттеледі[3].

ҚР Қылмыстық кодексінде және халықаралық екіжақты және көпжақты шарттарда адамды ұстап беру туралы сұрау салу үшін негіздер бекітілген. Қылмыстық-процестік кодекстің 579-бабына сәйкес ұстап беру туралы сұрау салу егер ұстап беру (экстрадициялау) сұратылып отырған қылмыстардың кемінде біреуі үшін бір жылдан кем емес мерзімге бас бостандығынан айыру түріндегі жаза көзделген немесе адам бас бостандығынан айыру түріндегі жазаға сотталған және өтелмеген мерзімі алты айды құрайтын болса жіберіледі. Осы талаптар сақталған жағдайда ғана шет мемлекеттердің ұстап беру туралы сұрау салулары қаралуы мүмкін. Аталған ережелер ұстап беру жөніндегі сұрау салудың ең негізгі шарты болып табылады[4].

ТМД елдерінің 2002 жылы 7 қазанда қабылданған азаматтық, отбасы және қылмыстық істер бойынша құқықтық қатынастар және құқықтық көмек көрсету туралы конвенцияның 60-бабына сәйкес құқықтық көмек көрсету туралы тапсырма мынадай мазмұнда болуы тиіс: жасалған қылмыстық құқық бұзушылықтың сипаты мен санаты, қылмыстық құқық бұзушылықпен келтірілген салдар мөлшері; қылмыстық іс барысында жүзеге асырылатын міндетті процесстік шаралар мен жедел-іздігі шараларының тізімі; жауап алу барысында анықталуы тиіс сұрақтар; қылмыстық істі қозғауға негіз болған қылмыстық заң нормалары[5].

Ұстап беру(экстрадициялау) әр мемлекеттің ішкі заңнамаларымен реттелетіндіктен ең алдымен ұстап беру туралы өтінішхат жіберілетін елдің ішкі заңнама нормаларымен таныс болған жөн. Кез келген мемлекеттің ішкі заңнамалары мынадай мәселелерді реттейді: қамаққа алу, тінту және алу, ұстап беру қалай жүзеге асырылады; ұстап беру туралы келіп түскен сұрауды орындау үшін қажетті процесстік әрекеттер; ұстап беруден бас тарту негіздері қандай; сот жүйесі қандай шешім қабылдайды; ұстап беру туралы шешім қабылдау барысында дәлелдеудің қандай критерийлерін басшылыққа алады; іздеуде болған адам тиісті шешім қабылданғанға күзетпен ұстау қолданылады ма, егер қолданылмаса онда адамның жауаптан жалтаруын болдырмау үшін қандай шаралар қолданылады; шешімді қайта қарау және шағым жасаудың қандай механизмдері қолданылады, қандай шешімдерге және ұстап беру процедурасының қай сатысында қолданылады; ұстап беру туралы өтінішхат келіп түскен сәттен адамды ұстап беру немесе бас тарту туралы түпкілікті шешім қабылдауға дейін қанша уақытты қамтиды[6].

Көптеген елдерде ұстап беру (экстрадициялау) жүзеге асыру мәселелері салалық заңнамалармен реттелетіндіктен көптеген ережелердің қайталануы орын алады. Сол себептен көптеген заңгер ғалымдар ұстап беру туралы даулы, күмәнді мәселелерді реттейтін арнайы заң қабылдануы тиіс деп есептейді.

ТМД елдерінде ұстап беру туралы немесе қылмыстық сот өндірісі саласындағы халықаралық ынтымақтастық туралы арнайы заң қабылданатын уақыт жеткен сияқты. Ұстап беру мәселелері мемлекеттер арасындағы екіжақты және көпжақты шарттармен, отандық қылмыстық-процестік кодекс нормаларына сай реттеледі. Алайда аталған нормативтік құжаттарда жиі қайшылықтарды және ережелердің қайталануын байқауға

болады, сонымен қатар олар ұстап берудің (экстрадициялаудың) барлық негіздері мен механизмдерін қамтымайды. Әзірбайжан, Ұлыбритания, Болгария, Франция, Швеция және т.б. сияқты бірқатар елдерде ұстап беру жөнінде арнайы заң қабылданған. Бұл заңда ұстап беру (экстрадициялау) саласында мемлекеттің жүргізетін саясаты, ұстап беру механизмдері, оның ішінде ұстап берудің жеңілдетілген үрдістерін және екіжақты келісім орнатылмаған елдермен халықаралық іздеу салу және ұстап беруді реттеу мәселелерін реттеуге мүмкіндік береді[7].

Статистикалық мәліметтерге сай соңғы екі жылда құқықтық көмек көрсету бойынша шет мемлекеттерден 2018 жылы 384, ал 2019 жылы 488 өтінішхат келіп түскен. Тиісінше шет мемлекетке құқықтық көмек көрсету туралы біздің елден 2018 жылы 667, 2019 жылы 434 өтінішхат жолданған. Ал қылмыстық құқық бұзушылық жасаған адамды ұстап беру (экстрадициялау) бойынша шет мемлекеттерден келіп түскен талаптар бойынша: 2018 жылы 134 талап қаралған, оның ішінде қанағаттандырылғаны 123; ал 2019 жылы 131 талап қаралған, соның ішінде 117 талап қанағаттандырылған. Қазақстан шет мемлекетке ұстап беру (экстрадициялау) туралы 2018 жылы 101 талап жіберген, оның 70 қанағаттандырылған; ал 2019 жылы жіберілген 80 талаптың 63-і қанағаттандырылған.

Келтірілген статистикалық мәліметтер көрсеткендей ұстап беру (экстрадициялау) қылмыстық сот ісін жүргізу саласындағы халықаралық ынтымақтастықтың бір формасы ретінде қарқынды дамып келе жатқандығын байқауға болады. Мемлекеттердің қылмыстық істер бойынша құқықтық көмек көрсету және ұстап беру мәселелері бойынша ынтымақтастығының артуы аталған мәселелерді реттеудің нормативтік-құқықтық базасын жетілдіруге мүмкіндік беретіні сөзсіз.

Ұстап беру (экстрадиция) конституциялық, қылмыстық, қылмыстық іс жүргізу және басқа да құқық салаларының нормаларына жүгінбестен іс жүзінде жүзеге асырылуы мүмкін емес күрделі заңдық рәсім болып табылады. Ұстап беру (экстрадиция) институты қылмыстық істер бойынша халықаралық құқықтық көмек түрлерінің бірі бола отырып, қылмыстық құқық мақсаттарына қол жеткізуді, бұзылған құқықтық қатынастарды қалпына келтіруді, қоғамда теңдік пен әділдікті, сондай-ақ әр түрлі елдердің юрисдикциясының аумақтық бөлінуіне қарамастан, жазаның бұлтартпастығын қамтамасыз етеді.

### **Қолданылған әдебиеттер тізімі:**

1. Большой юридический словарь. Третье издание. Под ред. А.Я. Сухареева. Москва//Инфра-М. 2006 ж
2. ҚР «Прокуратура туралы» заңы 30.06.2017 ж №81-VI // [adilet.zan.kz](http://adilet.zan.kz)
3. Қазақстан Республикасының халықаралық шарттарын сақтауын прокурорлық қадағалауды ұйымдастыру жөніндегі нұсқаулық: Қазақстан Республикасы Бас Прокурорының 2017 жылғы 10 қазандағы №112 бұйрығымен бекітілген
4. Қазақстан Республикасының Қылмыстық-процестік кодексі 2014 жылғы 4 шілдедегі № 231-V ҚРЗ.
5. Азаматтық, отбасылық және қылмыстық істер бойынша құқықтық көмек пен құқықтық қатынастар туралы конвенция. Кишинев, 7.10.2002 ж
6. Өзара құқықтық көмек және экстрадиция бойынша нұсқаулық. БҰҰ Есірткі және қылмыс жөніндегі басқармасы. 2012 ж..
7. Тусупханова Г.К. Концептуальные основы конституционно-правового регулирования международной деятельности органов прокуратуры Республики Казахстан. Автореферат. Қарағанды, 2018 ж.

## ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИМИ ДОПРАШИВАЕМЫМИ

Шубекова З.Р.

студентка 2 курса специальности Юриспруденция,

Култасов А.А.

ст. преподаватель, магистр юридических наук

Допрос как коммуникативный процесс предполагает взаимообмен действиями, информацией и состояниями включенных в него субъектов, поэтому для достижения следователем своих профессионально важных целей профессиональное общение требует тщательной подготовленности и методической оснащенности. Взаимосвязи между участниками коммуникативного процесса, как правило, двусторонние, в связи с чем соотношение между вербальными и невербальными средствами в процессе общения определяется характером совместно решаемой задачи и условиями совместной деятельности. Для того чтобы поставленная перед следователем задача (прежде всего установление истины по уголовному делу) в ходе профессионального общения при проведении допроса стала решаемой, коммуникативный процесс должен носить характер именно взаимодействия, а не одностороннего воздействия на личность допрашиваемого. Нарушение процессуальных норм, предписывающих процессуальный порядок речевого взаимодействия сторон, которые регламентируют допрос как отдельное следственное действие (ст. 209, 210, 215 УПК РК), в соответствии со ст. 112 УПК РК «влечет за собой признание недопустимыми полученных таким путем доказательств». Обязательное соблюдение процессуальных процедур ведения данного следственного действия включает в себя и его протоколирование, отражающее не только содержание коммуникативного процесса, но и весь его ход, предъявляя тем самым особые требования к процессу общения. Необходимо, чтобы, профессиональное общение следователя, включало не только процессуальные, но и не процессуальные формы, основанные на знании психологических закономерностей межличностного взаимодействия и умении их использовать в следственной практике. Тогда и допрос как система, уголовно-процессуальных норм, криминалистической тактики и *психологических приемов воздействия* повышает эффективность проведения этого следственного действия. Допрос несовершеннолетних потерпевших сопряжен с трудностями, связанными с возрастными особенностями, динамикой протекания психических процессов и обязательным участием в проведении указанного следственного действия третьих лиц: законного представителя, защитника и педагога.

Допрос несовершеннолетних (*малолетних*) потерпевших как особых субъектов уголовного процесса представляет особую сложность при осуществлении конструктивного (диалога) взаимодействия, который направлен на получение от них полных и правдивых показаний. Наряду с этим, для получения достоверных показаний, допрос несовершеннолетних (*малолетних*) потерпевших должен быть направлен на избежание вторичной психотравматизации самой процедурой проведения этого следственного действия. Реализация этого возможна при условии организации совместной деятельности с несовершеннолетним в ходе проведения допроса через процесс психологического взаимодействия с ним, установлением психологического контакта по трем уровням: *процессуальному, субъект-субъектному и ролевому*.

1. *Процессуальный уровень* обусловлен наличием полномочий следователя законодательно закрепленных в управлении коммуникативным процессом допроса с одной стороны и особым процессуальным статусом несовершеннолетнего как субъекта уголовного процесса с другой. Данный уровень психологического взаимодействия выполняет функцию законодательной регламентации рассматриваемого следственного

действия, осуществляемую через тактику допроса при строгом соблюдении процессуальных процедур его проведения (ст.215 УПК РК). Учитывая возрастные особенности несовершеннолетних субъектов уголовного процесса, законодательством РК, предусмотрены особые правила проведения допроса, касающиеся его продолжительности и привлечения к этому следственному действию социального педагога, психолога, защитника, законного представителя, осуществляющих в первую очередь правозащитную функцию. Допрос несовершеннолетнего не может продолжаться непрерывно более двух часов, а в общей сложности — более четырех часов в день (ч.4 ст. 209 УПК РК). Порядок допроса несовершеннолетних потерпевших во многом схож с порядком проведения данного следственного действия с несовершеннолетними обвиняемыми (подозреваемыми), однако гарантии прав последних шире. Участие психолога является обязательным условием проведения допроса потерпевших, не достигших четырнадцати лет, и по усмотрению следователя — от четырнадцати до восемнадцати лет. Таким образом, несмотря на то что участие педагога психолога и законных представителей несовершеннолетнего, кроме правозащитной функции, направлено на обеспечение психологического контакта между следователем и подростком, присутствие последних на допросе несовершеннолетних потерпевших, не является обязательным условием. Правила проведения допроса, кроме запрета на постановку наводящих вопросов (подсказок), не ограничивает возможности следователя при выборе тактики данного следственного действия. Рассматривая тактику допроса как ситуационно обусловленные действия следователя, направленные на достижение профессионально важной цели, выбор которых определяется совокупностью внешних и внутренних факторов (предметом допроса, процессуальным положением допрашиваемого лица и избранной им позиции, наличием и качеством доказательной базы и др.), необходимо отметить, что ее проведение с несовершеннолетними допрашиваемыми имеет ряд особенностей. Так, процессуально закрепленное ограничение времени непрерывного проведения допроса, обязательное или возможное участие в допросе несовершеннолетнего его законного представителя, педагога, психолога, защитника в определенных случаях способно как помочь, так и существенно осложнить коммуникативный процесс между следователем и допрашиваемым. В связи с этим следователю, оценивая индивидуальность несовершеннолетнего и особенностей конкретной следственной ситуации, необходимо тактически правильно скорректировать, изменить пространственное расположение участников допроса; постановку (отвод) вопросов к допрашиваемому со стороны других участников следственного действия; частоту и продолжительность перерывов в допросе; порядок предъявления доказательств; очередность формулирования косвенных, уточняющих, детализирующих вопросов и др. Выбор следователем тактики проведения данного следственного действия обусловлен предметом, целями и задачами допроса; процессуальным положением несовершеннолетнего; его индивидуальными характеристиками.

2. На **субъект-субъектном** уровне осуществляется *коммуникативный* процесс, определяющийся информационно-коммуникативной, регуляционно-коммуникативной и аффективно-коммуникативной функциями общения. Информационная и коммуникативная функция, влияющая на динамику когнитивных процессов, выражается в процессе приема-передачи информации. При этом возможное возникновение «когнитивных конфликтов» [5] способно «оказывать на субъект сильное мотивационное влияние, становясь побудительной силой в мотивационной сфере его личности» [6, с. 222]. Регуляционно-коммуникативная функция способствует осуществлению процесса психологического воздействия на все составляющие деятельности несовершеннолетнего (мотив, цель, принятие решения и т. д.) и реализуется в согласованности действий при взаимном стимулировании и взаимной коррекции поведения. С регуляционно-коммуникативной функцией связан прежде всего процесс **убеждения**, эффективность которого определяется характером функциональных связей между субъектами в условиях совместной деятельности и сложившимися межличностными отношениями. Аффективно-

коммуникативная функция общения относится к эмоциональной сфере субъекта и предполагает оказание регуляционных воздействий, формирующих развитие эмоциональных состояний. При этом психологическое воздействие на эмоциональную сферу несовершеннолетнего отражается не только на его поведенческом реагировании, но и на личности в целом, сохраняя свою эффективность в течение длительного промежутка времени. Процесс убеждения в данном случае правомерное психологическое воздействие, направленное на формирование у несовершеннолетней установки содействия следствию через подкрепление позитивных начал личности подростка и побуждение его к анализу своего поведения. С целью установления благоприятной психологической атмосферы допроса несовершеннолетнего попавшего в трудную жизненную ситуацию, техники убеждающего воздействия, методом прецедента, техники унисона сохранять за подростком свободу выбора своей позиции. Действенность процесса убеждения на **субъект-субъектном** уровне зависит от правильности выбора следователем комплекса психотехник, исходя из оценки и при учете индивидуальности несовершеннолетнего, а также избранной им позиции.

3. На **ролевом уровне** психологическое **взаимодействие** происходит в виде синхронизации, через «*взаимоотношения мотивов общающихся индивидов*» [5, с. 236]. Ролевой уровень психологического взаимодействия обеспечивается путем принятия лицом, проводящим следственное действие определенной позиции при антиципировании (лат. *anticipatio*) - это предвосхищение, предугадывание содержания) тенденции к изменению когнитивного, эмоционального и поведенческого компонента несовершеннолетнего допрашиваемого. В связи с этим регуляция индивидуального действия следователя, направленная на формирование (коррекцию, изменение) мотивационных линий, взглядов и установок несовершеннолетнего в ситуации допроса, осуществляется через стратегии психологического воздействия [2]. Через позиционирование следователем своей социальной роли без внешне декларируемого доминирования реализуется **дистантная** (дистанционная) стратегия.

Правильно избранная стратегия психологического воздействия способствует укреплению взаимосвязи с подростком — установлению с ним функциональных отношений в искусственно созданных условиях (ситуации допроса). Грамотно организованное воздействие ролевой позиции следователя способствует формированию межличностных отношений с преобладанием эмоционально-оценочного компонента, позволяя минимизировать когнитивные и эмоциональные препятствия в ходе взаимодействия с несовершеннолетним. На основании этого признание несовершеннолетним авторитета следователя как личности, а не только его власти как законодательно закрепленных полномочий, обуславливает значимость ролевого уровня психологического взаимодействия. Таким образом, принятие следователем определенной ролевой позиции, оснащенной вербальными и невербальными средствами воздействия на когнитивную, эмоциональную и мотивационную сферу личности подростка (субъект-субъектный уровень), при строгом соблюдении процессуальных процедур тактики ведения допроса (процессуальный уровень) способствует осуществлению действенного процесса психологического взаимодействия с несовершеннолетним допрашиваемым — многоуровневого, методически оснащенного и процессуально организованного коммуникативного процесса, направленного на достижение следователем своих профессионально важных целей и реализуемого через синхронизацию действий с несовершеннолетним при оценке и учете его индивидуальности. Специфичность допроса несовершеннолетних, обусловленная их процессуальным положением и возрастными особенностями, предъявляет особые требования к технологии проведения подобного следственного действия. При этом следует учесть, что проведение допроса именно с несовершеннолетними субъектами уголовного процесса не всегда оправдывает себя, так как высказывания несовершеннолетних, особенно малолетних потерпевших в ходе допроса может отличать отрывочность или расплывчатость, они могут даваться не всегда в плане

поставленных вопросов и с использованием сленговых выражений, которые следователь не всегда способен удержать в памяти до заключительного этапа — фиксации показаний. Кроме того, при замене высказываний несовершеннолетнего можно упустить выражения, придающие всем показаниям особую окраску [9], а истинный смысл его показаний в определенных случаях может открыться лишь после тщательного их анализа следователем [3]. Дословная фиксация высказываний несовершеннолетнего в протоколе допроса необходима и с точки зрения дальнейшей интерпретации показаний допрашиваемого судебно-следственными органами. Таким образом, фиксировать характерные обороты речи и наиболее информационно-значимые высказывания несовершеннолетнего следователю необходимо по ходу всего допроса. Участие в допросе несовершеннолетнего защитника и (или) его законного представителя в *определенных случаях* может существенно осложнить процесс взаимодействия следователя с подростком. Иногда поведение недобросовестного защитника (законного представителя), может выражаться в вербальной и невербальной подсказке ответов несовершеннолетнему, требовании немедленных консультаций с подзащитным, постановке ему провокационных вопросов, попытках дезорганизовать деятельность следователя некорректными репликами в адрес допрашиваемого и т. д. В таких случаях отвод вопросов, несущих в себе внушающее воздействие на психику несовершеннолетнего, и пресечение дезорганизующих коммуникативный процесс действий защитника, требует обязательной их фиксации в протоколе допроса также непосредственно после предъявления. Поскольку процесс взаимодействия с несовершеннолетним начинается с периода первоначальных коммуникаций, нередко выражающихся в нежелании подростка вступать в продуктивный контакт, полагаем, что этапы свободного рассказа, постановки вопросов, устранения противоречий и т. д. могут неоднократно чередоваться, сменяя друг друга, в зависимости от особенностей конкретной ситуации, связанной с индивидуальными характеристиками допрашиваемого и избранной им позицией на допросе.

Таким образом, учитывая, что установление психологического контакта не тождественно получению правдивых показаний, основной целью является осуществление действенного процесса убеждения, направленного на получение полных и правдивых показаний от несовершеннолетнего через формирование у него установки содействия следствию, а их реализация зависит от индивидуальности подростка и конкретной коммуникативной ситуации допроса.

### Список использованной литературы:

1. Аврамцев В.В. Психология профессионального общения юриста: учеб. пособие. Н. Новгород, 2000.
2. Васько Е.В. Стратегии психологического воздействия в ходе проведения допроса: теоретический и прикладной аспекты // Приволж. науч. журн. - 2010.- № 1 (13). С. 256-263.
3. Уголовно-процессуальный кодекс Республики Казахстан от 13 декабря 1997 года. № 206 (утратил силу). – Режим доступа: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z970000206>
4. Уголовно-процессуальный кодекс Республики Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.11.2014 г.). // ИС Параграф [www. http://online.zakon.kz](http://online.zakon.kz).
5. Коченов М.М., Осипова Н.Р. Психология допроса малолетних свидетелей: метод. пособие. М., 1984.
6. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М., 1984.



**«ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУ» секциясы**  
**Секция «ЗДРАВООХРАНЕНИЕ»**

**ВЛИЯНИЕ ВАКЦИНАЦИИ БЦЖ НА РАСПРОСТРАНЕНИЕ COVID-19 В  
НАЧАЛЕ ПАНДЕМИИ**

Адилов Сагиндык Амангельдиевич

Научный руководитель: Алимов А.А., магистр педагогических наук по  
специальности биология

НАО «Кокшетауский университет им. Ш.Уалиханова» г. Кокшетау

[adilovs14@yandex.kz](mailto:adilovs14@yandex.kz)

**Ключевые слова:** пандемия, COVID-19, БЦЖ, вакцинация, коронавирусная инфекция.

В начале апреля, когда пандемия COVID-19 распространилась по всему миру, а число подтвержденных случаев заболевания превысило 1 млн, многие обратили внимание на интересный факт: в разных странах болезнь распространяется с разной скоростью. И коронавирусная инфекция значительно менее активна в странах, где детям обязательно делают прививку против туберкулеза с помощью вакцины БЦЖ, в частности в странах СНГ, в том числе и в Казахстане. Карта стран, где вакцинация БЦЖ обязательна, копирует карту государств с более мягким течением нынешней пандемии. Примером может служить Германия, где существует большая разница между Западом и бывшей Германской Демократической Республикой. На востоке БЦЖ была обязательной вакциной, а случаи заражения коронавирусом фиксируются в три раза реже.

До середины февраля 2020 года, когда болезнь практически не изучалась, она свирепствовала только в Китае, казалось, что новый вирус косит всех без разбору широкой косой - правда, чаще отдавая предпочтение пожилым людям [2]. Однако когда вирус достиг самых отдаленных уголков планеты, стало очевидно, что эпидемия развивалась в разных странах по-разному. Например, в Италии или США число подтвержденных случаев инфицирования и смерти пациентов вскоре начинает расти с каждым часом, а не с каждым днем. В то время как в Японии или Таиланде эпидемия распространяется гораздо медленнее, несмотря на то, что первые пациенты были обнаружены там гораздо раньше. На это влияет ряд факторов: огромную роль играет средний возраст населения, культурные нормы, состояние системы здравоохранения, опыт предыдущих эпидемий и так далее. Кроме того, описание течения эпидемий в конкретных странах зависит от того, как организованы обследования для выявления случаев заражения, как ведется статистика и предоставляется информация. Тем не менее, многие ученые и аналитики предположили, что есть и другой фактор - скорость развития и тяжесть эпидемии в той или иной стране коррелируют с тем, проводят ли там вакцинацию БЦЖ детям в обязательном порядке [1].

Эпидемиологи из медицинского университета Джона Хопкинса провели масштабное исследование, изучив статистику 178 стран, и пришли к такому же выводу. По их оценкам, число инфицированных людей на душу населения в странах с обязательной вакцинацией против туберкулеза примерно в десять раз ниже, а число жертв COVID-19 в 20 раз ниже, чем там, где БЦЖ больше не проводится. Эта теория также имеет смысл для Зденека Хостомского, главы Института органической химии и биохимии Академии наук Чехии. Но при этом он утверждает, что будут разработаны гораздо более эффективные и специфические вакцины, чем вакцина БЦЖ, добавляя, что вакцина БЦЖ все же может помочь [1].

В мире не так много стран, где вакцинация против туберкулеза никогда не была обязательной и всеобщей. Их можно буквально пересчитать по пальцам: Бельгия, Италия, Канада, Ливан, Нидерланды и США. БЦЖ ставится там выборочно-отдельным категориям

населения и только в рекомендательном порядке. Три страны из этого списка уже давно входят в число печальных лидеров по количеству подтвержденных случаев COVID-19 [2]. В Соединенных Штатах живет более четверти всех "официально инфицированных". В Италии, более 156тыс. подтвержденных случаев. Бельгия с 29тыс. инфицированных входит в 10 стран лидеров по количеству зараженных случаев. Еще две страны не входят в первую десятку по абсолютным показателям, но следуют друг за другом сразу после нее: Нидерланды- на 12-м, Канада- на 13-м [4]. Причем и Канада, и Нидерланды далеко опережают, скажем, Японию или Таиланд, где население в несколько раз больше, а первые случаи заражения коронавирусом были зафиксированы гораздо раньше. Если в 126-миллионной Японии за все время эпидемии от COVID-19 умерло менее 150 человек, то в 11-миллионной Бельгии уже более 3500 [4].

Ирина Лядова, профессор Института биологического развития РАН, предлагает два возможных альтернативных объяснения тесной связи между БЦЖ и распространением коронавируса. Во-первых, обязательная вакцинация БЦЖ проводится странами с относительно высокой заболеваемостью туберкулезом. Многие из них (хотя далеко не все) находятся в очень плохих состояниях, и это может снизить уровень и качество тестирования и создать видимость более благоприятной ситуации с COVID-19. Во-вторых, на тяжесть эпидемии в разных странах сильно влияют скорость принятия и уровень введенных карантинных мер. Профессор Лядова не исключает связь между показателями распространения COVID-19 и политикой вакцинации БЦЖ, поскольку оба показателя зависят от исторических особенностей организации эпидемиологических служб и систем здравоохранения.

Впервые механизм действия вакцины БЦЖ при других инфекционных заболеваниях был описан в статье, опубликованной в журнале Science в 2016 году. Его авторы из Нидерландов предположили, что память нашей иммунной системы может формироваться не только за счет мутации или рекомбинации некоторых генов (именно так работают прививки), но и без физических изменений в ДНК. Работа группы ученых из Нидерландов называлась "тренированный иммунитет", и там не было ни слова о БЦЖ. Однако исследователи решили проверить свою теорию с помощью этой вакцины (и двойного слепого тестирования). В результате им удалось доказать на практике, что БЦЖ может защитить организм от инфекции, которая не имеет ничего общего с туберкулезом. Сначала он работал с желтой лихорадкой, а затем с другими вирусами. Привитые инфицировались реже, чем в контрольной группе. Но даже после заражения они болели не так тяжело и быстрее выздоравливали.

Все эксперты, проводившие исследования, подчеркивают: утверждать, что вакцина БЦЖ действительно делает людей менее восприимчивыми к вирусу SARS-CoV-2, можно будет только по результатам соответствующих клинических испытаний. Это единственный научный способ проверить, имеет ли корреляция причинно-следственную связь [3].

Испытания уже начались и проводятся сразу в нескольких странах. В Австралии, где вакцинация БЦЖ не проводилась уже почти 40 лет, планируется, вакцинировать 4000 молодых сотрудников больницы [2].

В российском НИИ вакцин и сывороток подтверждают: доказательства связи между вакцинацией БЦЖ и снижением риска различных небактериальных инфекций, аллергий, онкологических заболеваний и общей смертности действительно существуют [3].

Заключение. Ярким примером распространения коронавируса в странах без обязательной вакцинации и с обязательной вакцинацией БЦЖ может послужить страны Пиренейского полуострова - Португалия и Испания [4]. В Португалии к 14 апреля 2020 года было зарегистрировано менее 17 000 случаев заболевания коронавирусом, в результате чего погибло 535 человек [4]. Португалия - одна из стран, где обязательная вакцинация БЦЖ была широко распространена вплоть до 2017 года. В соседней Испании, которая не имела такой практики, и отказалась от вакцинации БЦЖ в 1981 году, на 14 апреля 2020 года зарегистрировала более 172 тыс инфицированных и более восемнадцати тысяч погибших

[4]. Следует отметить, что население Испании примерно в четыре раза больше населения Португалии, при этом количество подтвержденных случаев в Испании больше в 10 раз, а смертность более чем в 30 раз [4].

#### **Список использованных источников:**

1. Johns Hopkins medicine University// Coronavirus resource center.- <https://coronavirus.jhu.edu/>
2. Сайт Всемирной организации здравоохранения// Статистика распространения COVID-19.- <https://www.who.int/ru>
3. Ситуация по коронавирусной инфекции.- <https://www.coronavirus2020.kz/>
4. Статистика распространения COVID-19// Онлайн карта коронавируса. Распространение COVID-19 в реальном времени.- <https://coronavirus-monitor.info/>

### **ҰЛТТЫҚ ТУРИЗМ ДАМУЫ СТРАТЕГИЯСЫ**

Арманай А

Ғылым жетекші: Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау  
мемлекеттік университетінің э.ғ.м., аға оқытушы Алиев А.Ж  
[armanaiakmaral@gmail.com](mailto:armanaiakmaral@gmail.com)

Қазіргі туризм бұл құлдырауды білмейтін әлемдік экономиканың саласы. Мамандардың есептеуі бойынша, орта есеппен бір шетелдік турист әкелетін кірістің баламасын табу үшін, әлемдік нарыққа шамамен 9 тонна тас көмір немесе 15 тонна мұнай немесе 2 тонна жоғары сұрыпты астық шығару керек екен. Осымен қатар, шикізатты сату елдің энергия көздерін сарқыса, ал туристік индустрия қалпына келетін ресурстармен жұмыс жасайды. Шетелдік экономистердің есептеуінше, қалада екі сағат уақыт өткізген 100 мың турист 350 мың доллар немесе 17,5 доллар әр адам сағатына шығын жұмсайды. Осылайша, шикізатты сату – бұл өз алдына экономикалық тығырыққа тірелу, ал туризмді дамыту – ұзақ мерзімдік, экономикалық пайдалы перспектива[1].

Коронавирус тұтқиылдан соққы берген алғашқы сала туризм индустриясы. Қауіпті дертпен әлемдік күрес ішкі-сыртқы шекаралардың жабылуына алып келді: транспорт тасымалы, қызмет көрсету саласы өз жұмысын уақытша тоқтатып, мега жобалар мен жоғары деңгейдегі іс-шаралар кейінге қалды. Бұл шектеулер бірден туристік саланың жұмысына кері әсер етті. Әлемде қазіргі таңда эпидемиологиялық жағдайға байланысты карантиндік шаралар енгізілді. Оның салдарынан экономикаға айтарлықтай зиян алып келді. Соның ішінде туризм саласына. Көптеген елдерге шығуға және кіруге тыйым салынды. Дегенмен ішкі туризм жұмысын тоқтатпады. Осы аралықта отандастарымыз ішкі туристік бағыттарды таңдап, өз бағаларын берді.

Әлемдік туристік державалар ұлттық туризмді шетелде ілгерілету үшін үлкен қаражат бөледі. Осылайша, 2009 жылы Австрияда туризмді ілгерілетуге арналған бюджет 52 миллион еуро, Ұлыбритания - 53,8 миллион еуро, Испания - 76,8 миллион еуро, Франция - 59 миллион еуро, Түркия - 112 миллион еуро, Кипрде - 40 миллион еуро құрады. Ал Қазақстанда туризм дамуын бөлінетін қаражат әлдеқайда аз. Оған әсер ететін бірден бір фактор жас мемлекет болуымызда. Қазіргі таңда елімізде туризмге бөлінетін қаржы әлдеқайда көп. 2017 жылдың жалпы бюджеті – 181 млн теңге, 2018 жылы – 2 млрд теңге, 2019 жылы – 3,2 млрд теңге, 2020 жылы 1,7 млрд теңгені құраған. Барлығы – 7,7 млрд теңге. Ал биыл яғни 2021 жылы туризм саласына жүздеген миллиард теңгеге инвестициялық жобаларды іске қосуға жоспарланған. Бұл туралы Kazakh Tourism ұлттық компаниясы хабарлады. Мәліметке сүйенсек биыл 454,5 млрд теңгені құрайтын 57 инвестициялық жобаны жоспарлап отыр. Осы жобаларды іске асыру барысында 5 мыңға

жуық жұмыс орны құрылмақ.Қазіргі таңда елдегі ахуалға байланысты, көптеген адамдар туризмге осынша ақшаның бөлінуіне назар тудыруда.Оған себеп денсаулық сақтау саласына ауыр жыл болғаны үшін халық арасында алаңдаушылық туындауда.Қандай жағдай болмасын біз экономиканы көтеретін салаларға көңіл бөлуіміз керек.Бұл халықтың тұрмыс жағдайына тікелей әсер ететін факторлар.[2]

Қазақстандағы мәдени және ұлттық туризм. Ұлттық туризм ұлттық өндіріске жататын ішкі (ел аумағында) және шығуды біріктіреді. Жалпы, әрбір жеке мемлекеттің туризміне отандық (байырғы тұрғындар) және келуші (шетелдік азаматтар) жатады. Елімізде ұлттық туризмде кемшіліктер өте көп. Кәсіби гидтердің тапшылығы тым «жұмсақ» заң және отандық турфирмалар арасындағы өзара байланыстың жоқтығы. Әр турфирма тек өз бағытында және өз пайдасын ойлауда. Отандық турбизнестің дамуына кедергі келтіретін бірқатар факторлар. Ұлттық туризмнің кемшіліктерін тізіп, оларды анықтап әлеппіз алайда біз осы мәселелермен әуре болып жатқанда көрші елдердің гидтері еліміздің көрікті жерлерін көрсетіп пайда табуда. Мәселен Қырғызстан елінің экскурсоводтары өз елдерінен туристерді алып келіп, біздің елді таныстырып көрсетеді. Біздің мәдениетімізді, тарихымызды, табиғатымызды, археологиямызды білмейтін экскурсоводтар осылай пайда табуда. Оларға ешқандай заң жоқ. Салықта салынбайды. Осылайша өз елдеріне кірісті алып кетуде. Басқа елдерге таңырқаудың қажеті жоқ себебі елімізде осылай қызмет көрсетемін деп құлшынып тұрған ешкім жоқ. Елімізде мақтануға тұрарлық табиғи, тарихи орындар өте көп. Олар ірілі ұсақты. Еліміздің гидтері тек қана үлкен және әйгілі орындарды таныстыруда. Сонымен бірге іс-қызмет басталуы жайлы хабарлама беріп, аккредитация алған, турагенттердің, гид-аудармашылардың, туризм экскурсоводтары мен нұсқаушылары мемлекеттік электрондық тізбесін жүргізуге қатысты норма ҚР «Туристік іс-қызмет туралы» Заңында бар[3].

Ұлттық және мәдени туризм өзара тығыз байланысты. Қазақстан – көптеген тарихи және мәдени, географиялық ескерткіштері бар, тарихи және мәдени мұраға бай мемлекет. Бұл мәдени туризмнің сәтті дамуына кепіл бола алады. Мәдени туризм – туризмнің ең танымал және жаппай түрлерінің бірі болып табылады. Бүгінгі таңда елде республикалық бағыныстағы 9 тарихи-мәдени қорық-мұражайлар қызмет етеді. Олар: «Әзірет Сұлтан», «Ұлытау», «Отырар», «Жидебай-Бөрілі», «Ордабасы», «Таңбалы», «Ежелгі Тараз ескерткіштері», «Есік» және «Берел» тарихи-мәдени қорық-мұражайлары. Бұлар еліміздің тарихи жәдігерлері. Адам өткенін жақсы білмесе, болашаққа нақты қадам баса алмайды.Тәуелсіз ел ретінде өткенімізді зерттеу және онымен танысу өте маңызды. Елімізде әзірленетін негізгі туристік өнімдер - бұл мәдени туризм және түрлеріне, таулар мен көлдердегі демалыс, қысқа мерзімді демалыс. Яғни, бұл дегеніміз мәдени-тарихи туризмді дамытуға арналған нақты қадамдар деп ойлаймын. Мәдени-тарихи туризмді дамыту еліміз, халқымыз үшінде жасалынған үлкен және пайдалы іс - әрекеттердің бірі болар еді. Өйткені, біз мәдени-тарихи туризмді жетілдіру барысында ашылмай қалған тарихымызды зерттейміз, жаңа тарихи орындарды ашамыз, ең бастысы туристер тартып экономиканың дамуына үлес қосамыз. Бүгінгі таңда мәдени-тарихи туризмді дамыту үшін алдымен, инвесторларды тарту, тарихи ежелгі қалалары бар территориялардың инфрақұрылымын, олардың ескерткіштерін, ғимараттарды модернизациялау мен жөндеу мақсатында ішкі қорларды іздеу және туризм бойынша заңнаманы реттеу керек. Қалалық ортаны дамыту мақсатында тарихи аймақ шеңберінде мәдени-тарихи туризмнің арнайы қорын құра отырып, басқару жүйесін қалыптастырған да жөн. Ежелгі қалаларды туристік орталыққа айналдыру ұлттық және халықаралық деңгейде дамыту, болашақта туризмді экономиканың ең табысты салаларының бірі болуына ықпал етеді. Ежелгі қалалар мен тарихи ескерткіштері бар жерлердің табиғи ортамен үйлесімі, тарих пен мәдениет ескерткіштерінің болуы аймақтық және халықаралық мәдени-тарихи туризмнің кең дамуына негіз бола алады. Осындай қалыпта туристердің әлеуметтік топтарының қызығушылықтарын шешуге және туристердің кәсіби, әрі күнделікті тәжірибесінің кеңеюіне, ежелгі қалалар маңында туризмнің дамуына әсер етеді, ал ол өз кезегінде бірқатар

экономикалық- әлеуметтік мәселелерді шешеді. Бүкіл әлем бойынша туристердың өзін-өзі дамытуға деген ынталары өсіп келе жатыр, басқа елдің мәдениетімен, тарихымен, ерекше ескерткіштерімен, бұрын сол елдің аумағында болған тарихи оқиғалармен танысып, жаңаны үйренуге деген қызығушылықтары артуда. Тек шетелдіктерге ғана емес, өз отандастарымызға да туристік мәні бар ескерткіштерімізді таныстыратын турлар құру арқылы ішкі туризмді де дамытуымызға болады және мәдени- тарихи туризмнің аймақтық және халықаралық деңгейде дамуындағы болашағы зор сеніммен айта аламыз. Халқымыздың әдет-ғұрып, салт-дәстүрлеріне қатысты дүние танымды кеңейтуге ұлтымызды әлемге танытуға мүмкіншілігі зор. Этноэкскурсиялар арқылы тұрмыстық-салт ерекшеліктерімізді, тұрмыстық заттар ұлттық баспана және оның жабдықтарын, киім үлгісі мен қол өнерді, ұлттық дастархан мәзірлерін, ұлттық өнімдерін таныстыра отырып тәлім тәрбиелік мәнін аша түсеміз.

Туристерді қызықтыруда ұлттық туризмнің атқаратын рөлі зор. Кез келген турист сол елдің салт-дәстүріне қызығушылық танытары анық. Әртүрлі елдерден туристер көшпелі халықтардың ежелгі мәдениетімен танысу үшін Орталық Азияға ағылуда. Алайда ол үшін миллиондаған ақша немесе қонақүйлер, массивті құрылымдар салудың қажеті жоқ. Өзіміздің бірегейлігімізді- киіз үйлерді жасау қажет. Онда жатын бөлме, тұрмыстық техника, жағдай, тамақ және басқа да ұлттық нақыштағы заттар қойылып, барлығын заманауи үлгіде жасап шығара аламыз. Туристерге арналған көшпелі үйлер қазірдің өзінде жасалу жолға қойылуда. Оған мысал Қатонқарағай аумағына қонақүйлердің орнына табиғи таза дизайны ерекше киіз үйлер салынбақ. Ал қазіргі эпидемиологиялық жағдайда әлемдегі ең танымал астаналардың бірі Нью-Йорк қаласында киіз үйлер пайда болды. Бұл жергілікті рестораторлардың өз қонақтарын короновирустық инфекциядан қорғаудың өзіндік әдісі. Біздің елімізге осыған ұқсас жобалар тезірек іске асырылса еліміздің дамуына үлес қосар еді.

Елімізде тек ғана киіз үй ғана емес сондай –ақ ұлттық бұйымдар туристер арасында қызығушылық тудыруда. Қазақ территориясында ежелгі дәуірден – ағаштан жасалған, сүйектен жасалған сонымен қатар күміспен безендірілген ыдыс аяқтар мен бұйымдар өте көп. Қолдан жасалған ағаш бұйымдар оюмен өрнектеліп керемет көрініс табуда. Домбыра да қазақ халқының музыкалық аспабы болып табылады. Қазақ мәдениетімен туристік жобалар керемет үйлесімділік тауып, қонақтарға жайлылық сыйласа. Қазақтың мәдениеті мен салт- дәстүрлері тек ғана туристерге көрсету мен шектелмеуі керек, сондай-ақ оқушылар мен жастар үшін әсіресе қала тұрғындарына салт-дәстүр мен әдет-ғұрыптарымызды терең меңгеруге оның әрбір элементтерін жетік түсінуге септігін тигізеді. Осылайша ұрпақтарымыз өсе келе елжанды, білімді, тәрбиелі болатындығы сөзсіз.

Қорытындылай келе, Қазақтан аймақтарының мәдени мұрасы объектілері олардың бәсекелестік артықшылықтары бола алатындығын атап өткен жөн. Туризм индустриясын дамыту шеңберінде мәдени-тарихи маңыздылығын қайта қалпына келтіру арқылы аймақтарды қалпына келтіру өте үлкен мультипликативті әсерге ие: экономикалық жағдайды қалпына келтіруден және әлеуметтік шиеленісті жұмсарудан аймақтық саясатты теңестіруге және қоғамның мәдени әлеуетін жаңартуға дейін.

### **Пайдаланылған әдебиеттер:**

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан» атты Қазақстан халқына жолдауы.
2. Қазақстан Республикасының мәдени мұралары [электрондық ресурс].- Кіру тәртібі: [http:// www.madenimura.kz/2011](http://www.madenimura.kz/2011)
3. Қазақстан Республикасының Президенті-Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы "Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту Қазақстан дамуының басты бағыты". 2012 жылғы 27 қаңтар. [электрондық ресурс]. - Кіру тәртібі:



## IS IT POSSIBLE TO IMPROVE ORGAN TRANSPLANTATION SYSTEM IN KAZAKHSTAN?

Yerbol Armangul

Academic Supervisor: Smagul Nauryzbay Bakytuly  
Kokshetau State University named after Sh. Ualikhanov, Kokshetau

**Introduction:** In the past several decades, organ transplantation system has played a significant role in Kazakhstan, because about 5000 people are waiting for organ donations in Kazakhstan. According to an official U.S. Government web site, one person can save 8 lives and change the lives of more than 50 people waiting for a transplant. Though organ donation is a generous action, people are still arguing on this issue. Some people think organ transplantation is beneficial to help people live longer, while others believe that organ transplantation has negative consequences. Personally, I would like my organs to be used after death. And my point of view is based on humane considerations - I see how people need organs, they are in the waiting list of several tens of thousands people. And when my body stops serving me, I'm ready to share my own organs with those who need them. In Western literature this is called as the "*last gift*", that a person can make to give to someone. According to the perspectives considered above my position on this issue is that organ transplantation can help to reduce death rate in Kazakhstan and improve medicine and economics of a country. I believe that my project will be beneficial for the country. The government can share a national website to donate organs after death. It can help to enhance economics, because the more people are in the country, the more workers are there.

**Aims:** The purpose of the research project is to explore the possibility of improving organ transplantation system in Kazakhstan in the next decade.

**Objectives:** I hope that, my question is a significant issue for every citizen in Kazakhstan, because a lot of people are in need of organs. It is possible for one organ donor to save up to 8 lives, but this process is growing slowly. The government should conduct an interview between people on this issue. To my way of thinking, if in the future the government creates a website for online registration of organ transplantation and use the practice of other countries, we can improve the transplantation system in Kazakhstan

**RESULTS:** In this section, I will provide the information from survey findings, which I conducted among local people and an expert to know their opinions on the issue of organ transplantation. At the end of the study period, information were collected from 134 people, \_\_\_\_\_

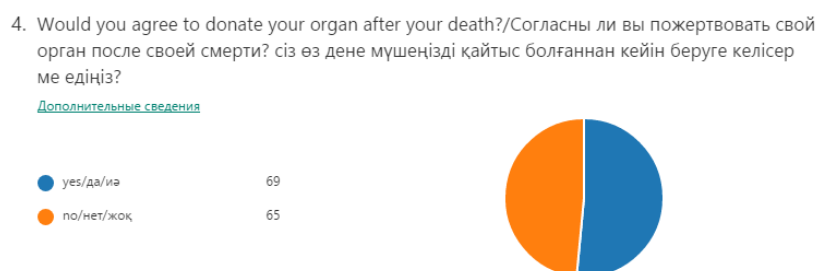


Figure 1 shows that, the number of surveyed wanted to donate organ after death. As we see in Figure 1, 59% of respondents agree to transplant organs after their death, and 41% of participants do not agree to transplant their organs. In the second figure, the respondents give

answers why they do not want to transplant their organs. Respondents had social and psychological reasons therefore they mistrust medical professionals, consequently they are less likely to donate organs.

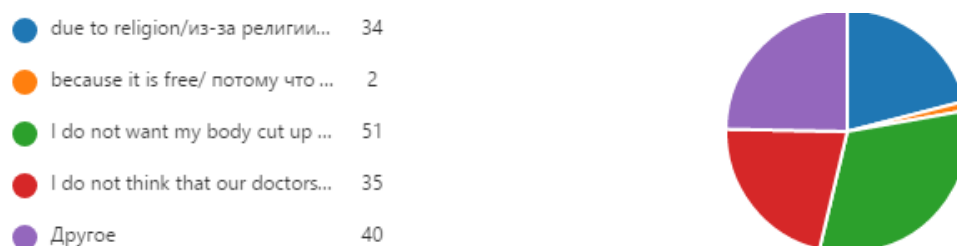


Figure 2 represents the reasons why people are not ready to transplant their organs after death. The majority of participants (51 people) do not want their organs to be removed after death. 40 people (2%) did not find their reasons in the list of proposed answers. 35 respondents do not believe in the ability of our doctors and are not satisfied with the Kazakhstan medical rules for organ transplantation. However, there were respondents who wanted to take money from organ donations after death. Maybe they have a poor family situation in order to continue living or lack of money.

5. Do you know people who donated organs after death?/Знаете ли вы людей, которые пожертвовали органы после смерти?/Өздерінің өлімінен кейін дене мүшелерін берген адамды білесіз бе?

[Дополнительные сведения](#)



113 respondents (84%) answered that they did not meet people who agreed to transplant organs after death. In my opinion, this is due to the fact that in our country the level of development of medicine is at a low level, and people do not trust our experts. And also from the foregoing, we see many factors that affect people's prospects as a religion. Kazakhstan is a developing country in the field of medicine. In addition, we are not morally ready for organ donation. Kazakhstan's morality is based on the religion. Despite this result, 21 people (16%) out of 134 people know people who have transplanted their organs after death.

If you were asked in a hospital to donate an organ from a deceased close family member, would you agree?/Если вас попросили в больнице пожертвовать орган у умершего близкого члена семьи, согласитесь ли вы?/ егер сізден ауруханада қайтыс болған жақындарыңыздың дене мүшеңіз басқа адамға сеніп тапсыруды сұраса келісер ме едіңіз?

[Дополнительные сведения](#)

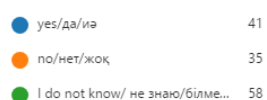


Figure 4 displays, that consent of respondents to donate organs of relatives after death.

A lot of surveyed (31%) agree to take the organs of relatives in an unoriginal position. It seems to me that kindness is helping people in this case. I hope that my facts (appendix 1) about organ donation in the survey influenced people's opinion. However, this time Thirty-one surveyed do not want to sacrifice their relatives after their death. 58 participants are still undecided and do not know what they will do in extraneous situations. They have not yet experienced such situations

and do not know what to do if patients need the organs of relatives after their death. Do you think the sale of human organs should be legalized?/Считаете ли вы, что продажа человеческих органов должна быть законна?/Адамдардың дене мүшелерінің сатылуы заңды болу керек деп ойлайсыз ба?

Дополнительные сведения



Figure 5 presents the information about the question that is related to people's opinion about the law on the sale of human organs. The most interesting fact was that people (49 people) do not want the organ transplantation to be legalized. Forty-eight respondents agree with the legal sale of organs. 37 surveyed did not yet think about legal agreement. I suppose that illegal sales of organs give more opportunities for saving lives.

Would you be willing to sign up organ donation free website?/Вы согласны зарегистрироваться на бесплатной сайте пожертвования органов?/Дене мүшелерді беру жайлы тегін вебсайттың болғанына келісер ме едіңіз?

Дополнительные сведения



The last question was the continuation of my research in the field of medicine, more specifically about the organ of transplantation. I would like to know if people want a free website for organ transplantation. Approximately, sixty percent of respondents are afraid that someone will hack the site, and therefore they do not want to have a site for registering organ transplantation. Despite this fact, that 20 people want this site and believe that it is good to have a free, convenient legal method of organ transplantation after death. 28 of the participants are not completely ready to answer this question.

**Conclusion:** My project is very useful for society in moral thinking and for the country to develop medicine and economics. For example, for the transplant recipient, it is a second chance at life. Thanks to my project and website, people of Kazakhstan can quickly find organs and live happily. It is possible to improve organ transplantation system in Kazakhstan. The government should make a national website for consenting people to organ transplantation and create a laboratory for research 3 D bodies are also effective by solving the problem.

### ***Bibliography:***

1. *all-about-transplantation*. (19 February 2018 г.). Retrieved from live on ny: <http://www.liveonny.org/all-about-transplantation/>
2. Baigenzhin A., D. Z. (13 10 2015 г.). */pubmed/26640900*. Retrieved from [ncbi.nlm.nih.gov](http://ncbi.nlm.nih.gov).
3. *lesley-interview-19*. (2014). Retrieved from <http://www.healthtalk.org/peoples-experiences/>.
4. Naij.com. (2014). <https://www.naija.ng/25575.html>. Retrieved from [naija.ng](http://naija.ng).
5. *organ-transplant*. (02 04 2018 г.). Retrieved from <https://dictionary.cambridge.org/>.



6. patientservices. (2007). ?gclid=EAIaIQobChMIoYz-6aPV2QIVB8-

ZHAZIRA D. (17 12 2015 г.). *kazakh-organ-donation-faces-perception-challenges*. Retrieved from <https://astanatimes.com/>.

## ПАНАЦЕЯ

Есеева С.Н.

Ғылыми жетекші: Алимов А.А.

Ш. Уәлиханов атындағы Көкшетау университеті, Көкшетау, Қазақстан  
[vesseyevas@mail.ru](mailto:vesseyevas@mail.ru)

**Аңдатпа:** Ғылыми жұмыстың басты мақсаты етіп біз өткір иісіне қарамастан , сарымсақ – күшті иммуностимулятор екендігі мен оның денсаулыққа әсері, халық медицинасындағы рөлі, заманауи емдеу және алдын алу үрдістерінде қарқынды дамуының себебіне көпшіліктің назарын аудауды көздедік.

**Түйін сөздер:** Иммунитет, ем, медицина, дәрумендер, халық медицинасы.

Бүгінгі таңда күн тәртібінде тұрған әлеуметтік маңызы зор мәселенің бірі ұлттың денсаулығы. Өркениетті елдерде халық денсаулығы мемлекеттің басты құндылығы болып саналады. Ал денсаулықты сақтау дұрыс тамақтанудан және аурудан алдын ала сақтанудан басталады.

Қазіргі таңда COVID-19 пандемиясына байланысты денсаулық, вирусты инфекциялық ауруларды емдеу мәселелері өзекті болып, бірінші орынға шықты. Осы орайда күнделікті тұрмыста тағамды дәмдеу үшін қосылатын сарымсақтың емдік қасиетінің маңызын ашуды жөн көрдік. Сарымсақтың құрамындағы әр түрлі химиялық қосылыстардың адам денсаулығына пайдасын зерттедік, және зерттеу барысында қарапайым сарымсақтың қыры мен сырын әлі білмейтін біздерге бұл өте қызықты көрінді. Жасаған тәжірибемнің қорытындысын көріп, біз жасаған тәжірибелердің қаншалықты қызық екеніне көз жеткізуге болады.

### 1. 1 Сарымсақтың химиялық, биологиялық құрамы.

Сарымсақтың химиялық құрамы

Сарымсақтың құрамында В және С тобына жататын дәрумендер, магний, фосфор, йод, кальций, хлор, темір, марганец, мыс, көмірсулар, А, В1, С, РР және тағы да басқа микроэлементтер бар химиялық зат. Басым бөлігі судан, көмірсулардан, одан кейін, ақуыздардан тұрады. Аздаған мөлшерде майлар болады. Солардың бірі — эфир майы. Сарымсақтың құрамында табиғи екі антибиотик 15 түрлі зиянды бактерияларды құртады екен. Сарымсақтың өзіне тән иісі оны кескен немесе езген кезде пайда болатын күкірттің энзиматиялық қосылыстарының ыдырауынан туындайды. Сарымсақ бактерияға қарсы қосылыстарға, эфирлі майларға сонымен қатар бос радикалдардың әрекеттерінен қорғайтын тотықтырғыштарға бай. Сарымсақтың биологиялық құрамы .

### 2.1 Сарымсақтың сан түрлі дәрілік қасиеттерін талдау.

Қарапайым сарымсақтың халықтық медицинада мың сан ауруға ем. Қытай халық медицинасы сарымсақты салқын тиюден болған аурулардың барлық түріне, тыныс жолдары ауруына, тіпті туберкулезге қарсы қолдануға кеңес береді. Ал ай жарымнан кейін сарымсақтың мөлшерін керісінше біртіндеп азайтып, бастапқы кезеңдегі 30 грамға дейін төмендетеді. Осы кезеңде күніне бірнеше рет сарымсақ буымен дем алу қажет, ал арқа мен кеудені өсімдік майымен 1:1 араласқан сарымсақтың сөлімен сүртеді .

Он шақты пиязды бір бас сарымсаққа араластырып турап, сүтке салып жұмсарғанша қайнатады. Оған аз ғана шырын немесе шөптердің қайнатпасын құйып, балды қалауынша қосады .

Жүрек ауруларына да сарымсақ – таптырмайтын ем. Бір литр балға он лимон сөлін қосып, оған он сарымсақты ұсақтап араластырып, тығыз жабылған ыдысқа салып қояды. Ол қараңғы, салқын жерде бір апта тұруы тиіс. Сосын күніне бір рет 4 шай қасықтан тамақтанардан 20-30 минут бұрын қабылдайды. Әр қасықты жұтқан сайын арасына бір минут үзіліс жасап алған жақсы. Бұл қоспа демікпесі бар стенокардияға өте пайдалы. Тіпті бірер адым жүрген сайын еңтігіп қалып, тыныстап алатындардың өзі осындай тұнбаны қабылдағанда сауығып кеткен .

Ағзадағы холестериннің деңгейін төмендетуде де сарымсақ жақсы көмектеседі. Ол үшін күн сайын өрік, шие, қара өріктен алынған қойыртпақты 15-20 грамнан қабылдап, бұған қоса, бір шай қасықтан күніне үш рет сарымсақ майын немесе 1/3 шай қасық сарымсақ ұнтағын қабылдап отыру қажет .

Ал бастапқы инфаркт кезінде тамақ мәзіріне сарымсақ майын, сарымсақ шарабын, сарымсақтың өзін араластыру керек. Бұл инфаркті тежейді .

Жүрек ұстамасының дамуын тоқтату үшін сарымсақтың тазаланған бір шағындау талын жұтып жіберген дұрыс. Қалтаңызда нитроглицерин болмай қалған кезде осылай істесеңіз, жүрегіңізді бүрген ауру із-қайым жоғалады .

Қант диабетін ауруды да сарымсақпен емдеуге болады. Сарымсақтың 100 грамм кесіндісіне бір литр қызыл шарап құяды. Қоспаны жарық түсетін жылы жерге екі апта қояды. Мезгіл-мезгіл араластырып, сүзбеден өткізіп қойған да артық болмайды. Сосын мұздатқышта сақтау керек. Дайын болған емдік тұнбаны 1-2 ас қасықпен күніне үш рет тамақ ішер алдында қабылдайды. Сондай-ақ сарымсақтың үш-төрт басына (ұсақтап туралған) 500 мл. қайнаған су құйып, бетін орап 20 минут бұқтырады. Сосын күні бойы шай сияқты іше беруге болады .

Іш өту және жұқпалы іш аурулары өте қауіпті. Бұл ауруларға, әсіресе, балалар бейім келеді. Әрине, дәріханада іш ауруларына қарсы неше түрлі дәрмек бар. Алайда табиғи қауіпсіз ем қолданғанға жететін ештеңе жоқ. Осы ауру түрлерінен емделуге де сізге тағы сарымсақ көмекке келеді. Мұндай жағдайда бөлшектенген қараот (портулак) жапырағын (бір ас қасық) бір стакан ыстық суға салып кішкене қоя тұрады, сосын 30 минут қайнатып, оған бір-екі бас ұсақталған сарымсақ қосады. Жұқпалы іш ауруларынан емделгенде күн сайын тәулік бойына бір бас сарымсақты тұтастай жеген дұрыс. Бұл аурудан тез жазылуға көмектеседі. Мұның тиімді әсері бірден байқалып, іш өту тоқтайды, адамның тамаққа да тәбеті оянады. Негізінде сарымсақ ұнтағы адамды қауіпті жұқпалы іш аурулары қоздырғышынан да қорғайды. Жұқпалы іш аурулары және асқазан ішек жолдары ауруларынан емделу үшін карболен ұнтағын (дәріханалық препарат) сарымсақ сөлімен 1:1 етіп араластырып, жылы пешке (духовка) сарымсақ сөлін кепкенше ұстайды. Карболен ұнтағына сіңген сарымсақ сөлі тек асқазан, ішек жолдарына түскенде қайтадан жайлап бөлініп шығады. Бұл тәсіл сарымсақтың емдік қасиетін одан сайын күшейте түседі. Бұл емді сондай-ақ тамақтан, жеміс-жидектерден уланғанда, дәрі-дәрмектік заттармен өте қатты уланғанда, асқазан бүріп ауырғанда, іш өткенде күніне үш рет (тамақтан 30 минут бұрын) қабылдау керек .

Ал шаш түскен кезде басты күн сайын ұстарамен тақырлап алып, бір апта сарымсақтың, бір апта пияздың сөлімен сүртеді. Сонда шаштың түсуі тоқтап, керісінше жақсы өседі.

Сарымсақ – теріге сыздауық , сүйел, теміреткі, қышыма тағы басқа жаралар шыққанда да таптырмайтын ем. Мысалы, шағындау шүберекті өсімдік майына шылап алып, артық майын сығып, ортасына ұсақтап туралған сарымсақ салып, сыздауықтың (тағы басқа жаралардың) үстіне жапсырып таңып тастаса, сыздауықтың қабығы тез жарылып, қабынуы тоқтап, ауруы басылады. Жараның үстіне танған сарымсақты күн сайын ауыстырып тұру керек .

### **Қорытынды.**

Қорыта келгенде, өзі бармақтай болғанымен сарымсақтың емдік қасиеті мол. Нақты қандай ауруларға ем екендігі бүгінгі күні толық ашылды. Бұндай жайттарды Ардақты

Пайғамбарымыз Мұхаммед (с.а.с.) ешқандай лабораторияда зерттеу жүргізбей-ақ, уахиға сүйене отырып жеткізген. «Сарымсақты емге жаратыңыздар, онда жетпіс түрлі ем бар» деуі әрі оның бүгінгі күні толықтай дәлелденуі – Әз Елшінің тек ақиқатты ғана айтқанын ұқтыруда.

Сарымсақ ертеден - ақ суық тиіп ауырға адамдарға ем - дом жасау үшін пайдаланылды. Алайда, ол кезде сарымсақтың ауруға қарсы қалай күресетіндігі белгісіз болатын. Сарымсақтың сырын Израильдік Давид Мирельман есімді дәрігер ашты .

Сондағысы, сарымсақ өзінің құрамындағы аллицин химиялық қосылысының арқасында адам бойындағы ауру туғызатын зиянды микробтарды өз бойына жұтып алуға бейім екен.

Жоғарыда көрсетілен зерттеу нәтижелерін қорыта отырып, сіздерге сарымсақты төменде көрсетілгендей пайдалануды ұсынғым келеді:

- Қатты суықтап қалған кезде сарымсақты ұсақтап турап, үстіне ыстық су құйып, сосын соның буымен дем алу керек.
- Тіс ауырған кезде сарымсақты қабығынан арып алып, сонымен тістің қызыл етін сүреді.
- Сүйел шыққан жағдайда, ұсақталған сарымсақты азғантай балмен араластырып алып, әлгі жерге қалыңдап жағып, таңып тастаған жөн.
- Радикулит асқынып кеткен кезде сарымсақ пен кара шаңбырды үккіштен өткізіп алып, бір - бірімен жақсылап араластырып, белге тартады. Тағы бір әдісі: ұсақталған сарымсақты жұқа дәкеге салып, қашан қыздырғанша, белге тартып байлап қояды. Сосын оның орнына май жағып, жүн матамен орап тастайды.
- Гипертониялық аурулар кезінде қатарынан екі күн, 2 - 3 түйір сарымсақты ұсақтап турап алып, түнге қарай жейді. Сосын екі апта үзіліс жасап барып, осы процедураны тағы бірнеше рет қайталайды .

#### **Пайдаланған әдебиеттер:**

1. Болотских, А. С. Лук, чеснок– Харьков: Фолио-Плюс, 2002.
2. Шаңырақ: Үй-тұрмыстық энциклопедиясы. Алматы: Қаз.Сов.энцикл.Бас ред., 1990
3. Ромашов, М. А. Лечение чесноком– Москва: Вечер, 2004.
4. Полевая, М. А. Чеснок – для здоровья сосудов и сердца– Санкт-Петербург: Весь, 2005.
5. [kk.wikipedia.org](http://kk.wikipedia.org)
6. [kyzmet-gazeti.kz](http://kyzmet-gazeti.kz)
7. Пайдалы кеңестер 12/2011 25-бет
8. Сұрақ және жауап энциклопедиясы С. Паркер, Б.Уильямс

#### **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПО СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТЫМ ЗАБОЛЕВАНИЯМ ДО И ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ ПО МАТЕРИАЛАМ ГП №1 Г. КОКШЕТАУ.**

Какимжанов А.К., Жанабылов Ж.Б.

Научный руководитель: Турлубеков К.К. кандидат медицинских наук, заведующий  
кафедрой клинических дисциплин

Кокшетауский университет им Ш.Уалиханова г.Кокшетау

**Kakimzhanov96@bk.ru**

В ситуации пандемии COVID-19 особую группу риска составляют пациенты с сердечно-сосудистыми заболеваниями, которые часто встречаются в популяции. Распространение КВИ представляет особую опасность в отношении декомпенсации имеющихся хронических заболеваний, специфически поражая сердечно-сосудистую

систему особенно при тяжёлом течении коронавирусной инфекции и высоком риске неблагоприятных исходов у больных с ССЗ.

Сочетание КВИ с ССЗ создаёт дополнительные сложности в диагностике, определении тактики, изменениях порядка маршрутизации пациента с неотложным состоянием, выбора терапевтического лечения и так далее.

Взаимосвязь КВИ с заболеваниями сердечно-сосудистой системы:

1. Любая инфекция может вызвать развитие острых и обострение хронических ССЗ.
2. Наличие ССЗ не связано с высоким риском заражения КВИ, но связано с более высоким риском осложнения при присоединении инфекции.
3. Пациенты старшего возраста с другими имеющимися состояниями чаще заболевают SARS-CoV-2, особенно при артериальной гипертензии, ишемической болезни сердца.

### **Из острых сердечно-сосудистых проявлений COVID-19 выделяют следующие клинические течения:**

1. Острое миокардиальное/кардиальное повреждение.
2. Миокардит.
3. Острый коронарный синдром (ОКС).
4. Аритмии.
5. Острая сердечная недостаточность (ОСН)/кардиогенный шок.
6. Венозный тромбоэмболизм.

Для проникновения в клетку, SARS-CoV-2 пользуется «шип»-белком (spike, S-белок). На поверхности клетки-хозяина с помощью «шип»-белка, вирус прикрепляется к клетке мишени. Мишенью в данном случае выступает — ангиотензин-превращающий фермент 2 (АПФ2). Стоит отметить что АПФ2 экспрессируется во многих тканях человеческого организма, в данной статье мы обращаем своё внимание на эндотелиальные клетки артерий и вен, а также кардиомиоциты. К этой же молекуле (АПФ2) привязывается и вирус «атипичной пневмонии» SARS-CoV, являющийся одним из близких родственников новой коронавирусной инфекции.

Далее по сигнальным путям АПФ2 вызывается патологический системный ответ, в виде «цитокинового шторма», который вызывается в результате дисбаланса ответа Т-хелперных клеток 1 и 2 типа, что в свою очередь вызывает полиорганную недостаточность, в том числе и поражение сердечно-сосудистой системы. Вместе с этим проявляется дыхательная дисфункция и гипоксия которые в конечном итоге повреждают митохондрии и также вызывают ещё более масштабное повреждение кардиомиоцитов. В дальнейшем всё это усугубляется дисбалансом между возросшей метаболической потребностью и сниженным сердечным резервом.

В результате вышеописанных процессов возникают следующие риски:

1. Разрыв атеросклеротической бляшки.
2. Тромботические осложнения (тромбоз стента).
3. Микроваскулярное повреждение.

**Материалы и методы исследования:** Статистические данные заболеваемости Кокшетауской городской поликлиники №1 до и в период пандемии за 6 месяцев.

Заболеваемость за апрель-сентябрь 2019-2020гг. по болезням системы кровообращения: По статистическим данным можно наблюдать прирост больных во взрослой и подростковой группах и снижение в детской группе за время пандемии. Число заболевших детей в 2019 году составляло 19 человек, то в 2020 году данный показатель снизился до 4 человек. Количество подростков обратившихся за медицинской помощью, в период с апреля по сентябрь 2019 года, составило — 9 человек, и 17 в 2020 году, Среди взрослого населения в 2020 году 3379 человек- против 2104 человек в 2019 году..

Имеющиеся статистические данные показывает только зарегистрированные случаи обращения за медицинской помощью

**Болезни ССС (I00-99):**

**Дети: 2019 год 71,4906 на 100 тысяч населения**

**2020 год 20,5698 на 100 тысяч населения**

**Подростки: 2019 год 427,35 на 100 тысяч населения**

**2020 год 874,936 на 100 тысяч населения**

**Взрослые : 2019 год 4541,92 на 100 тысяч населения**

**2020 год 7222,5 на 100 тысяч населения**

**в том числе: Гипертоническая болезнь(I10-13):**

**Взрослые : 2019 год 2156,55 на 100 тысяч населения**

**2020 год 4255,54653 на 100 тысяч населения**

**ИБС (I20-25)**

**Взрослые: 2019 год 451,17 на 100 тысяч населения**

**2020 год 134,656 на 100 тысяч населения**

**Из общего числа ИБС: Инфаркт миокарда**

**Взрослые: 2019 год 69,0787 на 100 тысяч населения**

**2020 год 76,9461 на 100 тысяч населения**

**Цереброваскулярные заболевания (I60-69):**

**Взрослые: 2019 год 306,5366 на 100 тысяч населения**

**2020 год 596,332236**

**в том числе: ОНМК**

**Взрослые: 2019 год 105,777**

**2020 год 147,48**

**Выводы:**

Из вышеприведенных данных следует:

1. Количество заболевших людей по данным 2019 года по сравнению с 2020 годом.
2. Количество больных 2020 года по ССЗ увеличилось в основном за счёт взрослого контингента населения.
3. В то же время в 2020 году уменьшилась обращаемость населения в поликлинику, в связи с введением ЧП и карантинных мер.
4. Группой риска во время пандемии Covid-а является взрослое население, в связи с тем, что у взрослого населения имеются больше хронических заболеваний различных органов и систем, в частности и хронических болезней сердца и сосудов.
5. В связи с ограниченностью статистических данных по ССЗ, имеется вероятность ошибки (X%).
6. Немаловажную роль также возможно сыграло адекватность населения (скрывание симптомов заболевания, страх перед карантинными мерами).

**Литература:**

1. Статистические данные Кокшетауской ГП №1
2. <http://polik3.ru/koronavirus-sars-cov-2-i-serdechno-sosudistye-zabolevaniya>
3. [http://www.almazovcentre.ru/wp-content/uploads/3\\_rkj\\_2020\\_recomendation\\_COVID-19.pdf](http://www.almazovcentre.ru/wp-content/uploads/3_rkj_2020_recomendation_COVID-19.pdf)

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ МЕДИЦИНСКОЙ СЕСТРЫ В ПОПУЛЯРИЗАЦИИ ПРАВИЛЬНОГО ПИТАНИЯ ДЕТЕЙ РАННЕГО ВОЗРАСТА.

Анна Г. К.

медицинская сестра кабинета развития ребенка  
ГКП на ПХВ «Городская поликлиника» г. Кокшетау

**Введение.** Питание является одним из важнейших факторов, определяющих жизнедеятельность, развитие и уровень здоровья ребенка. Детский организм отличается бурным ростом и интенсивным течением обменных процессов, поэтому рациональное питание детей является одним из важнейших условий, обеспечивающих их гармоничный рост, оптимальное психомоторное и интеллектуальное развитие, устойчивость к действию инфекций и различных неблагоприятных факторов внешней среды.

Ребенок раннего возраста не может самостоятельно удовлетворять свои потребности в питании, основная роль в выполнении потребности питания принадлежит родителям. Отсутствие настроенности и незнание родителей аспектов правильного питания в раннем детском возрасте может приводить к нарушению физического, психосоциального, когнитивного развития, что отражается на развитии моторики и познавательной способности, поведении, неразвитости социальных навыков, сокращении продолжительности концентрации внимания, недостаточной способности к обучению и успехам в учебе [1].

Проблема адекватного/рационального питания детей раннего возраста, прежде всего, связана со знаниями родителей, которые осуществляют «близкий» уход за своими детьми. Ориентируясь на показатели заболеваемости детей этого возраста - наличие дефицитных состояний (анемия, низкий вес) и избытка массы тела, остается актуальной необходимость в формировании устойчивого мировоззрения родителей по аспектам рационального питания детей раннего возраста и положительной практики патронажных сестер в их обучении/консультировании. По исследованиям МИКО в Казахстане от 2015г. только каждый *третий* ребенок ежедневно употребляет в пищу свежие фрукты и овощи [2].

**Целью исследовательской работы** является определение роли патронажной медицинской сестры в повышении мотивации родителей к приверженности правильного питания детей раннего возраста. В рамках достижения цели были определены следующие задачи:

- провести литературный обзор по теме исследования,
- определить уровень знаний родителей по организации правильного питания детей раннего возраста;
- определить знания и компетентность патронажных медицинских сестер по популяризации правильного питания;
- разработать мероприятия по эффективности и популяризации знаний у родителей и персонала по вопросам правильного питания детей раннего возраста.

**Методы исследования:** статистическая выборка, анкетирование, факторный анализ, информационно-анамнестический анализ.

Исследование было проведено на базе ГКП на ПХВ «Городская поликлиника» г. Кокшетау. Для реализации цели и задач исследования были проведены: анализ показателей дефицитных состояний (с анемией, низким весом, избыточным весом и ожирением) среди детей раннего возраста за период 2018-2020 гг., опрос 200 родителей и 26 медицинских сестер.

## Результаты исследования

Проведенный анализ состояний детей с анемией, низким весом, избыточным весом и ожирением, отмечает снижение случаев дефицитных состояний у детей до 3-х лет, но при



этом показатель по избытку массы тела остается стабильным, что является актуальной проблемой и требует улучшения ситуации по питанию детей.

Далее было проведено анкетирование родителей. Большинство респондентов в исследовании представляли родители первого года жизни 77%. В рамках исследования мнения родителей определено, что на исключительно грудном вскармливании составило детей 106 (53%), смешанном вскармливании 65(32,5%) и искусственном вскармливании составило детей 29 (14,5%). Определения знаний по длительности кормления грудью показал, что 52% респондентов знают концепцию ВОЗ по грудному вскармливанию детей. Понимание исключительности грудного вскармливания показали 112 респондентов (56%), своевременно вводили прикорм в рацион детей 173 родителя, что составило 86,5%, при этом 21 (10,5%) вводили с 4-х месяцев, 6 (3%) с 9 месяцев. Об информированности по правильному питанию ребенка мнение респондентов было глобально положительным, где ответ «да» продемонстрировало 196 респондентов (98%), 52% случаев источником информирования являлась медицинская сестра кабинета развития ребенка. Однако в разрезе кратности прикорма 122 респондента показали правильные знания о кратности прикорма в день (61%), 78 несоответствующие знания (39 %). Мнение родителей о том, что позднее введение прикорма приводит к появлению анемии и задержке физического развития свидетельствует о присутствии соответствующих знаний у 142 респондентов (71%), 58 респондентов (29%) показали деструктивное мнение по данному вопросу. В среднем более 70% респондентов имели понятие о формировании правильных вкусовых и пищевых привычек (не допущение подслащивание пищи, добавление соли и раннего использования в пищу чая), 83,5% респондентов знают, в каких продуктах содержится железо.

Анализ анкетирования патронажных сестер показал у 38,4 % респондентов средний уровень знаний по вопросам правильного прикладывания ребенка к груди и 31% основных требований прикорма необходимого для эффективного консультирования родителей. Данная проблема обсуждалась на диалоговой площадке круглого стола «Правильное питание детей, как фактор устойчивости здоровья» при участии патронажных медицинских сестер, заместителя главного врача, заведующего педиатрическим отделением, старшей медсестры отделения, психолога, социального работника ГП г. Кокшетау (Рисунок 1).

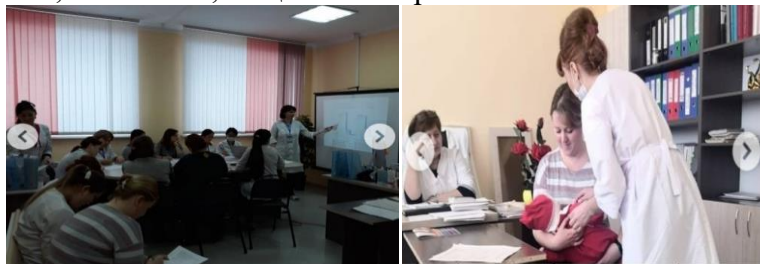


Рисунок 1. Диалоговая площадка.

**Обсуждение результатов исследования.** Исходя из анализа проведенного исследования родителей и медицинских сестер выяснено:

- большая часть родителей имеют устойчивое мотивационное понимание о правильном питании детей, но наряду с этим остается контингент родителей, нуждающийся в корректировке знаний и повышении приверженности к правильному питанию детей раннего возраста;
- анализ анкетирования патронажных сестер показал, что большая часть специалистов демонстрирует уверенные знания по приоритетам вскармливания с положительным опытом оценки питания детей раннего возраста, однако имел место быть средний уровень знаний по вопросам правильного прикладывания ребенка к груди и основных требований прикорма необходимого для эффективного консультирования родителей;
- в рамках поиска решения по улучшению практики оценки питания и консультирования патронажными сестрами родителей по вопросам правильного питания детей, был

организован и проведен круглый стол «Правильное питание детей, как фактор устойчивости здоровья».

Таким образом, в рамках формирования у родителей приверженности к адекватному питанию детей и улучшения практики консультирования, необходимо систематически позиционировать лучшую практику медицинских сестер на обучающих площадках, игровых тренингах.

#### **Литература:**

1. Учебные модули Партнерство между семьями и патронажными работниками для повышения благополучия детей раннего возраста. ЮНИСЕФ. Астана 2017г.
2. Анализ положения детей в республике Казахстан ЮНИСЕФ Казахстан г. Нур-Султан 2019 г.

### **СТАТИСТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ПО ЗЛОКАЧЕСТВЕННЫМ НОВООБРАЗОВАНИЯМ В АКМОЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Кот О.Е.

Джумабеков Э.Р.

Научный руководитель: Лисицын Ю. В., магистр педагогики и психологии,  
преподаватель

Кокшетауский университет им.Ш.Уалиханова

[Oxana-kot00@mail.ru](mailto:Oxana-kot00@mail.ru)

[Can.eldar@mail.ru](mailto:Can.eldar@mail.ru)

**Аннотация:** в данной статье изучена статистика онкологических заболеваний в Акмолинской области.

Рак является второй из основных причин смерти в мире и, по данным ВОЗ, в 2018 году от этого заболевания умерли 9,6 млн человек. Ежегодно в Казахстане регистрируется свыше 30 тыс. онкобольных. Проблема серьезная, но тем не менее, постепенно, шаг за шагом, казахстанские ученые и медики направляют усилия для решения этой проблемы и отмечают положительные результаты.

По статистическим данным в Акмолинской области в 2020 году было зарегистрировано 1567 случаев заболеваний злокачественными новообразованиями, что на 239 случаев меньше показателей 2019 года (1806). Из этого мы можем судить, что количество злокачественных новообразований постепенно уменьшается. Это связано с политикой профилактики онкологических заболеваний, которая проводится в Акмолинской области. Мерами профилактики является своевременное прохождение скринингов и медицинских осмотров населения. Необходимо 1 раз в год проходить флюорографическое обследование, женщины после 40 лет – обследование у маммолога, мужчины после 40-45 лет – обследование у уролога. Также к мерам профилактики относится: правильное питание, контроль нормы веса (ИМТ), полноценный сон, соблюдение режима отдыха и работы, здоровый образ жизни. Основными факторами, влияющими на развитие злокачественных новообразований являются: неправильное питание, малоподвижный образ жизни, ожирение, курение, наркотики, алкоголь, внешние факторы, наследственность.

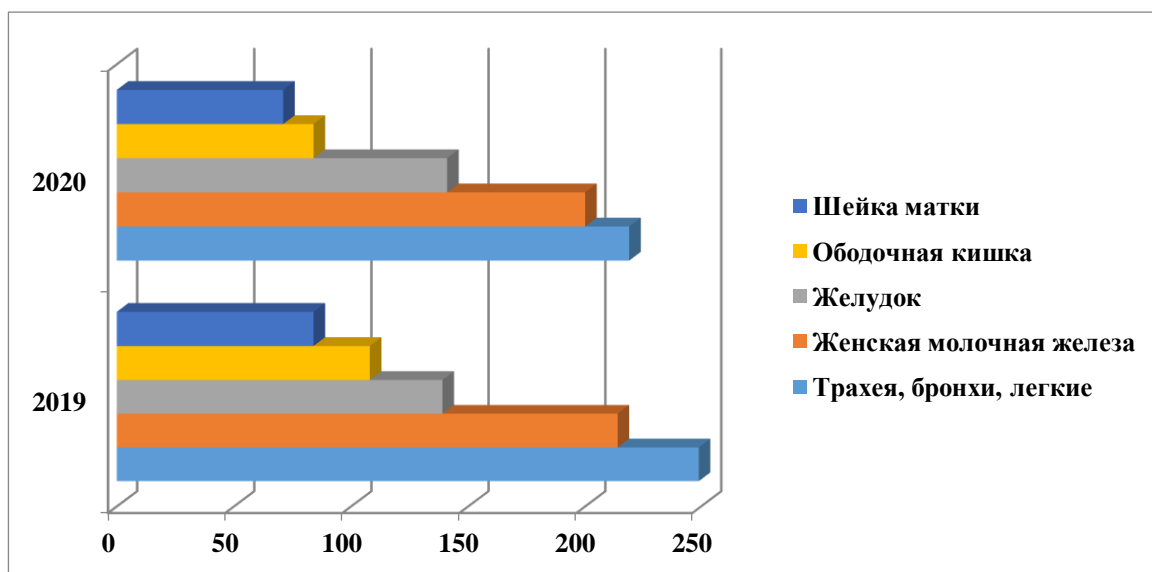
**Сравнительная статистика злокачественных новообразований за 2019-2020 года.**

**Распределение онкологических заболеваний**



Распределение онкологических заболеваний 2019 году: трахея, бронхи, легкие – 249, женская молочная железа – 214, желудок – 139, ободочная кишка – 108, шейка матки – 84.

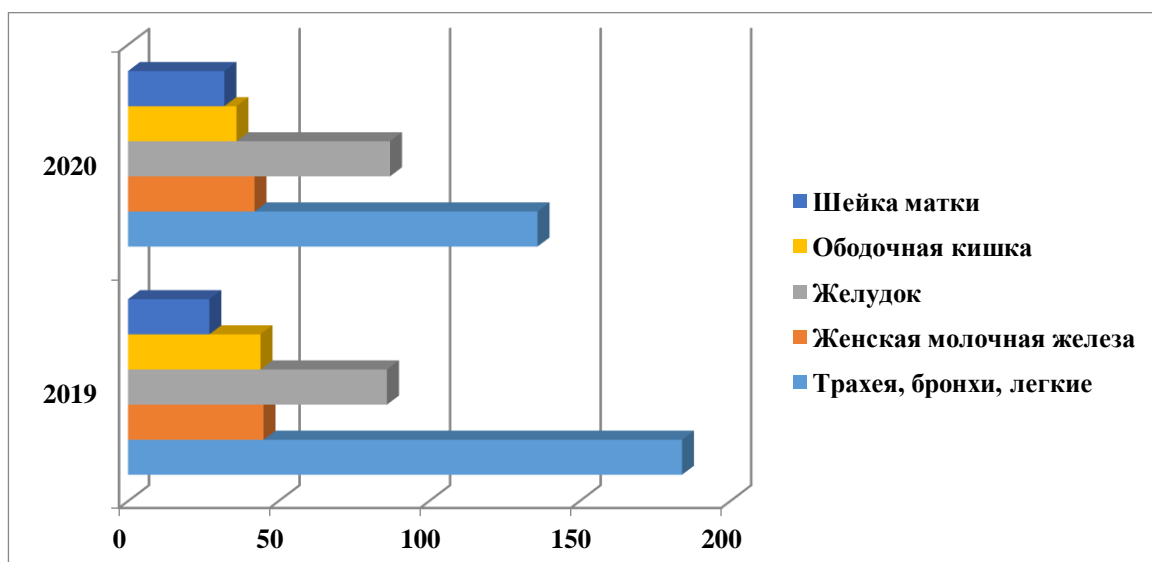
Распределение онкологических заболеваний 2020 году: трахея, бронхи, легкие – 219, женская молочная железа – 200, желудок – 141, ободочная кишка – 84, шейка матки – 71.



#### Сведения об умерших от онкологических заболеваний

Сведения об умерших от онкологических заболеваний 2019 году: трахея, бронхи, легкие – 184, женская молочная железа – 45, желудок – 86, ободочная кишка – 44, шейка матки – 27.

Сведения об умерших от онкологических заболеваний 2020 году: трахея, бронхи, легкие – 136, женская молочная железа – 42, желудок – 87, ободочная кишка – 36, шейка матки – 32.



Сведения о лечении больных злокачественными новообразованиями (число больных, закончивших лечение в 2019-2020 годах)

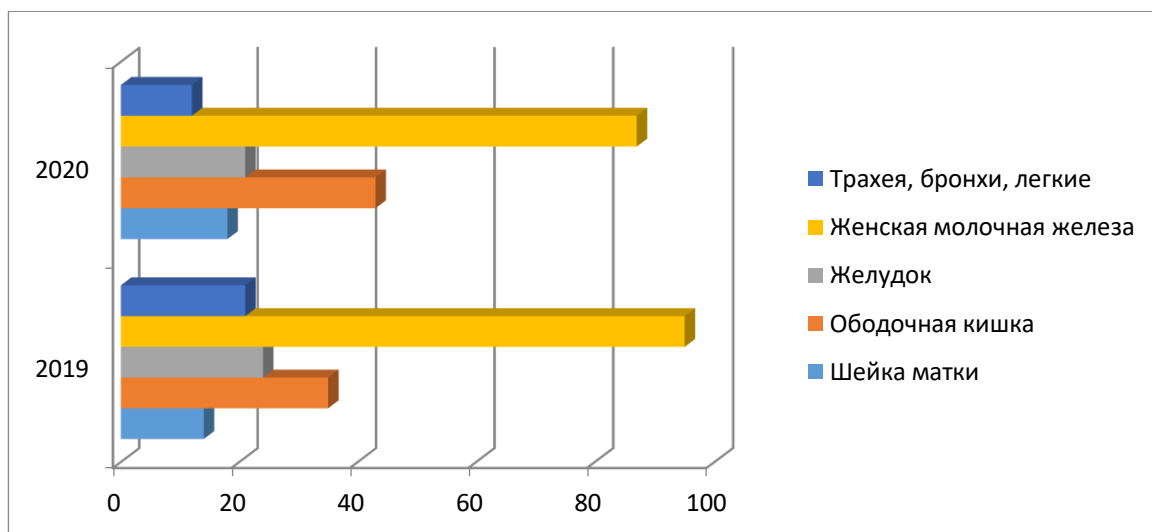
Сведения о лечении больных злокачественными новообразованиями в 2019 году:

трахея, бронхи, легкие – 21, женская молочная железа – 95, желудок – 24, ободочная кишка – 35, шейка матки – 14.

## Сведения о лечении больных злокачественными новообразованиями в 2020

году:

трахея, бронхи, легкие –12, женская молочная железа –87, желудок –21, ободочная кишка – 43, шейка матки –18.



В статистических исследованиях были разобраны 6 основных заболеваний, с самыми высокими показателями заболеваемости, смертности и лечения больных

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Қайдарова Д.Р., Балтабеков Н.Т., Душимова З.Д., Шатковская О.В., Сейсенбаева Г.Т., Ажмагамбетова А.Е., Жылқайдарова А.Ж., Лаврентьева И.К. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ОНКОЛОГИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІНІҢ 2019 ЖЫЛДЫҚ КӨРСЕТКІШТЕРІ (статистикалық және сараптамалық мәліметтер). - Алматы, 2020. -219с

2. [https://pharmnewskz.com/ru/article/onkologicheskaya-sluzhba-v-rk-itogi-i-perspektivy\\_14840](https://pharmnewskz.com/ru/article/onkologicheskaya-sluzhba-v-rk-itogi-i-perspektivy_14840)

## DRAINAGE OF ABSCESSSES FROM MINIMALLY INVASIVE ACCESS UNDER ULTRASOUND CONTROL

Nurseitova Z.T

Academic Supervisor: Alimov A.A., Master of Education in Biology

Kokshetau State University named after Sh. Ualikhanov, Kokshetau

**Zuhra854@gmail.com**

### Abstract:

Background - to improve the results of treatment of patients with intraabdominal and retroperitoneal abscesses. Method: during the research 40 patients with abscesses of the abdominal cavity and retroperitoneal space were operated by minimally invasive access under intraoperative ultrasound control. Result: the present method of drainage showed higher efficiency in comparison with famous methods (open surgery, puncture under ultrasound control). Conclusion: a new efficient approach to surgical treatment of intraabdominal and retroperitoneal abscesses is created.

Relevance.

"Intra-abdominal abscesses are accumulations of pus surrounded by a pyogenic membrane. In clinical practice, it is customary to distinguish subdiaphragmal, subhepatic, inter-intestinal, intra-organ (liver, spleen) abscesses, as well as pelvic abscesses.

Abscesses of the abdominal cavity and intraorgan abscesses significantly worsen the prognosis of the main disease, since their course is accompanied by purulent intoxication, and in some cases they break into the abdominal and pleural cavities, as well as into the mediastinum. Along with this, intra-abdominal abscesses can cause intestinal obstruction, intestinal fistulas and severe erosive bleeding» [3, p. 492].

Delineated processes in the retroperitoneal tissue also remain an urgent problem of abdominal surgery. Abscesses in the retroperitoneal space can be located in:

- 1) retroperitoneal tissue;
- 2) paranephric tissue
- 3) paracolon tissue [1, pp. 500-503].

Abscesses of the abdominal cavity and retroperitoneal space are secondary diseases that can occur as a result of neglect of acute surgical diseases. The leading role in the structure of this pathology belongs to pancreonecrosis, which occurs in 20-30% of cases of acute pancreatitis (OP). The main complication of pancreonecrosis is parapancreatic fluid accumulations in the abdominal cavity, omentum, retroperitoneal tissue, both sterile and infected, which make the maximum contribution to the structure of mortality in this disease, reaching 20-85%, and require surgical rehabilitation. Also, the causal factor may be insufficient sanitation, ineffective drainage of the abdominal cavity, as well as due to sluggish peritonitis and traumatic injuries of the abdominal organs. It should be remembered that intra-abdominal abscesses in some cases can be formed against the background of sepsis. [3, pp. 492-493]

In recent decades, there has been a trend towards the use of low-traumatic interventions in the treatment of abscesses of the abdominal cavity and retroperitoneal space.

"The most common method is the puncture of purulent cavities under ultrasound control. The advantage of ultrasound is undoubtedly the ability to visually control the entire course of manipulation"[5, p. 101].

The disadvantage is the limitation of its treatment options due to the fact that removal through the drainage tube of necrotic detritus and sequestrum is difficult and often impossible due to its small diameter, which subsequently requires phased bougienage of the drainage channel with the establishment of larger diameter drainage tubes

"However, most clinicians note the high efficiency of the puncture-drainage method in the treatment of limited purulent clusters, which allows to achieve a cure in 74-85% of patients" [5, p. 102].

Also widely known is a method of surgical intervention from mini-access which is less traumatic and provides the necessary control over the entire intervention zone. The disadvantage of this method is the lack of dynamic visualization during the operation of the zone of intended operative access and the pathological formation itself

"Modern abdominal surgery is aimed at minimizing the operational trauma caused to the patient during treatment. For this purpose, endoscopic methods of surgical intervention are increasingly used. Based on this, it seems relevant to develop other methods of optimal surgical invasion. [2, p. 12].

In 2011, the Department of faculty surgery of Olgina developed and introduced into clinical practice a method of surgical treatment of patients with abdominal abscesses and retroperitoneal protrusion from minimally invasive access under intraoperative ultrasound control.

Objective: to improve the results of treatment of patients with abscesses of the abdominal cavity and retroperitoneal space through the use of minimally invasive access under ultrasound control.

Tasks:

1. To develop a new method for draining abscesses of the abdominal cavity and retroperitoneal space from minimally invasive access by ULTRASOUND control.

2. Conduct a comparative analysis of the results of treatment of abscesses of the abdominal cavity and retroperitoneal space using traditional (open surgery, endoscopic surgery, puncture surgery) surgical interventions and the proposed methodology.

#### Material and methods.

80 patients with abscesses of the abdominal cavity and retroperitoneal space were treated, which were divided into 2 groups of 40 patients, comparable in gender, age, severity of the condition and concomitant pathology. Group 1 patients will be operated by traditional methods (open surgery, endoscopic surgery, puncture surgery) and formed a control group. Group 2 patients were operated using minimally invasive access under ultrasound guidance.

To verify the diagnosis, patients underwent computed tomography to determine the localization and architectonics of the pathological focus, as well as ultrasound to identify the optimal access point.

In the postoperative period, patients received standard treatment, including antibacterial, analgesic, infusion-detoxification therapy, bandages with sanitation of the abscess cavity.

#### The essence of the developed method.

After standard preoperative preparation and premedication, the patient is performed an ultrasound examination in the operating room, during which the point of intervention is finally established. The patient is placed in a convenient position for access. In compliance with the conditions of asepsis, a small incision of the skin (2-3 cm) is made at the selected point under General anesthesia and access to the liquid formation is performed layer by layer under constant intraoperative ultrasound control. Continuous ultrasound monitoring allows you to avoid damage to the hollow and parenchymal organs, as well as vascular structures during access. After penetration into the cavity of the liquid formation, its contents are aspirated, followed by revision of this cavity with a tupfer, removal of necrotic detritus and sequesters through the wound channel, and ultrasonic monitoring of the effectiveness of emptying the cavity. After complete removal of the contents confirmed by ultrasound examination, the drainage is installed in the cavity of the liquid formation, the drainage is fixed to the skin. The operation is performed with a standard set of surgical instruments.

#### Results.

The intervention performed in 40 patients using this method was final in all patients. The expansion of the scope of intervention was not required in any case. In three patients with pancreatogenic abscesses, the cavity was re-examined with an endoscope with sequestrectomy in a dressing room. . Lethal outcomes in the group of patients was not. All patients are monitored after discharge. Relapses of infectious complications in the catamnesis were not detected in patients.

The presented method showed a higher efficiency compared to the method of puncture drainage under ultrasound control that was used for a long time. The proposed method allows us to simultaneously perform sanitation and drainage of abscesses containing dense necrotic tissues in the lumen, in addition to purulent masses. When applying the proposed method, no repeated surgical intervention was required in any case. Minimal invasiveness of access allowed to avoid wound complications (suppuration of the operating wound), which are frequent in open interventions. The method combines the advantages of puncture intervention (low trauma) and open surgery (the possibility of instrumental revision with a full-fledged sequestrectomy) and lacks their disadvantages.

Since the introduction of this method of drainage into clinical practice, wide laparotomies for infected pancreonecrosis have been minimized, and the mortality rate for this disease in the clinic has decreased from 27% to 9%, i.e. by 3 times. In addition, the length of stay in hospital decreased by an average of 30%.

#### Conclusions.

The method is effective, technically feasible on the basis of any surgical hospital, and economically feasible, since it does not require the purchase of additional equipment. When using

this method of intervention, the duration of treatment of the patient is significantly reduced, and the mortality rate is significantly reduced.

#### Literature:

1. Gostischev V. K. Infections in surgery: A guide for doctors. - Moscow: GEOTAR-MEDIA, 2007. - 761 p.
2. Grigoryan R. A. Abdominal surgery. - M.: LLC "Medical information Agency", 2006. - 608 + 672 p.
3. Kovalev A. I., Tsukanov Yu. T. School of emergency surgical practice. 2nd ed., ISPR. and add. - M.: BINOM. Laboratory of knowledge, 2010. - 743 p.
4. Prudkov M. I. Fundamentals of minimally invasive surgery. - Yekaterinburg: 2007-64 p.
5. Timoshin L. D., Sheegakov A. L., Yurasov A V. minimally Invasive interventions in abdominal surgery. - Moscow: TRIADA, 2003-216 p.

### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТКАНЕЙ ОРГАНОВ ЖИВОТНЫХ ДЛЯ ПРИГОТОВЛЕНИЯ ПРЕПАРАТОВ В КОСМЕТОЛОГИИ И ИХ РЕЗУЛЬТАТЫ НА СОВРЕМЕННОМ УРОВНЕ**

Ондаганова М.

Научный руководитель: к.в.н., доцент кафедры «Механизации и животноводства» КГУ им. Ш. Уалиханова Булашева А. И.

Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалихановна  
Агро-экономический институт им. С. Садвакасова

[Ondaganmoldir@icloud.com](mailto:Ondaganmoldir@icloud.com)

В 21 веке наряду с лекарственным растительным сырьем приставляем большой интерес сырью животного происхождения. Установленный факт, что органы животных могут активно влиять на патогенез заболеваний сходных человеческих органов. Плацента, змеиный и пчелиный яд, продукты пчеловодства, панты, сгущенная кровь пантовых оленей, пиявки, морские и речные гидробионты широко применяются в народной медицине для лечения многих и многих заболеваний. Не менее велико значение этих продуктов и сегодня, хотя некоторые из них в медицине практически не применяются из-за истощения природных ресурсов. Но сейчас в значительных количествах заготавливается кровь пантовых оленей, панты, продукты переработки пресноводных гидробионтов, амбры, бобровой струи, мускуса. Изучив различную литературу стало ясно, что степень изученности этих объектов разная. Такие объекты, как змеиный яд, мускус, панты, медицинская пиявка изучены достаточно. Хорошо изучен их химический состав, способы заготовки применение в медицине и получены широкий ряд препаратов таких как Випраксин, Мускус форте, Пантакрин, Мазь Випраксол и т. д. Который обладают различными фармакологическими свойствами и применяются как в гомеопатической так в традиционной медицине. Некоторые объекты такие как бодяга изучены мало и следет произвести более глубокие исследования данного объекта. За возобновляемым

природным лекарственным сырьем животного происхождения и созданными на их основе препаратами и БАД, большое будущее, и мы с оптимизмом смотрим на развитие этого сектора фармацевтической промышленности, но нужно следить за популяцией источников, разрабатывать законы об их добыче, изобретать способы получения с сохранением жизни источников сырья.

Клеточная терапия – это воздействие на организм клетками различных тканей человека или животных. В Казахстане для этого используют клетки, выделенные из костного мозга, кожи или жировой ткани. Но особенно ценятся препараты, состав которых входят клетки эмбриональных тканей – плаценты, пуповины, пуповинной крови, – в том числе и стволовые, о которых чаще всего говорят. Косметические продукты, основным действующим веществом которых являются эмбриональные клетки человека или животных, принято называть плацентарной косметикой.

Чаще всего при создании клеточных косметических средств используют вытяжку из овечьей плаценты, чье строение наиболее близко к человеческой.

У клеточной косметики множество преимуществ перед обычной. Пожалуй, для нас первостепенное значение имеет тот факт, что клеточная косметика способна устранить причину изменения структуры кожи, а обычная – только последствия этого изменения.

С возрастом человеческий организм изнашивается. Все медленнее протекают обменные процессы, клетки снижают способность обновляться, обмениваться информацией о том, какого вещества им не хватает для нормальной работы органов. Отсюда – проблемы со здоровьем, увядающая кожа, утраченная красота.

Традиционные косметические средства, даже те, что содержат активные компоненты, действуют поверхностно. Они лишь корректируют последствия старения, шлифуют кожу снаружи. Клеточная косметика работает изнутри, устраняя саму причину увядания. Дело в том, что эмбриональные клетки – строительный материал человеческого организма. Кроме того, что сами способны обновляться, они подают команды другим тканям. Стареющие клетки начинают активно работать и размножаться, вырабатывать нужные в данный момент вещества. Например, коллаген или эластин. Клеточные препараты стимулируют организм, чтобы он сам справлялся с проблемами, восстанавливаясь до биологически молодого уровня.

Змеиный и пчелиный яд, слизь улиток, икра – необычные животные компоненты, которые нередко становятся главной изюминкой косметических линий. Какую роль они играют в мире красоты и какое влияние оказывают на кожу и волосы, мы сейчас обсудим.

Неудивительно, что ученые активно занялись разработкой омолаживающих средств на основе слизи улиток. И, наконец, в 1995 году на свет появился первый восстанавливающий крем для кожи, в составе которого был муцин. С тех пор улиточное производство было поставлено на поток, и пенки, гели, а также сыворотки на основе слизи появились у испанских, американских, бразильских брендов.

Особенно муцин полюбился корейским производителям, сейчас они являются одними из главных поставщиков улиточной косметики на европейский рынок. В ассортименте можно найти средства от акне, рубцов, растяжек и шрамов, антивозрастные и увлажняющие кремы для рук и лица.

Для производства косметики улиток выращивают на специальных фермах, слизь они вырабатывают естественным путем в ответ на раздражение. Например, чтобы получить ее

от моллюсков, находящихся в специальных контейнерах, пугают ярким светом. Так что защитники природы могут быть спокойны, в процессе ни одна улитка не страдает.

Бум на улиточную косметику не спадает вот уже много лет, ее используют и голливудские звезды. Ведь результаты, которые достигаются с помощью такой косметики, не заставляют себя долго ждать.

Правда, специалисты рекомендуют использовать кремы или гели на основе улиточной слизи на ночь. Дело в том, что косметика с муцином имеет тягучую текстуру, образует на поверхности кожи дышащую пленку, но может скатываться при нанесении тонального крема или пудры. Именно поэтому средства лучше использовать на ночь, нанося на кожу подушечками пальцев вбивающими движениями.

Зачем в косметике слизь улиток?

Ведущей яство французской кухни в 1980 году стал сырьем для изготовления косметических средств. Пролетарий одной из чилийских ферм по выращиванию улиток по фамилии Баскуньян, собирая моллюсков, обнаружил, собственно чтоого руки, а еще руки его сослуживцев, скореезаживают впоследствии порезов, а кожурасмотрится гладкой и великолепной, не обращая внимания на то, собственно что работы протекают под жарким солнцем.

Научные работники обрели данный прецедент на статью и в направлении 15 лет проводили эксперименты с улиточной слизью. Оказалось, собственно что муцин (белок, из которого произведено улиточная слизь), защищающий раковину моллюсков от повреждений, — это истинная сокровищница нужных препаратов. В нем находятся гликолевая кислота, витамины группы А, В, Е, аллантоин, хитозан, коллаген, антимикробные пептиды. Эти составляющиеустраняют кожу от токсинов и омертвевших клеток, инициируют клеточный метаболизм, регенерируют ткани, устраняют от воспалений и покраснений, увлажняют и могут помочьсдерживать воду в основательных слоях дермы. Как я уже заявляла, улитковый вытяжкаутилизовался молодыми женщинами давно, не считая академических посылов и обоснований. Просто он трудился, и предоставленного водился довольно. Сколько ещё надлежит пройти времени муцином в конце концов занялись научные работники, нашелся видимо-невидимо удивительных прецедентов.

Оказалось, собственно что существо аккуратненько воплотит в жизнь мгновенно прилично функций:

- реконструирует и омолаживает кожу;
- активизирует возобновление и регенерацию клеток, мешая формированию рубцов;
- ликвидирует плодородный блеск, улучшает положение проблематичной кожи;
- расслабляет пантомимные мышцы, вследствиечему морщинки разглаживаются.

Антиоксиданты, какие помещаются в персонал муцина, защищают кожу от старения и вредоносного воздействия внешних моментов, споспешествуют выведению токсинов.

Всякое косметическое положение с концентратом обхватывает дополнительные препараты, вследствие какимсекрет улитки полновесно пропитывается и чем какого-либо другогофункционирует. В восточной медицине, косметологии кромерастительных компонент обширно применяютсяживотные жиры. Продуктами естественногопроисхождения врачеватели Тибета, Китая, Вьетнама, Кореи, Алтая, Бурятии векамивылечивали внутренние, внешние заболевания. Ими в косметических целях умащивали кожу лица, труп, волосы, использовали для изготовления экстрактов фармацевтическихрастений.

Жиры находятся в подкожно-жировой клетчатке, сальнике, мездре, на внутренних органах семейных, необузданных сухопутных

животных. Большущее численность ценного препараты есть в организме пресмыкающихся, морских жителей. Восточные рецепты красоты и самочувствия включают различные обликиживотных жиров.

#### Использованная литература:

1. <https://dragonshop.su/blog/zhivotnye-zhiry-v-vostochnoy-meditsine-kosmetologii/>
2. <https://www.passion.ru/beauty/kosmetologiya/zhivotnye-komponenty-v-kosmetike-94865.htm>
3. <https://www.beauty-consult.ru/chto-nuzhno-znat-o-kletочноj-kosmetike.html>
4. <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=606011>
5. <https://o-batel.ru/eto-interesno/o-kollagene/zhivotnyj-kollagen-polza-vred>
6. Cosmopolitan 2018 год выпуск 4. Анна Д. Виктория Т. Влада Г.

### ПЕРЕСАДКА КОЖИ

Сансызбаева А.

Научный руководитель: Алимов А.А.

НАО «Кокшетауский университет им. Ш. Уалиханова», г. Кокшетау  
bio666@bk.ru

**Введение.** Пересадка кожи, научный термин Кожная пластика.

Кожная пластика – это хирургическая операция по восстановлению кожного покрова на поверхностях ран, не заживающих в ходе терапевтического лечения. Чаще всего операция по пересадке кожи проводится на обширных пораженных участках – свыше 50см<sup>2</sup>. Успешное приживление трансплантата обеспечивает активное кровоснабжение, поэтому при пролежнях эта операция не используется.

**Целью исследовательской работы** является показать то, как проходит пересадка кожи и какие есть виды пересадок.

#### **Результат исследовательской работы**

Трансплантация кожи бывает трех видов: человеческой кожей (собственная или кожа другого человека), кожа животных (свинья или другие высшие приматы) и искусственные ткани. При пересадки собственной кожи с одного участка тела на другой операция называется аутопластикой. При аутопластике кожа в качестве импланта берется с живота, бедер (внутренняя поверхность), плеч или грудины (боковая поверхность).

Существуют три основных метода пересадки кожи: пересадка тонких кожных лоскутов, трансплантат на всю глубину кожи и композитный трансплантат.

- **Пересадка тонких кожных лоскутов** — удаление верхнего слоя кожи и части среднего слоя. Этот тип трансплантата наиболее быстро приживается, но он также является наиболее уязвимым. Иногда трансплантат также может быть аномально пигментирован (различия в цвете кожи). Этот тип трансплантата может иметь форму сетки, то есть в пересаженном лоскуте выполняются несколько отверстий. Сетка позволяет жидкости дренировать из нижних слоев тканей.

- **Трансплантат на всю глубину кожи** — хотя этот тип трансплантата требует выполнения швов, конечный результат, как правило, лучше, чем при применении предыдущего метода. Трансплантат на всю глубину кожи, как правило, рекомендуется для областей, где важен косметический внешний вид, например, для лица. Этот метод пересадки кожи может быть использован только на участках тела, которые имеют



значительную васкуляризацию (наличие кровеносных сосудов). В других случаях его применение несколько ограничено.

- **Композитный трансплантат** — сочетание кожи и жира, кожи и хрящей, или среднего слоя кожи и жира. Он используется в тех областях, которые требуют трехмерной реконструкции, например нос.

При ожогах, сопровождающихся омертвением кожи и с поражением костных тканей, производится пересадка собственных тканей — аутокожи. При невозможности использования собственных ресурсов, при ожогах и сильном кровотечении используют аллотрансплантат — ткани другого человека. Если ожог четко ограничен, то операцию по удалению омертвевших тканей и пластику кожи можно проводить вскоре после получения травмы, до возникновения воспалительных реакций (отсроченная некрэктомия). Если у пациента глубокий ожог на обширном участке, пересадку выполняют после очищения раны и образования грануляционной ткани.

Аутодермопластика (пересадка собственной кожи), не рыбья чешуя, не змеиная кожа и что-то подобное. При пересадке, из кожи делается своеобразная "сетка", для более удобного приживления (из маленького размера вырезанной кожи, делается более большой участок, чтобы закрыть поверхность повреждения).

Донорские ткани берут преимущественно с: живота, сбоку от грудины, внутренней поверхности бедра, ягодиц, плеча, спереди и сзади уха. Наилучший эффект дает послойная трансплантация, которая проводится преимущественно для пересадки кожи на руке и на пальцах. Хирург выберет донорский участок в зависимости от размера области, которую необходимо закрыть. Часто используемые участки — это верхняя часть бедра и ягодицы. При дефектах кожи лица выбирают донорский материал с шеи. Кожа с волосистой части тела не пересаживается на участки тела без волос.

Закрытие кожных дефектов достигается двумя способами: свободная пластика (используется трансплантат донорской зоны), несвободная (с пересадкой лоскута на питающей ножке).

Пересадка может быть: первичной (лечат свежую рану), вторичной (необходимость в которой возникает при патологиях после иссечения гранулирующих ран).

Операция свободной пересадки тканей — наиболее эффективный метод устранения сложных дефектов после тяжелых травм. Проводятся два вида операций: васкуляризованная (с использованием сложного лоскута кожи, сохраняющего сеть сосудов для образования новых капилляров) и не васкуляризованная (с использованием расщепленного лоскута, когда самостоятельно образуется новый эпителий). Такая операция может проходить с использованием тонких лоскутов, средней толщины и донорской ткани во всю толщину.

Кожная пластика с использованием расщепленного кожного лоскута является самым простым способом заживить обширные раневые поверхности. Смысл этой пластики заключается в использовании тонкого 0,1-0,8 мм поверхностного слоя кожи, который забирается специальным инструментом Дерматомом. Далее кожа подвергается расщеплению или перфорации - нанесение сквозных разрезов определенной длины и с определенным интервалом.

Этап перфорации кожного лоскута позволяет не только увеличить полезную площадь замещения, но и обеспечивает важную декомпрессионную и дренажную функцию в раннем послеоперационном периоде. Для данного этапа используется перфоратор - аппарат для равномерного контролируемого расщепления донорского кожного лоскута. После этого он укладывается на подготовленную воспринимающую рану и фиксируется отдельными швами. В результате операции пересаженная кожа врастает в рану и закрывает ее. Участок, откуда кожа забиралась заживает самостоятельно, так как ростковая часть кожи остается на месте.

Исключается возможность проведения пересадки тканей: при воспалительных процессах, при развитии инфекций, при психических отклонениях, и при общей слабости пациента – истощении и вирусных инфекциях.

Перед операцией пациент сдает анализы и проходит диагностические исследования (это связано с предстоящим введением наркоза). До начала операции очищают кишечник пациента, нельзя принимать пищу и пить.

Операция проходит следующими шагами:

- Подается наркоз.
- На поверхность раны накладывают целлофан, чтобы отметить границы участка и получить выкройку для донорского материала.
- Вырезается лоскут кожи нужного вида Дерматомой.
- Трансплантат пропускают через перфоратор, чтобы сформировать нужную длину.
- На рану накладывают кожный лоскут, который находится в свернутом виде (для исключения нарушения волокон).
- Края места проведения манипуляции ушиваются.

Донорская поверхность проходит обработку по следующему алгоритму:

- Прекращение кровотечения;
- Наложение стерильной повязки для ран и сухой марлей либо, мягкой повязкой кремового цвета, а поверх нее — прозрачной повязкой.
- Ушивание раны.

При необходимости используют шину или гипс.

Послеоперационный период проходит в три этапа: Адаптация (сутки), Регенерация (три месяца) и Стабилизация – по истечении трех месяцев со дня проведения операции.

Пациенту регулярно делают перевязки, чтобы ускорить заживление и уменьшить болезненность.

После снятия повязки

- Когда вы находитесь дома нужно держать участки открытыми как можно больше. Когда вы выходите из дома, при необходимости закрывайте участки непрлипающей марлей.
- Не трите участки до их полного заживления.
- Избегайте воздействия на участки солнечных лучей. Когда участки заживут нужно наносить на них солнцезащитное средство, не содержащее парааминобензойной кислоты (РАВА), с фактором SPF 30 или выше.
- После того как донорский участок и участок-реципиент заживут, наносите на них толстый слой увлажняющего средства. Делайте это каждый день после душа. Продолжайте делать это в течение 1–3 месяцев, в зависимости от указаний врача.
- Первое время донорский участок и участок-реципиент будут темно-розового цвета. В течение нескольких следующих месяцев цвет участков изменится и станет светлее. Как только участки полностью заживут, вы сможете использовать макияж, чтобы скрыть рубцы.

Возможны такие осложнения как: инфицирование раненого участка, кровотечение, медленное заживление, скованность движений (если проводилась пересадка кожи на руке или на ноге), отсутствие роста волос на оперированном участке, снижение чувствительности, отторжение донорской ткани.

#### Литература:

1. Гостищев В. К. Инфекции в хирургии: Руководство для врачей. - Москва: ГЭОТАР-МЕДИА, 2007. - 761 с.
2. Григорян Р.А. Абдоминальная хирургия. - М.: ООО «Агентство медицинской информации», 2006. - 608 + 672 с.
3. Ковалев А. И., Цуканов Ю. Т. Школа неотложной хирургической практики. 2-е изд., ИСПР. и добавить. - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2010. - 743 с.

4. Прудков М.И. Основы малоинвазивной хирургии. - Екатеринбург: 2007-64 с.
5. Тимошин Л. Д., Шегаков А. Л., Юрасов А. В. Малоинвазивные вмешательства в абдоминальной хирургии. - Москва: ТРИАДА, 2003-216 с.

## **КӨМІРТЕКТІҢ МЕДИЦИНАДАҒЫ ЖАҢА ҚОЛДАНЫСЫ**

Сатыбалдинов Е.А.

Ғылыми жетекші: биология ғылымдарының магистрі, Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау университетінің аға оқыушысы Алимов А.А.,  
Көкшетау қ. Кокшетауский университет им.Ш.Уалиханова, г. Кокшетау  
yeldos102000@gmail.com

**Аннотация:** Тірек-қимыл жүйесінің зақымдануының ұдайы өсуімен және туа біткен қаңқа сүйектерінің бұзылу санының артуымен сипатталатын қазіргі қоғамның дамуы сүйек сынықтарын бекітудің, сүйектің сынған немесе айырылып қалған бөлігінің тұтастығын қалпына келтіру қолданыстағы тәсілдерді үнемі жаңғыртуды және жаңасын әзірлеуді талап етеді.

**Кілттік сөз:** эндопротез, . Имплант, UNI, NanoTechMedPlus

Бал өнімдерін өндіруге арналған материал ретінде көмірді таңдау идеясы оның ерекше табиғи қасиетіне – жоғары биоүйлесімділігіне негізделген. Нәтижесінде, біздің ойымызша, көміртегі имплантаттары медициналық құрылғыларға байланысты биохимиялық және физика-механикалық талаптарға қатысты бәсекелес бола алмайды. Көміртекке назар аударуға қайта оралу, былайша айтқанда, механикалық қасиеттері түзетудің барлық мүмкіндігіне ие және маңызды шектерде реттелетін көміртекті композициялық наноқұрылымды материалдардың жаңа буынын жасаумен ақталады. Бетінің құрылымы мен кеуектілігі, сүйек тінінің осы сипаттамаларына сәйкес олардың механикалық қасиеттерін модельдеу ықтималдығы және оның мықты сүйек-көміртегі блогын қалыптастыра отырып, имплантқа бітуі имплант сүйек ұзақтығын қамтамасыз ете отырып, биомеханикалық жүйесін ескеруге мүмкіндік береді. Көмірдің өзіндік табиғи қасиеттері басқа медициналық өнімдерді: көмір көбігін, көмір таңғыштарын, көмір майлықтарын, эндопротездерді, фармацевтикалық контейнерлерді және т. б. шығаруға назар аудартады.

Өндірушілердің адам ағзалары мен тіндерінің жасанды шығу тегін жасау үшін биомедициналық материалтану технологияларының тізбегін одан әрі интеграциялауға барлық мүмкіндіктері бар. Өкінішке орай, ол көміртегі өнімдерінің ізімен жүру қабілетін жоғары бағалайды және соңғы уақытқа дейін жүргізілген барлық зерттеулер кенеттен қолжетімді емес деп болжайды.

### **Сүйек пен көміртекті наноқұрылымды имплантаттардың биомеханикалық қасиеттерінің салыстырмалы деректері**

Сүйекке механикалық әсер етудің 4 түрі бар: созылу, қысу, иілу және бұралу, бұларды сүйек табиғи жағдайларда сезінеді. Сүйектердің механикалық жүктемеге реакциясын А. Li (1993) егжей-тегжейлі зерттеді. Қаңқаның ұзын сүйектерінің созылған кездегі беріктігі 30-дан 149 МПа-ға дейін жетті. Ол еменнен жоғары және шойыннан еш айырмашылығы жоқ. Сығылған кезде сүйектердің беріктігі одан да жоғары болады. Оның көрсеткіштері 117-167 МПа-ға тең. Бұралу кезінде сүйектердің көтергіштігі төмен: сан сүйектері 2500 Н дейін бұралу жүктемесіне шыдайды. Мұндай бұзылу үлгісі күнделікті өмірде, мысалы, спортта кең таралған. Мысалы, спортшы шығыршықта «крест» позициясын ұстаған кезде, иілу кезінде қол сүйектері бұзылады. Қозғалыс кезінде сүйектер

кеңейіп, қысылып, бүгіліп қана қоймайды, сонымен қатар бұралып тұрады. Сүйектің бұралу күші 105,4 МПа құрайды. Ол 25-35 жастағылар үшін жоғары. Жасы ұлғайған сайын бұл көрсеткіш 90 МПа-ға дейін төмендейді. Көміртекті наноқұрылымы бар импланттарға жүргізілген сынақтар олардың механикалық беріктігі жоғары екенін растады. Көміртектің тығыздығы 1,50-1,78 г / см<sup>2</sup> құрайды. Сипатталған кеуектілік кемінде 5%. Сығымдау беріктігінің шегі кемінде 30 МПа, бұралу беріктігінің шегі кемінде 20 МПа, сығылу кезіндегі серпімділік модулі кемінде 1,5 ГПа. Композитті көміртекті материалдың серпімді модулін өз еркімен, яғни материалдың механикалық қасиеттерін бағдарламалап реттеуге болатынын айта кету керек. Бұған топырақ талшықтарының алдын ала белгіленген қиысу бұрышымен қол жеткізіледі (В. Булманис және басқалар, 1985). Қазіргі заманғы көміртекті материалдардың негізгі ерекшеліктері сүйектің маңызды параметрлеріне сәйкес конструкциялау мүмкіндігі болып табылады. Имплантаттың не сүйек тінінде (остеокондукция) бітуі не кез келген тазалық класындағы тегіс жазықтыққа ие болуы үшін бетінің құрылымы мен кеуектілігіне кепілдік беруге болады, бұл емдеу кезінде үйкеліс коэффициентін барынша азайтуға мүмкіндік береді. Қазіргі уақытта қолданылатын көміртекті композиттік материалдар 7-12% қалдық кеуектілікке ие, бұл имплантаттарды әртүрлі дәрілермен: антибиотиктер, антисептиктер немесе, мысалы, кальций фосфатына негізделген, сонымен қатар имплантатқа остеоиндуктивті қасиеттер беретін беттік-белсенді заттармен қоректендіруге мүмкіндік береді. Механикалық қасиеттері бойынша көміртекті композиттік фиксаторлар темір немесе полимерлі фиксаторлардың қасиеттеріне қарағанда сүйектің кортикальды қабатынан әлдеқайда аз ерекшеленеді (Е.Лавров, 1984). Егер ұстағыштың беріктігі – оның ауыспалы жүктемелерге ұзақ уақыт шыдау қабілеті туралы айтатын болсақ, арматуралық талшықтары көлденең орналасқан көміртекті композиттік материалдың тіні металл және шыны талшықтармен салыстырғанда, бұзылуға аса төзімді екенін көрсетеді (Хиньюан және т.б., 1985). Сүйектің табиғи майысқақтығына барынша жақын бекіткіштің майысқақтығы сүйек сынықтарының біту процесін жақсартуға мүмкіндік береді. UNI санитариялық-химиялық және уытты сынақтары барысында біз одан да жағымды деректер алдық.

Сертификациялық зерттеу орталығы (Санкт-Петербург) уытты және санитариялық-химиялық көрсеткіштер бойынша зерделенген UNI стандарттары ішкі ортамен және ағза тіндерімен байланысатын материалдар үшін критерийлерге толық сәйкес келетінін анықтады: зерделенген стандарттар уытты емес, тітіркендірмейтін, сезімтал және улы емес.

Бұл көміртекті наноқұрылымы бар имплантаттардың биоүйлесімділігі жоғары екенін білдіреді. Адам ағзалары мен тіндерінің жасанды өндірісін құру технологиялары. Өкінішке орай, көміртек өнімдерінің мүмкіндіктерін жоғары бағалау кезінде соңғы уақытқа дейін барлық зерттеулер өнеркәсіптік өндіріс болмауынан бірқалыпты жүргізілмегенін атап өткен жөн. [3]

### **Көміртекті имплантаттарды қаңқа хирургиясында пайдалану**

Көміртекті материалдардың жаңа буынын: көміртек-көміртекті композитті материалды (UUKM) және кеуектілігі жоғары ұяшықты көміртекті клиникалық практикада қолдану мүмкіндігі 2010 жылы медициналық зерттеулер саласындағы медициналық ғылым диссертацияда кеңінен қарастырылды. Тегіс және түтікті сүйек ақауларын ауыстыру кезінде СССР пайдалану тиімді екені көрсетілген. Алғаш рет сан сүйегінің проксималды бөлігін протездеу идеясы СССР эндопротезі көмегімен жүзеге асырылды. Одан басқа, аралық буындарды протездеуді хирургиялық жолмен емдеу үшін жоғары кеуекті көміртекті эндопротез жасалды. Бас сүйек күмбезінің СССР пластикасы бойынша 80 операция және көміртек жасушаларының өкше ақауларының 18 жоғары кеуекті пластикасы сәтті жасалды.

Сүйек ақауын ауыстыру бойынша эксперименттік зерттеулердің нәтижелерін зерделеу көміртек материалы мен сүйектің тікелей байланыс құратынын көрсетті. 3 айдан кейін материалдың тесіктері мен ойықтары сүйек тінімен толтырылады, бұл имплантаттың

берік сүйек-көміртек блогын жасай отырып, биологиялық бекітілуін қамтамасыз етеді. СССР имплантаттары басқа жасанды материалдарға қарағанда механикалық және биологиялық қасиеттері жағынан төмен және едәуір арзан екендігі көрсетілген. Сүйек ақауларын ауыстыру үшін көміртекті имплантаттарды пайдаланудың негізгі мүмкіндігі эксперименталды түрде дәлелденді. Ұзын сүйектердің остеосинтезі үшін көміртекті имплантаттарды пайдалану мүмкіндігін алдын ала зерттеулер кейбір жағдайларда металл бекіткіштерге қарағанда, бекіту қасиеттері жақсы екенін көрсетті. [4]

Жарияланған деректерді заманауи шолу көміртек материалдарын медицинада пайдаланудың биомедициналық және клиникалық зерттеулері жеткілікті екенін көрсетеді. Бірақ бұл зерттеулер жүйелі емес, эпизодтық сипатта болды. Көміртек имплантаттардың өнеркәсіптік өндірісі мен сериялы өндірісінің болмауы осы өнімдердің клиникалық практикаға енгізілуін тежейтін маңызды фактор болды. NanoTechMedPlus – көміртекті нанокұрылымды имплантаттардың өнеркәсіптік өндірісін ұйымдастыра бастаған Ресейдегі алғашқы компания (Бас директоры, РФА корреспондент-мүшесі В. Медик). NanoTechMedPlus компаниясы көміртекті талшықтарды газтәріздес көмірсутектер қоспасының пиролизі процесінде түзілетін пирокөміртектен жасалған нанокұрылымды матрицамен көміртекті талшықтарды біріктіру арқылы көміртекті нанокұрылымды композитті материал өндірудің инновациялық технологиясын жасады. UNI-ді клиникалық пайдалану олардың қауіпсіздігі туралы сенімді түрде айтады: уытты емес, апирогенді, сезімтал әсерлердің және қабылдамау реакциясының болмауы, яғни UNI-дің биоүйлесімділігі жоғары. UNI мен сүйек имплантаттың қозғалуынсыз және «имплантат-сүйек» шекарасында сүйектің резорбция белгілері жоқ тікелей қосылатыны анықталды.

Өзінің уытты және санитариялық-химиялық көрсеткіштері бойынша көміртекті нанокұрылымды имплантаттар адам ағзасының ішкі ортасымен және тіндерімен байланысатын материалдарға қойылатын талаптарға толық сәйкес келеді. Нанокұрылымды имплантаттардың медициналық практикасында көміртекті пайдаланудың алты жылдық нәтижелерін талдау негізінде олардың отадан кейінгі кезеңде жоғары тиімділігі анықталды: ота жасалған науқастардың ауырсынуды қалпына келтіру, остеоинтеграция процестерінің дамуы және сүйек-көміртекті блогының тірек-қимыл аппаратын қалпына келтіру функциялары айқын бақыланады. Көміртекті нанокұрылымды имплантаттарды енгізу травматологтардың, ортопедтердің, вертебрологтардың, энергетикалық жүйенің тірек-қимыл аппараты ауруларын емдеу, бас сүйек вертебрологтарының бас бөліктерінің қабығындағы сүйек ақауларын ауыстыру кезінде нейрохирургтардың, сүйек-бұлшық ет жүйесі ауруларын емдеуде нейрохирургтардың мүмкіндіктерін едәуір кеңейтеді.

### ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. <http://www.mgzt.ru/>
2. [http://polyguanidines.ru/a\\_hlorgeksidin&uglerod&5.htm](http://polyguanidines.ru/a_hlorgeksidin&uglerod&5.htm)
3. Долматов В.Ю. Детонационные наноалмазы. Получение, свойства, применение / В.Ю. Долматов. – СПб.: Изд-во НПО «Профессионал», 2011. – 536 с.
4. Общая химия Биофизическая химия изд 4 (2003) -- [ [с.322](#) ]

# **ИЗУЧЕНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ВЛИЯНИЯ ДЛИТЕЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОТОВЫХ ТЕЛЕФОНОВ НА ОРГАНИЗМ ЧЕЛОВЕКА**

Саянов М.С.

Научный руководитель: Лисицын Ю.В., магистр педагогики и психологии, преподаватель  
Кокшетауский университет им. Ш. Уалиханова, г.Кокшетау

[sayanov.madi@mail.ru](mailto:sayanov.madi@mail.ru)

В настоящее время мобильные телефоны имеют существенный прорыв в сфере коммуникаций. Поддерживать связь на расстоянии стало неотъемлемым явлением в жизни людей. Однако важно знать, что чрезмерное использование мобильных телефонов может негативно сказываться на здоровье человеческого организма, и чем мощнее модель телефона, тем вред может оказаться сильнее. Воздействие мобильных приборов на организм человека неоднократно исследовалось медиками. Телефонные устройства часто находятся очень близко к телу человека, а они при этом являются источниками электромагнитного облучения. Исходящее от мобильных устройств излучение тем самым приводит к местному повышению температуры тканей, что негативно влияет на человеческий организм. На сегодняшний день существует более тысячи научных публикаций на тему биологического влияния сотовых устройств. Тем временем технологии не стоят на месте, и с каждым годом появляется все больше и больше наиболее современных и мощных мобильных устройств. Именно поэтому тема влияния мобильных телефонов на организм человека имеет актуальность в настоящее время. Целью данной работы является: – охарактеризовать воздействие мобильных телефонов на организм человека; – оценить вред, наносимый мобильными телефонами на человеческий организм, а также проанализировать способы снижения негативного воздействия этих устройств на здоровье человека. Мобильный телефон способен излучать электромагнитные волны, которые представляют собой колебания электрического и магнитного поля. Эти волны воздействуют как на органику, так и на неорганику. Доказано, что электромагнитное излучение частотой выше 1 МГц приводит к разогреву тканей. Чем же опасен их перегрев? Человеческие клетки относятся к этому процессу очень болезненно, так как в них происходит разрушение белков. Из-за этого есть опасность превращения клеток в раковые, возникновения доброкачественных опухолей или вовсе отмирания клеток. С развитием технологий производители мобильных телефонов поднимают их частоты до 1800-1900 МГц. В этом диапазоне электромагнитные волны способны проникать в голову и воздействовать на мозг и другие органы человека. Также значительно повышается риск нарушения нормального режима сна и смены фаз дня. Даже находясь в режиме ожидания мобильный телефон способен действовать на центральную нервную систему, в результате чего пагубно влиять на сон. Многие пользователи мобильных устройств часто жалуются на головные боли, повышенную раздражительность и утомляемость, а также на частые простудные заболевания. В связи с этим идет дополнительная нагрузка на иммунитет. Это происходит в результате частого и длительного пользования сотовым телефоном и приводит к ухудшению сопротивляемости организма к различным инфекциям. Использование мобильных устройств способствует развитию астмы и экземы. А также, в результате воздействия электромагнитных колебаний, содержание адреналина в крови значительно увеличивается.

Последствиями чрезмерного пользования мобильными телефонами являются еще и ухудшение зрения, памяти и психоэмоциональной устойчивости. Мало кто знает о том, что телефон нужно держать на расстоянии около 30 см от глаз. Чем ближе рассматриваемый объект, тем более выпуклым становится хрусталик, а длительный контакт с близким

источником света сильно утомляет глаза. Эти причины и ведут к ослаблению зрения. Согласно исследованию Швейцарского института тропической медицины и общественного здоровья, электромагнитное излучение сотовых телефонов может негативно сказываться на памяти подростков — особенно тех, кто прикладывает телефон к правому уху. Было выяснено, что подростки, которые при частых разговорах прикладывали мобильное устройство к правому уху, могут испытывать трудности с запоминанием абстрактных форм. Это происходит из-за того, что за развитие этого вида памяти отвечает участок мозга, который находится именно в правом полушарии. Особенно сильному вредному влиянию мобильных телефонов на организм подвержены дети, так как у них черепная коробка тоньше, чем у взрослых, из-за чего большее количество жизненно важных органов могут подвергаться воздействию излучения гаджетов. Учеными было доказано, что постоянное воздействие электромагнитных волн негативно влияют на ребенка, изменяя его психофизиологические показатели. Помимо электромагнитного излучения мобильные устройства могут быть опасны и скоплением на его корпусе опасных микроорганизмов, которые могут вызывать аллергические реакции и опасные заболевания. Поэтому важно соблюдать дистанцию, не прикладывать телефон к лицу, при разговоре использовать громкую связь или гарнитуру. Таким образом, мобильная связь в том виде, в котором она существует, вредна для здоровья населения. Наблюдения последних лет показывают, что электромагнитные волны, которые излучают сотовые телефоны, проникают глубоко в клетки и способны поражать жизненно важные органы. Однако, несмотря на вредное влияние, в настоящее время очень тяжело отказаться от использования мобильных телефонов. Но это негативное влияние можно снизить, если сократить время их использования. Также желательно реже использовать мобильный телефон в закрытых помещениях, так как излучаемые им волны могут отражаться стенами и покрытиями, что в несколько раз усиливает облучение. Излучение многократно усиливается, если использовать сотовый телефон в местах с плохой связью, так как при плохом приёме устройство пытается найти антенну-передатчик. Ограничив время разговора до 1-2 минут, держа включенный телефон в сумке, а не в кармане, можно сократить негативное влияние мобильного телефона на организм человека.

#### Литература:

1. Танатова Д. К. Мобильные гаджеты как фактор темпоральности повседневной жизни российского населения / Д. К. Танатова, Л. Р. Таирова // Социальная политика и социология. 2014. Т. 2. № 4-1 (105). С. 209-217
2. Фейзулина А. Р. Особенности влияния излучения сотового телефона на организм человека / А. Р. Фейзулина [и др.]. // Бюллетень медицинских интернет-конференций. 2013. Т. 3. № 7. С. 1023.
3. Шамигулова А. М. К вопросу о безопасности пользования мобильными телефонами / А. М. Шамигулова [и др.]. // Вестник НЦБЖД. 2017. № 2 (32). С. 110-116.

## **ГАСТРИТ – ЭТО БОЛЕЗНЬ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕЧЕСТВА**

**Терехин Р.С.**

Научный руководитель: Лисицын Ю.В., магистр педагогики и психологии, преподаватель  
Кокшетауский университет им. Ш. Уалиханова, г.Кокшетау  
roman.mega\_7@mail.ru

Гастрит — это болезнь, целиком и полностью отражающая нашу жизнь. Неправильное питание, стрессы, злоупотребление лекарственными препаратами – вот лишь

небольшой список, приводящий к заболеванию. Каковы симптомы и причины гастрита, почему происходит «омоложение» заболевания. Для начала попробуем разобраться, что же такое гастрит. Гастрит – это воспаление слизистого слоя желудка, приводящее к нарушению функций этого органа. При возникновении заболевания пища начинает плохо перевариваться, что оборачивается упадком сил и нехваткой энергии.

По данным статистического сборника «Здоровье населения РК и деятельность организаций здравоохранения в 2015 году», доля заболевших болезнями органов пищеварения в ВКО (на 100 тысяч человек) составила: в 2014 году (лица старше 18 лет) – 1603, а уже в 2015 году этот показатель вырос до 1863. Статистика также гласит, что доля маленьких пациентов в нашей области среди городского населения (0-14 лет), которые приобрели заболевание органов пищеварения, неуклонно растёт: в 2014 году — 4628, а уже в 2015-м — 5262 человека. Гастроэнтерологический спектр очень широкий. Занимаемся лечением, начиная от заболевания пищевода (кислотозависимые заболевания), желудка, двенадцатиперстной кишки, толстого кишечника, болезни желчевыделительной системы, гепатитами не вирусными, а токсическими, заболеваниями желчного пузыря (холециститы), заболеваниями поджелудочной железы.

Чаще всего встречаются кислотозависимые заболевания, т.е. гастриты, эзофагиты (заболевание пищевода (часть пищеварительного канала, по которому пища из глотки поступает в желудок), сопровождающееся воспалением его слизистой оболочки).

Сейчас гастриты имеют различную этиологию, поскольку чем больше методов обследования появилось, тем мы правильнее и точнее поставим диагноз, и, соответственно, будем учитывать все нюансы при назначении лекарственных препаратов.

Методы диагностики гастрита — это, конечно, ФГС (фиброгастроэндоскопия — обследование-обзор при помощи эндоскопического оборудования, где гастроскопия применяется для визуализации внутренних органов). Конечно, пациенты, как правило, не хотят эту процедуру проходить, но лучшего метода, чтобы доктор глазом увидел внутреннее состояние — не существует.

Есть второй метод, говоря о верхних отделах, то это рентгеноскопия пищевода и желудка, когда просят выпить барий, (так как он не пропускает рентгеновские лучи) и потом врач-рентгенолог делает снимки в режиме реального времени. Такое исследование может быть назначено для подтверждения или опровержения таких заболеваний как: грыжа желудка, язва желудка, пороки развития пищевода или желудка, непроходимость, наличие доброкачественных или злокачественных новообразований, деформация стенок желудка (их выпячивание).

Из новых методов, посредством ФГС стали выявлять наличие хеликобактерии. У всех кислотозависимых заболеваний, особенно эрозии или банальные гастриты, как правило, первопричина – хеликобактер, которая установлена с 1992 года. При этом «двух зайцев сразу убиваем» — смотрим состояние слизистой, плюс к этому доктор берёт мазок экспресс-методом из трёх мест и определяет наличие хеликобактерии. Сама диагностика хеликобактера сложна, потому что её можно определить только по крови, определив антитела, где нет 100% достоверности. А метод, о котором было сказано ранее, считается 100% достоверным. Есть дыхательный тест на хеликобактер пилори, когда надо подышать над специальной пластиковой трубкой, если бактерия есть в организме, то она вырабатывает уреазу (фермент, широко распространенный у некоторых групп бактерий), что и фиксирует тест.

Основные причины возникновения гастрита.

В настоящее время по всем литературным данным в мире, причиной считается хеликобактерная инфекция. Никто, конечно, не отменял наследственный фактор, продукты питания, эмоциональный фактор – они все имеют место быть.

Самое интересное, что кислотозависимые заболевания (гастриты, дуодениты) — не однофакторные заболевания, т.е. их причина кроется не только в хеликобактере. Допустим, у человека есть наследственная предрасположенность, но она на протяжении всей жизни



может молчать, но если плюс к этому есть наличие бактерии, то вероятность возникновения болезни при неблагоприятных факторах увеличивается. Где-то условия работы такого человека связаны с токсическими веществами. Существуют профессии, где риск развития ЖКТ увеличивается. Это учёные, рентгенологи, лаборанты и другие.

Причиной может послужить и нерегулярность питания. К примеру, если человек нерегулярно и нерационально питается, допустим, два раза и помногу, или днём не ест, а на ночь наедается, то соляная кислота вырабатывается и имеет уже повреждающее действие на слизистую желудка. Получается, что слизистая в течение дня всегда пуста, а потом вечером человек наедается, потому, что ему надо энергетически себя восполнить, и этот большой объем пищи усваивается и перерабатывается очень тяжело. Так, заболевание формируется изо дня в день, переходит в хроническую форму, и мы чаще всего это видим в виде гастритов и дуоденитов (воспаление слизистой (внутренней) оболочки двенадцатиперстной кишки).

Заболевание «помолодело». Если раньше гастрит мы ставили лицам с 18 лет, то сейчас у меня очень много подростков с 15 лет (с этого возраста подростков принимает уже взрослый гастроэнтеролог), где частой причиной обращения служат гастриты.

Многое зависит от продуктов питания, от состава. Сейчас много консервантов, красителей, стабилизаторов, даже, если ты пытаешься питаться правильно и регулярно, а от тебя мало что зависит в этом плане, потому что горожане в основном покупаются в одном месте, где-то в кафе питаются, сами продукты покупают не всегда качественного производителя – это всё отражается в первую очередь на организме. Здесь много и других факторов: алкоголь, курение, которые напрямую обладают раздражающим влиянием. Лекарственные препараты тоже могут сыграть свою роль. Пациенты, особенно в пожилом возрасте, не только заболеваниями желудочно-кишечного тракта страдают, приходят уже с «багажом» назначений от невропатолога, ревматолога, кардиолога. И во всех из этих направлений мы найдем препараты, которые обладают напрямую раздражающим действием на слизистую желудка, но необходимы им на постоянной основе. Это препараты, содержащие аспирин, нестероидные противовоспалительные: диклофенак, ибуклин, которые назначаются длительным приёмом.

Причиной гастрита может стать удаленный желчный пузырь, когда резервуара для желчи больше нет, удаление органа происходит вместе с камнями и поэтому желчи теперь деваться некуда, она ищет пути проникновения. Как правило, одним из органов мишени является желудок. Очень часто обнаруживается рефлюкс-гастриты, когда в желудке мы находим желчь, в норме её там быть не должно. Печень вырабатывает постоянно желчь, которая либо стоит в протоках печени, либо пытается найти себе пути выхода, и, попадая в желудок (тут и без того своя соляная кислота), усугубляет ситуацию.

Роль экологического фактора в развитии гастритов?

В качестве основного фактора, конечно же, нет. Если соблюдать все условия и проживать в неблагоприятной среде, то я не думаю. В первую очередь, пострадает бронхолегочная система, носоглотка, но, наверное, не желудок.

Причина «омоложения» гастрита - нагрузки в школах у детей?

Нагрузки же всегда, во все времена были, просто раньше существовал чёткий режим — два раза дети кушали. Они приходили в школу, завтракали, и обязательно обедали. Сейчас этого нет. В настоящее время материальный фактор немаловажную роль играет, кто из родителей сдал на обед ребёнку, кто-то нет, раньше же всё это так сложно не было, у всех на обеды деньги были всегда.

К тому же дети нерегулярно питаются или питаются фаст-фудом. Те же чипсы, кириешки, газировка, утоляющие голод, на самом деле ничего хорошего в себе не несут. Если постоянно в рационе ребёнка такие продукты, обладающие раздражающим влиянием, то они, естественно, в молодом возрасте приводят к гастритам, ещё 15-20 лет назад такого не было. Всё зависит от семьи, т.к. самое главное – это воспитание. Если в семье тоже всё поверхностно – перекусы, питание фаст-фудом, то у ребёнка не развивается правильного

подхода, что нужно есть без телевизора, каких-либо гаджетов. Уже доказано, что когда человек чем-то занят – разговаривает по телефону, читает книгу, смотрит телевизор или кушает в компании, то объём пищи автоматически увеличивается, происходит перенасыщение. Эта культура прививается в семье. Правильно есть, вовремя покушать, чтобы вся семья собралась в определенное время.

Можно ли гастрит назвать болезнью XXI века?

Нет. Желудок – благодарный орган, то есть, если сделать так, как надо организму – диету соблюдать, немного препаратами поддержать, то он отзовется обязательно, и, в принципе, больше беспокоить не будет. Желудок – это не тот орган, который переходит сразу в какие-то осложнения, он очень терпеливый, ему нужно время, и, как правило, он не всегда проявит себя в начале болезни.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Абдулхаков Р.А. Распространённость *Helicobacter pylori*// Казанский медицинский журнал. – 2002. – Т.83, №5. – С. 365-367.
2. Исаков В.А. Эпидемиология ГЭРБ: восток и запад// Клиническая и экспериментальная гастроэнтерология 5, 2004. – С. 34–37.
3. Валенкевич Л.Н., Яхонтова О.И. Болезни органов пищеварения. Рук-во по гастроэнтерологии для врачей. – СПб.: Изд-во ДЕАН, 2006. – 656 с.
4. Васильев Ю.В Хронический гастрит// Consilium medicum, Прилож. Выпуск 3-2002, С. 6-10.
5. Возраст и эрадикационное лечение язвенной болезни двенадцатиперстной кишки/ О.Н. Минушкин и др.// Терапевт. арх. – 2007. – N2. – С. 22-26.
6. Канарейцева Т.Д., Чернуцкая С.П., Гервасиева В.Б. и др. Морфоиммунологические критерии диагностики гастрита, ассоциированного с *Helicobacter pylori*// Экспериментальная и клиническая гастроэнтерология. – 2010. – №2. – С. 22-26.

### ЕРІННІҢ АНАТОМИЯЛЫҚ ҚҰРЫЛЫМЫ

Тұяқбай Г.А. , Мадиярова Ә.Б.

Ғылыми жетекшісі: морфология, физиология және жалпы патология кафедрасының оқытушысы

Мажитова М.С

Шоқан Уәлиханов атындағы Көкшетау университеті

[gulsaya050299@gmail.com](mailto:gulsaya050299@gmail.com)

Еріндер, *labia oris*, сыртынан терімен, іш жағынан шырышты қабықшамен жабылған ауыздың сақиналы бұлшықетті талшықтары болып табылады. Ауыз саңылауын шектеп тұрған еріндер езулер еріндер дәнекерлер, *comissura labiorum*, арқылы бір-бірімен байланысады. Еріндерде тері шырышты қабықшаға айналады, ол жоғарғы еріннен қызылиек бетіне, *gingiva*, созылып, орта сызық бойымен жақсы байқалатын жүгеншік, *frenulum labii superioris*, құрылысы да еріндердікіндей, бірақ бұл жерде *m.orbicularis oris* орнына ұрт бұлшықеті, *m.buccinator* орналасады.

*Cavitas oris* алдыңғы жағында тістерден бастап арт жағында жұтқыншақтың кіреберісіне дейін созылады. Ауыз қуысы жоғарғы жағынан қатты таңдаймен және жұмсақ таңдайдың алдыңғы бөлігімен шектелген; оның түбін ауыз диафрагмасы *diaphragma oris* (жұп *m.mylohyoideus*) түзеді. Онда тіл жатады. Ауыз жабылғанда тілдің беті таңдаймен жанасады да, *cavitas oris* олардың арасындағы тар саңылау тәрізді кеңістікте орналасады. Шырышты қабықша тіл ұшының төменгі бетіне өтіп, орта сызық

бойымен тіл жүгеншігін, *frenulum linguae*, түзеді. Жүгеншіктің жан-жағында төменгі жақ және тіласты сілекей бездерінің тесігі бар кішкене емізіктер, *caruncula sublingualis*, байқалады. *Caruncula sublingualis*-тен латералды және артқа қарай әр жағынан тіласты қатпары, *plica sublingualis*, созылады, ол осы жерде орналасқан тіласты сілекей бездерінен түзіледі.

Ерекше ерін әртүрлі сәндік косметиканы жиі қолданғаннан өзінің түсін жоғалтады. Яғни еріндерді жасартудың жаңа технологиясы әйелдерді құтқаруға, еріндерде ұзын әдемі

көлеңкеге - татуировкаға келді. Ерін татуі асимметрияны үйлестіреді, табиғи түстерді нығайтады, пішінді теңестіреді. Татуировка көмегімен сіз табиғатта берілген қателіктерді, мысалы, қоянның ерінін қамтуға болады. Ерін татуын тек қана арнайы сұлулық салондарында жасауға болады, бұл жағымсыз салдардың алдын алу үшін, ол нашар жойылуы мүмкін. Шеберлер салқын мезгілде татуировка жасауға кеңес береді;

Қазіргі уақытта ерніңізде шаң жоқ, алайда әлі емделмеген микро тозаңдардың зақымдану көзі бола алады. Татуировкасы ерін бетін микропроцеске жатқызады, құзыретті маман бұл процедураны ауыртпалықсыз және ауыр зардаптарсыз жасайды, оны орналастырғанға дейін жергілікті анестезияны енгізеді. Бұл рәсімге дейін сіз болашақта аурудан өзіңізді қорғау үшін герпес таблеткаларын ішуіңіз керек, себебі бұл процедура пайда болуына оң әсер етеді Герпес.

Операция 2-3 сағатқа созылады, операциядан кейін ерні микрокрасаттарға байланысты қабықпен жабылады. Бірнеше күн өткеннен кейін, қыртыс құлап түседі де, шырқалды ерніңізді қуантады. Ерінге татуировканы 2 жылдан 7 жылға дейін сақтайды, еріннің тату-суретін қанша уақытқа созасыз? Бірақ әрқайсысы ерінге татуировка жасауға мүмкіндік бермейді, егер сізде қан ұйығышынның нашарлауы немесе жүкті 3 айға дейін, диабет, эпилепсия, жыныстық жолмен берілетін аурулар, вирустық аурулар, бронх демікпесі бар болса, сіз ішімдік ішіп алсаңыз. Осы татуировка рәсімін жасамас бұрын, өзіңізді зардаптан қорғау үшін дәрігермен кеңесу ұсынылады.

Процедура өзін татуировкадан кейінгі ерні сияқты күрделі емес. Міне, татуировкадан кейінгі күтім деген не? Алғашқы 2-3 күнде сіз ерінге көрінетін болады, ол ақырындап төмен түседі.

Татуировкадан кейін шебердің нұсқауларын орындаңыз. Ерінге күніне 2-3 рет кремді арнайы емдеуді қолданыңыз, тек дәлелденген кремдерді қолданыңыз, бетіңізді қатаң жылы сумен жуыңыз, микробтардың микро тесіктерге кірмеуі үшін жақсырақ қайнатыңыз. Сыртқы беткейлерді кірді, еріннің бетіне кірді. Ешқандай жағдайда толық қалпына келтіруге дейін ашық су қоймаларын, бассейндерді, сауналарды, ваннаны, спорт залдарын көрмеңіз.

Ерінге арналған татуировкаларға күтім жасау. Ыстық және ыстық сусындарды емдікке дейін шығармаңыз.

Бетіңізді бүктемеңіз, ешқандай косметика қолданбаңыз. Емдеу орындарын тарпаңыз. Бір апта ішінде сіз косметикалық салонның шеберінде пайда болуыңыз керек, онда сіз татуировка жасадыңыз, қажет болған жағдайда ол ерінді түзетеді. Толық қалпына келтіру процесі 2 апта. Осы кезеңнен кейін сіз қайтадан толық өмір сүре аласыз, бірақ тату-сурет ұзақ уақытқа созылып, сізді бақытты ете алу үшін ерніңізге қатайтатын крем қолдануды ұмытпаңыз.

Заманауи косметологияда ботокспен ерінді ұлғайту көптеген ақауларды түзетуге немесе көлемді едәуір арттыруға мүмкіндік беретін ең танымал және тиімді процедуралардың бірі. Ботокс инъекциясының бүкіл мәнін түбегейлі бұрмалайтын көптеген мифтер мен болжамдар бар. Бұл мақалада біз өсімнің өзі нені білдіретінін, процедураның қалай өтетіндігін, сондай-ақ оның негізгі және жағымсыз жақтарын егжей-тегжейлі қарастырамыз.

Хейлопластикада жаңа бағыттар мен әдістер пайда болғанына қарамастан, ботокс инъекциясы әлі күнге дейін сәнден шықпайды. Бұл процедура асқынусыз күшті әсерге

қол жеткізуге мүмкіндік береді. Инъекциялар әжімдерді тегістейді, ерінді қанық және қанық етеді. Инъекциялардың көмегімен сіз бірқатар ақаулар мен кемшіліктерді түзете аласыз, сондай-ақ бүгінде сұлулық эталоны болып саналатын томпақты ерінге қол жеткізе аласыз. Дегенмен, процедураны білікті техник орындайтыны өте маңызды. Бұл нәтиже тәуелді болатын негізгі талаптардың бірі.

Ботокс инъекциясының негізгі міндеті - бет бұлшықеттерін иммобилизациялау, бұл барлық жарияланған әсерлерге қол жеткізуге мүмкіндік береді. Ботокс хирургиялық араласуды немесе толтырғышты қамтитын контурингтен айырмашылығы, ерінді өзгерте алмайды. Егер сіз рәсімдердің мәнін қысқаша сипаттасаңыз, олардың арасындағы айырмашылықты анықтауға болады:

Контурлау пішінді түзетуге, дыбыс деңгейін өзгертуге және контурды нақтырақ етуге мүмкіндік береді. Толтырғыштарды қолдану бет бұлшықеттерінің қозғалғыштығына ешқандай әсер етпейді. Сонымен қатар қолданылатын толтырғыштар жаңа жасушалардың өсуін ынталандырады, осылайша әжімдерді тегістейді; Ботокс инъекциясы әжімдерді тегістей алады, көлемін көбейтеді және бұлшық еттерін созады. Эффект бұлшықет тонусын тікелей әртүрлі тәсілдермен жоғарылатудың орнына өзгерту арқылы жүзеге асырылады.

Контурлық және ботокстық инъекциялар денеге мүлдем басқаша әсер ететінін түсіну маңызды. Бұл әр түрлі мақсатты көздейтін әр түрлі техникалар.

Сарапшылар әрдайым ерінді ұлғайтуға арналған ботокстың жеткілікті қауіпсіз процедура екенін, бірақ оны тәжірибесі бар білікті маман жүзеге асырған жағдайда ғана атап өтеді.

Инъекцияның танымал болуы көптеген дағдылардың пайда болуына әкелді, олар қажетті дағдылары жоқ және арзан бағамен тұтынушыларды қызықтырады және ақшаны үнемдеуге мүмкіндік береді. Бұл әр түрлі жанама әсерлердің қаупін едәуір арттырады, білікті мамандар үшін бұл мүмкін емес.

Процедураның негізгі қарсы көрсеткіштері:

Ботулотоксинге төзбеушілік немесе аллергиялық реакциялар;

Эндокриндік жүйенің патологиясының болуы;

Ауыр миопиямен (миопия);

Жас шегі (тек 18 жастан кейін);

Онкологиялық аурулардың болуы;

Жүктілік және лактация, сыни күндер;

Антибиотиктерді қабылдау кезінде;

Герпестің өршуімен.

Ерінді ботокспен ұлғайту процедурасы жанама әсерлердің айтарлықтай тізімі бар екенін ескеру қажет. Әрине, олар әрдайым пайда бола бермейді, бірақ дәрігерлер барлық ықтимал қауіптер туралы ескертуге міндетті.

Процедураның ерекшеліктерімен байланысты болуы

мүмкін жағымсыз реакцияларға әдетте мыналар жатады:

Бұлшықет салдануы (жұтылу мен шайнау бұзылған);

Денсаулығының нашарлауы;

Бас айналу;

Қабыну және ауырсыну;

Процедура кезінде зардап шеккен аймақтардағы

ұйқышылдық;

Ісінудің жоғарылауы.

Тіпті бір жанама әсер ету мүмкіндігі өте аз болғанымен, олардың пайда болу ықтималдығын

ескеру қажет. Мұндай жағдайларда сіз барлық салдарды жоя алатын маманға тез арада хабарласуыңыз керек.

Ерінді ұлғайту үшін ботокс инъекциясы мұқият дайындықты қажет ететін күрделі процедура екенін түсіну маңызды. Бұл жалпы нәтижеге де, жанама әсерлердің пайда болуына да әсер

етеді. Алғашқы қадам әрқашан толық диагнозды жүргізу болады, оның барысында дәрігер барлық қажетті ақпаратты жинауы керек. Дайындықтың осы кезеңінде есірткіге реакция

тексеріліп, барлық мақсаттар мен тілектер талқыланады. Инъекциялар қарсаңындағы тікелей дайындыққа қатысты бірқатар шектеулерді атап өткен жөн.

Тыйым салынады:

Алкоголь ішу;

Көптеген тұзды тағамдар бар;

Сұйықтықты көп ішіңіз;

Дәрі-дәрмектердің белгілі бір түрлерін қабылдаңыз.

Дәрі-дәрмектердің кейбір түрлерін қабылдаңыз (әсіресе қанның ұюына әсер ететін). Бұл ұсыныстар тек дайындық кезеңінде ғана емес, сонымен қатар процедурадан кейінгі 7 күнде де маңызды екенін ескеру маңызды.

Ерінді ботокспен үлкейтуге болатын әдіс-тәсілдер.

Процедураның өзі ауыртпалықсыз және 15-30 минутты құрайды. Біріншіден, маман инъекция алаңдарын маркермен белгілейді. Препарат тері астына еріннің қызыл шекарасы аймағында енгізіледі, шамамен 1-2 мм. Инъекция нүктелерінің саны әрқашан жеке есептеледі. Бұл клиенттің жеке тілектеріне және алынуы керек нәтижеге байланысты. Ауыр сезім пайда болған кезде ауырсынуды басатын құралдар қолданылады. Инъекциядан кейін косметолог ботулотоксиннің біркелкі таралуы үшін қажет болатын жеңіл массаж жасайды. Осыдан кейін косметолог қалпына келтіруді жеделдету үшін қажетті дәрі-дәрмектерді тағайындайды.

Көптеген процедуралардан айырмашылығы, ботокс инъекциясынан кейінгі нәтижені келесі күні-ақ байқауға болады. Сонымен қатар, процедурадан кейінгі оңалту процесі өте жұмсақ және әдеттегі өмір ырғағын бұзбайды. Ерінді ботокспен үлкейтудің нәтижесін бағалау үшін процедураға дейін және кейін суретке түсіру ұсынылады. Бұл айырмашылықты анық көруге мүмкіндік береді.

Әсердің өзі орташа есеппен 4-6 айға созылады, содан кейін қайталанатын процедура қажет. Әдетте қайталама инъекциялар жылына 2-ден 4 рет жасалады.

Әр түрлі процедуралардың құнын салыстыру сөзсіз болады, өйткені ботокс инъекциясын гиалурон қышқылымен жиі салыстырады. Осындай күрделі процедураларды жүргізген кезде үнемдеу екінші фактор болып табылатынын түсіну маңызды.

Ботокстың бір бірлігінің орташа бағасы 300-ден 500 рубльге дейін. Қажетті бірліктердің санын тек маман ғана бағалай алады, бұл мақсаттар мен еріннің пішініне байланысты. Кейбір жағдайларда ботокс гиалурон қышқылымен толтырғыштарға қарағанда әлдеқайда арзан болады, бірақ екінші жағдайда нәтиже ұзаққа созылады. Жалпы, процедуралар құнының арасындағы айырмашылық косметологтың біліктілігіне, қолданылатын материалға және басқа жағдайларға байланысты. Нәтижесінде, ботекстің де, гиалуронды инъекциялардың бағасы да едәуір қымбат және арзан болуы мүмкін.

Пайданылған әдебиеттер тізімі:

1. Рақышев А. Р. Адам денесі : в 3 т.: оқулық / А. Р. Рақышев. - М. : ГЭОТАР-МедиаТ. 1. - 2014. - 456 б.
2. Рақышев А. Р.. Адам денесі : в 3 т.: оқулық / А. Р. Рақышев. - М. : ГЭОТАР-МедиаТ. 2. - 2014. - 472 б.
3. Рақышев А. Р. Адам денесі : в 3 т.: оқулық / А. Р. Рақышев. - М. : ГЭОТАР-МедиаТ. 3 : Сезім мүшелері. - 2015. - 376 б.

4. Өубәкіров, Ә.Б.: атлас / Ә. Б. Өубәкіров, Ф. М. Сүлейменова. - Астана : Сарыарқа Т. 1. - 2011. - 352 б.
5. Ә. Б. Өубәкіров Адам анатомиясы : атлас / Ә. Б. Өубәкіров [и др.] ; ред. А. А. Идрисов. -. - 2008, 2010. - 252 б.
6. Ә. Б. Өубәкіров Адам анатомиясы : атлас / Ә. Б. Өубәкіров [и др.] ; ред. А. А. Идрисов. -: Фолиант, 2010. - 280 б.
7. Ә. Б. Өубәкіров Адам анатомиясы : атлас / Ә. Б. Өубәкіров [и др.]. - Астана : Фолиант Т. 4 : Нерв жүйесі (нерв жүйесі, сезім ағзалары). - 2012. - 404 б.

## СТРУКТУРА ОБРАЩЕНИЙ БОЛЬНЫХ В ПОЛИКЛИНИКУ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ КВИ. ЗАБОЛЕВАНИЯ ОРГАНОВ ДЫХАНИЯ.

Фелль-Гизатуллина Э.Ю. Абдирова Д.Ж. Череватенко К.Ю.

Научный руководитель: Турлубеков К.К. кандидат медицинских наук, заведующий  
кафедрой клинических дисциплин

Кокшетауский университет им Ш.Уалиханова г.Кокшетау

**Abdirova.dilyara@mail.ru**

**Пандемия** (греч. πανδημία «весь народ») — необычайно сильная эпидемия, распространившаяся на территории стран, континентов; высшая степень развития эпидемического процесса. Чрезвычайное положение в Казахстане [было введено 16 марта](#) согласно соответствующему указу Главы государства. В нем, в частности, говорилось: «В связи с объявлением Всемирной организацией здравоохранения нового коронавируса COVID-19 пандемией в целях защиты жизни и здоровья граждан ввести в соответствии с законодательством Республики Казахстан на всей территории Республики Казахстан чрезвычайное положение на период с 08 часов 00 минут 16 марта 2020 года на срок до 07 часов 00 минут 15 апреля 2020 года».

**Коронавирусная инфекция (COVID-19)** — острое инфекционное заболевание, вызываемое новым штаммом коронавируса SARS CoV-2 с аэрозольно-капельным и контактно-бытовым механизмом передачи. Патогенетически COVID-19 характеризуется вирусемией, локальным и системным иммуновоспалительным процессом, гиперактивностью коагуляционного каскада, эндотелиопатией, гипоксией, что приводит к развитию микро- и макротромбозов; протекает от бессимптомных до клинически выраженных форм с интоксикацией, лихорадкой, поражением эндотелия сосудов, легких, сердца, почек, ЖКТ, центральной и периферической нервной систем с риском развития осложнений (ОДН, ОРДС, ТЭЛА, сепсис, шок, СПОН). Основной мишенью SARS CoV-2 являются легкие. В патогенезе следует выделить 2 механизма, которые взаимно отягощают друг друга и могут привести к развитию ОРДС (патоморфологически - диффузное альвеолярное повреждение): прямое вирусное повреждение альвеоцитов с развитием иммуновоспалительного синдрома; развитие микро-и макротромбозов сосудов легких и обструктивного тромбовоспалительного синдрома. Поэтому заболевание получило название microCLOTS :микроCOVIDLungObstructiveTrombovascularSyndrome. Заболевания органов дыхания составляют одну из наиболее распространенных групп болезней. Как уже было отмечено ранее, дыхательная система является мишенью при COVID-19. Коронавирусная инфекция может протекать в разных формах и не всегда возникает поражение легких. Часто заболевание протекает совсем без симптомов, то есть даже при положительном результате теста на коронавирус человек не ощущает никаких симптомов, и при обследовании такого носителя не выявляются никакие изменения в организме. Такое состояние называется бессимптомное носительство. При наличии симптомов выделяют

следующие формы заболевания: коронавирусная инфекция с поражением верхних дыхательных путей (ринит, фарингит) коронавирусная инфекция с поражением нижних дыхательных путей (пневмония).

Так же может привести к развитию острого дистресс-синдрома. В последнем варианте наблюдается поражение легких. Но у большинства пациентов заболевание протекает без поражения легких. После заражения вирус SARS-CoV-2 распространяется через слизь по дыхательным путям, вызывая большой выброс цитокинов и иммунный ответ в организме. При этом наблюдается снижение количества лимфоцитов в крови. Морфологическим субстратом развития тяжелого патологического процесса является диффузное альвеолярное повреждение, запускающее цепь патологических процессов, приводящих к развитию острого респираторно дистресс-синдрома (ОРДС). В связи с влиянием коронавируса на организм, ниже будут представлены графики обращений пациентов с заболеваниями органов дыхания в том числе и пневмонией, по сравнению с 2019 годом.

Ведь пандемия COVID-19 не исключает наличие у пациентов других заболеваний не связанных с данным вирусом.

Заболеваемость за апрель-сентябрь 2019-2020гг. по органам дыхания: Данная статистика взята с городской поликлиники Кокшетау №1. По данному графику можно наблюдать прирост больных во всех группах за время пандемии. В то время, когда число заболевших детей в 2019 году составляло 13192 человека, то в 2020 году данный показатель вырос до 18942. Число обратившихся подростков за медицинской помощью, в период с апреля по сентябрь 2019 года, составляло — 754 человека, и почти в 2 раза увеличилось в 2020 году, что составило — 1335 человек. Число заболевших взрослых людей в 2020 году возросло на 57%. Данная статистика показывает только зарегистрированные случаи обращений за мед помощью и не исключает факта повышения числа заболевших людей, которые проводили самостоятельное лечение на дому без обращения в специализированные центры.

**Болезни органов дыхания (J00-99) Всего обращений :**

**2019 год 26434,6 на 100 тысяч населения**

**2020 год 43766,3 на 100 тысяч населения**

**Дети : 2019 год 67364,5 на 100 тысяч населения**

**2020 год 97408,2 на 100 тысяч населения**

**Подростки : 2019 год 35802,4 на 100 тысяч населения**

**2020 год 68708,1 на 100 тысяч населения**

**Взрослые : 2019 год 8706 на 100 тысяч населения**

**2020 год 20452,6 на 100 тысяч населения**

**в том числе: Пневмония (J12-18) Всего обращений :**

**2019 год 26434,6 на 100 тысяч населения**

**2020 год 2275,8 на 100 тысяч населения**

**Дети : 2019 год 1082,5 на 100 тысяч населения**

**2020 год 1434,7 на 100 тысяч населения**

**Подростки : 2019 год 474,8 на 100 тысяч населения**

**2020 год 205,8 на 100 тысяч населения**

**Взрослые : 2019 год 321,6 на 100 тысяч населения**

**2020 год 2712,3 на 100 тысяч населения**

**Бронхиальная Астма (J45-46) Всего обращений :**

**2019 год 161,7 на 100 тысяч населения**

**2020 год 307,9 на 100 тысяч населения**

**Дети : 2019 год 275,7 на 100 тысяч населения**

**2020 год 370,2 на 100 тысяч населения**

**Подростки : 2019 год 237,4 на 100 тысяч населения**

**2020 год 51,4 на 100 тысяч населения**

**Взрослые : 2019 год 110,09 на 100 тысяч населения**

**2020 год 292,8 на 100 тысяч населения**

**ХОБЛ (J44) Всего обращений :**

**2019 год 76,4 на 100 тысяч населения**

**2020 год 199,4 на 100 тысяч населения**

**Взрослые : 2019 год 112,3 на 100 тысяч населения**

**2020 год 290,6 на 100 тысяч населения**

По статистическим данным количество обратившихся больных пациентов в период с апреля по сентябрь 2019 года составляло 17979 человек (показатель на 100 тыс. населения — 26434,6), а в 2020 году данный показатель вырос до 29846 человек (43766,3).

Тем самым можно заметить, что количество заболевших пациентов за период с 2019-2020гг

Увеличилось на 11876 человек, что в свою очередь составляет 40%. Данный прирост больных может быть связан с нарушением карантинных мер, а так же не соблюдением условий личной гигиены. Согласно Постановлений Главного государственного санитарного врача РК (№ 35, № 36) **амбулаторно-поликлиническим организациям** в период действия ограничительных мероприятий необходимо было изменить структуру обращений в поликлинику: часы приема в организациях с 09.00 до 16.00; - по предварительной записи через Call-центр - осуществлять прием пациентов (в масках); - при выявлении симптомов, сходных с КВИ, пациент направляется на фильтр, осматривается врачом для решения дальнейшей тактики ведения пациента; - остальные пациенты рассматриваются, как потенциально здоровые от КВИ и обслуживаются в «чистой» зоне поликлиники; - обязательное распределение ежедневного потока пациентов: вход в поликлинику организован через санитарный пропускник с обязательной термометрией и опросом повода обращения, а так же, жалоб характерных для коронавирусной инфекции (КВИ); - обслуживание на дому (через Call-центр) проводится выездной мобильной бригадой (детской и взрослой); Временно приостановлена деятельность дневных стационаров, отделений реабилитации, школ для пациентов с хроническими заболеваниями, и других курсов и кабинетов, подразумевающих скопление людей, включая, проведение профилактических скрининговых осмотров.

Не смотря на проводимые ограничительные и профилактические меры количество обращаемости пациентов в поликлинику увеличилось на 11876 человек, что в свою очередь составляет 40%. Данный прирост может быть связан так же с обострением хронических заболеваний и снижением иммунитета в данный период у пациентов.

#### Литература:

Интернет источники: Протокол лечения COVID-19 rcrz.kz

[https://imcalmaty.kz/news\\_detail/poslednyaya-informaciya-i-populyarnye-otvety-po-covid-19](https://imcalmaty.kz/news_detail/poslednyaya-informaciya-i-populyarnye-otvety-po-covid-19)

[https://mosgorzdrav.ru/uploads/imperavi/ru-RU/prezent\\_13032020\\_tsiganova.pdf](https://mosgorzdrav.ru/uploads/imperavi/ru-RU/prezent_13032020_tsiganova.pdf)



## **СОКРАЩЕНИЕ ЗАТРАТ ЗАВЕДЕНИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ВО ВРЕМЯ РЕЖИМА САМОИЗОЛЯЦИИ**

Абай Д.Е.

Научный руководитель: Алиева А.Ж., преподаватель НАО КУ им.Ш.Уалиханова  
Кокшетауский университет им.Ш.Уалиханова, г.Кокшетау  
[danira.abay@mail.ru](mailto:danira.abay@mail.ru)

В соответствии с постановлением главного санитарного врача Республики Казахстан от 14 апреля 2020 года – все объекты, предполагающие массовое скопление людей, приостановили свою деятельность. [1]

К таким объектам, непосредственно, относятся заведения общественного питания. Общественное питание, сокр. общепит – отрасль народного хозяйства, совокупность предприятий, занимающихся производством, реализацией и организацией потребления кулинарной продукции. [2,156с]

Кафе, столовые, рестораны, бары, кондитерские, кофейни, пиццерии и многие другие – относятся к заведениям общественного питания.

С одной стороны - эта отрасль способствует снижению затрат времени на приготовление пищи в домашнем быте, с другой стороны – посещение таких заведений является одной из форм организации досуга людей, и, тем самым, способствует повышению качества их жизни.

Режим самоизоляции людей, введенный во многих регионах страны весной 2020 года, буквально заставил предпринимателей приспосабливаться к новым, для кого-то и необычным условиям деятельности. Так, практически все заведения общественного питания, столкнулись с рядом всеобщих проблем.

Во – первых, из-за закрытия для посещений, выручка упала практически на 100%.

Во – вторых, есть обязательства по выплате арендной платы, коммунальных услуг, а также заработной платы сотрудникам.

В – третьих, возросла конкуренция с теми, кто работал, или перешел на работу с доставкой еды.

По данным Ассоциации общественного питания РК, к концу года в сфере общепита продолжают работать только 20% заведений от того числа, которое было в его начале. Уходящий 2020 год был очень сложным для рестораторов. До пандемии в Казахстане работало 18-19 тыс. ресторанов, баров, кафе. Сейчас около 60% из них приостановили свою деятельность, 20% – закрылись навсегда. Интересно, что во время пандемии открылось около 950 новых ресторанов, кафе. Уходят с рынка именно те участники, которые не научились работать по-новому: не запустили доставку блюд, не стали развивать у себя фаст-фуд. До COVID-19 только 20% участников рынка общепита предлагали привезти заказ на дом. Остальным пришлось перестраиваться. Чтобы наладить доставку, нужно перестроить определенные процессы на кухне. [3]

Рост конкурентного давления делает актуальным новый подход к конкурентоспособности. Традиционное односложное определение, связанное, прежде всего, с ценой, уступает место комплексному, в рамках которого такие характеристики, как качество, индивидуальный подход, профессионализм и уникальность, приобретают особую ценность. [4,458с]

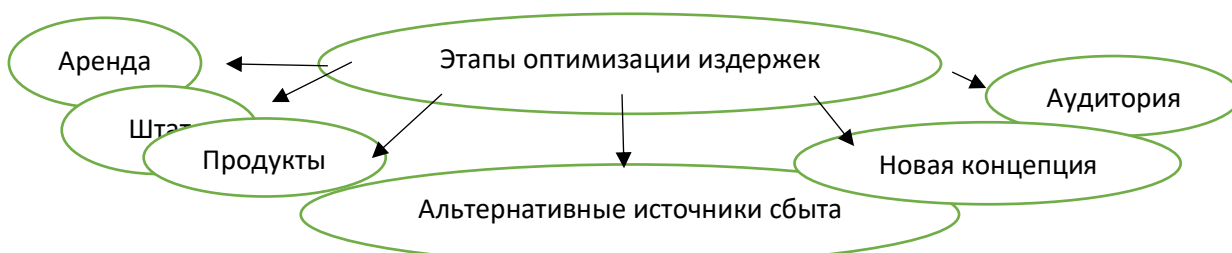
В связи с этим, важно начать работу с позиционированием заведения в интернете. Улучшить контент в социальных сетях, сделать привлекающей ленту из фотопленки, прописывать правильные посты.

С начала пандемии, сервис по доставке еды стал как никогда востребованным. Организация доставки является одним из самых очевидных первых шагов для сокращения издержек и простоя оборудования. [5,272с]

На сегодня в Кокшетау часть магазинов и ресторанов перешли к сервису доставки на дом еды и другой необходимой продукции, а иные заведения общественного питания и вовсе открыли внутри своего помещения торговые дома, мини-маркеты, магазины. Так, например, ресторан «Туркестан» открыл Торговый Дом.

Однако, стоит отметить, что у многих заведений не была налажена система работы с курьерской службой, не было сайта, где онлайн можно выбрать блюдо и сразу его оплатить. На все эти акценты - сегодня стоит уделить достаточно внимания. А также, акцентировать внимание и на том, что стоит иметь в меню те блюда, которые не потеряют свой внешний вид и форму при доставке.

Таким образом, проанализировав ситуацию, сложившуюся весной прошлого года, а именно время режима самоизоляции, мною была построена бизнес-модель, которая поможет в короткие сроки оптимизировать расходы заведения общественного питания и перестроить работу под сложившуюся кризисную ситуацию.



**Аренда.** Предприниматели очень редко выкупают помещения под свое заведение, чаще берут в аренду. В свою очередь, аренда – главный источник расходов, поэтому именно с нее стоит начинать оптимизацию статей расходов.

Введенные ограничительные меры на территории РК существенно ударили по сфере услуг. С одной стороны, арендодатель, у которого есть обязательства перед государством, третьими лицами, банком, своими сотрудниками, коммунальными службами. С другой стороны, арендатор, чья деятельность могли полностью закрыть или подвергнуть ограничениям из-за карантина.

Прибыли нет, но аренду оплачивать необходимо. В такой ситуации арендодатель может обратиться в региональную палату предпринимателей либо позвонить по короткому номеру 1432. Специальные рабочие группы из числа сотрудников «Атамекена» и местного акимата попробуют урегулировать этот вопрос и помочь арендодателю в решении его проблем. В числе мер поддержки:

- 1) консультации по освобождению от отдельных видов налогов;
  - 2) отсрочки по кредитным платежам;
  - 3) помощь в выплате минимальной заработной платы для работников за счет государства;
  - 4) прорабатываются вопросы [освобождения от коммунальных платежей](#), либо их отсрочки.
- Государство всячески поддерживает тех арендодателей, которые идут навстречу своим клиентам, поэтому просить у них помощи в виде скидок можно и нужно.

**Штаб.** Ценные сотрудники, а значит хорошая команда – это всегда результат долгой работы, и расставаться с кем –то из них не обязательно, даже при таких условиях, когда необходима строгая экономия. Ведь успех заведения напрямую зависит от повара, ради блюд которого и приходили постоянные клиенты, от грамотного администратора, который лояльно мог разрешить любой конфликт, от шустрого и отличающегося яркой харизмой официанта, находящего особый подход к каждому клиенту. Но если же все-таки ситуация требует пересмотра кадров, необходимо вместе обсудить пути решения проблемы. Возможно сокращение нагрузки (меньше рабочих часов, дней, смен), перераспределение обязанностей, и, соответственно, частичное сокращение заработной платы. Личное присутствие владельца заведения так же не повредит. Необходимо осуществлять контроль за соблюдением всех санитарных норм, порядком на кухне.

**Продукты.** Любое заведение ценят за уютную атмосферу в нем, за сервис, и несомненно за качество блюд. В любом ресторане, кафе важна каждая мелочь – начиная от свежести продуктов в блюде, заканчивая его подачей. Так как же на этом можно сэкономить?

Для начала необходимо пересмотреть и проанализировать меню: какие из блюд редко заказывали, какие самые дорогие, возможно от них стоит отказаться.

Можно ввести новые блюда, или же заменить какие-то из продуктов на альтернативные.

*Альтернативные источники сбыта.* Если заведение еще не подключилось к сервису доставки продуктов, или готовых блюд, необходимо изучить условия таких сервисов, возможно ряд из постоянных клиентов будет заказывать чаще через такие службы доставки, как например «emenu.kz» или «edok.kz». Стоит лишь запустить привлекающую рекламу в социальных сетях, как поток клиентов увеличится. Можно заказать рекламу у популярных блогеров, или рассказать почему именно в вашем заведении самый вкусный завтрак, а может кофе... Ведь именно во время самоизоляции, как раз-таки легче всего найти клиентов в интернет – пространстве.

*Новая концепция.* Во время карантина существенно вырос спрос на колбасные изделия, алкогольные напитки, хлебобулочные изделия, пиццы. Возможно стоит рассмотреть вариант налаживания собственного производства на такие продукты.

Есть и другой вариант, если вы не готовы или нет возможности перейти к доставке блюд – развивать онлайн курсы поваров. То есть устроить онлайн-школу прямо на кухне заведения. Проводить мастер-классы по выпечке, по приготовлению изысканных блюд, но при этом из доступных и не дорогих продуктов.

И еще один вариант – партнерство. Возможно рядом с заведением находится какой – то офис, сотрудники которого не ушли на удаленную работу, и он нуждается в ланчах? Поэтому в кризисные времена необходимо разрабатывать всевозможные варианты сотрудничества, новые стратегии продвижения ради привлечения новых клиентов за пределами постоянных.

*Аудитория.* Мною был проведен опрос, в котором участвовали 32 девушки, посещающие фитнес-центр. 30 из которых заявили, что во время самоизоляции, изменили свой рацион на правильное питание. Это может говорить о том, что есть спрос и на готовое меню из блюд, не содержащих компоненты животного происхождения. Можно составить дополнительное меню, в котором будет прописана уникальность каждого блюда, рассказывать о десертах, не содержащих сахар, о том, как печется бездрожжевой хлеб и т.д.

Разработанная мною бизнес-модель, в какой-то мере, поможет сокращению издержек в заведениях общественного питания. А также, поможет скорректировать работу заведений общественного питания разных групп с ориентацией на потребителя; оказывать такие услуги, которые отвечают постоянно изменяющимся требованиям потребителей; поможет не только сохранять, но и повышать конкурентоспособность.

#### **Список использованной литературы:**

1. Постановление Главного государственного санитарного врача Акмолинской области Айнагуль Мусиной, от 14 апреля 2020 года № 29  
[https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=34235030](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34235030)
2. Товарный словарь / И. А. Пугачёв (главный редактор). — М.: Государственное издательство торговой литературы, 1959. — Т. VI. — Стб. 305—334 – 156 с.
3. Статья Вероники Нурпеисовой, советника Ассоциации общественного питания РК  
<https://kapital.kz/business/92170/kakim-restoranam-udalos-vystoyat-v-2020-godu.html>
4. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. Учебно-методическое пособие. — М.: Финансы и статистика, 2013. — 458 с
5. Миронов С. Как вывести ресторан из жесткого кризиса / Миронов С. — М.: ООО «Информационная группа «Ресторанные ведомости», 2013. — 272с.

## ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҮЙЛЕНУ ТУРИЗМІН ДАМУДЫҢ ҮРДІСТЕРІ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Акшалова А.Т.

Ғылыми жетекші: Алиева А.Ж. экономика магистрі, аға оқытушы

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау университеті, Көкшетау қ.

[Ailana210301@icloud.com](mailto:Ailana210301@icloud.com)

XIX ғасырда үйлену саяхаты ерекше танымал құбылысқа айнала бастады көптеген еуропалық жас жұбайлар Италияға, Швейцарияға немесе Францияға баруды жөн көрді. "Шетелде үйлену" ұғымы XX ғасырдың 80-ші жылдары Еуропада пайда болды.

Қазіргі қоғамда үйлену тойы дегеніміз-бұл бал айына саяхат, сонымен қатар ежелгі немістердің арқасында өз атын алған бал айымен бірге шетелдегі үйлену рәсімі. Олар үйлену тойынан кейін 30 күн бойы бал сусынын ішуге шешім қабылдады.

Үйлену туризмі нарығындағы бәсекелестік 2000-шы жылдардың басында үйлену турлары индустриясы өсуіне байланысты өзінің негізгі дамуын алды. Дәл сол кезде үйлену турларына мамандандырылған алғашқы туристік компаниялар пайда бола бастады. Туристік фирмалар жас жұбайларға пакеттік турлар ретінде және жеке ұсыныстар жасалды. Саяхатты қосымша қызметтер жиынтығымен толықтыруға болады: қабылдаушы елдің үйлену рәсімін ұйымдастыру, фотографияның қызметтері, стилист қызметтері, автокөлік жалдау, той ұйымдастыру және т. б. Сонымен қатар туристік компаниялар шетелде некені ресми тіркеу қызметін ұсына бастады, бұл процедураны жас жұбайлар үшін едәуір жеңілдетті.

Үйлену тойын ұйымдастыру әрдайым уақытты қажет ететін іс-шара болып табылады, ол әр түрлі мәліметтерді есепке алуды қажет етеді. Көп жағдайда жас жұбайлар өзінің үйлену турының сипатын өздері шешу тиіс. Өйткені, үйлену саяхатын кез-келген тур деп атауға болады. Жастар үшін бұл жағажай туры болуы мүмкін. Бірақ егер жас жұбайлар саяхаттың үйлену сипатын барлық жағынан атап өтуді мақсат етсе, онда олар осындай саяхаттарды ұйымдастырумен айналысатын туристік компанияға жүгінсе жақсы болады. Тек үйлену туризміне мамандандырылатын фирмалар аз. Сондай-ақ, үйлену тойының атмосферасы қандай болатынын алдын-ала анықтау керек-мысалы, карнавал кезінде адамдар көп жиналатын мереке атмосферасы немесе бұл бір-бірімен қарым- қатынастан ләззат алуға мүмкіндік беретін жалғыздық болуы мүмкін. Жас жұбайлардың ешқайсысы бұрын болмаған орынды таңдаған жөн.

Үйлену тойының саяхаты әдеттегі турдан ерекшелігі:

- әсем жерлер бар елдердің ерекше таңдауы;
- турды ұйымдастырудың барлық қиындықтарын компания мамандары өз мойнына алады;
- тұрғылықты жердің ерекше таңдауы-жас жұбайлар үшін ең романтикалық қонақ үйлер таңдалады.

Үйлену туризмі 3 түрге бөлінеді:

1) Ресми рәсім.

Ресми үйлену рәсімі-бұл жергілікті муниципалитетте уәкілетті тұлға өткізетін рәсім. Шетелде некені ресми тіркеу белгілі бір қиындықтармен байланысты, өйткені туристер қажетті құжаттарды дайындау қажеттілігіне ғана емес, сонымен қатар олардың нотариустарда куәландыру, тиісті тілге аудару және апостиль қою процессіне тап болады, яғни құжаттарды заңдастыру арқылы жүзеге асырылады. Сонымен бірге, ресми тұлғалардан неке қию өткізілгеннен кейін алынған неке қию туралы куәлік Қазақстанда да жарамды болуы үшін заңдастыру қажет.

2) Никах немесе шіркеу үйлену рәсімі.

Өз дінінің ережелеріне сәйкес еркек пен әйел арасында жасалатын неке шарты.

3) Символдық (бейресми) үйлену рәсімі.

Символдық үйлену рәсімі-бұл жас жұбайларды оқиға орнында, сценарийде және формада шектемейтін рәсім. Ол ресми тіркеу үшін құжаттар пакетін дайындауды қажет етпейді және заңдастырылмайды. Мәселен, мысалы, үйлену тойының мерейтойын, алтын той және кез-келген басқа іс-шараны атап өтуге болады[4].

Үйлену туры таңдағанда, табиғат пен климаттық жағдайлар маңызды рөл атқаратынын есте ұстаған жөн. Көптеген үйлену тойлары жаздың соңы мен күздің басында болатындығын ескере отырып, күз ең қолайлы маусым болатын бірқатар жерлерді бөлген жөн.

Үйлену туризмі-жас жұбайларға арналған, танымал және қазірдің өзінде жақсы дамыған туризм түрі және туристік бизнестің игерілген бағыты. Әр түрлі сөздіктер үйлену тойының анықтамасын ұсынады: Ожеговтың сөздігінде "үйлену тойы - неке салты"[1], үлкен энциклопедиялық сөздігінде -"үйлену тойы неке кию рәсімі"[2]. Үйлену туры-бұл романтикалық саяхат, жоғары деңгейдегі дүбірлі мереке. Үйлену турының мақсаты- үйлену процесін (мерекенің өзі) өзгерту, саяхатқа немесе оны толықтыруға (бал айына бару).

Әр үйлену туры жеке бағдарлама бойынша жасалады, өйткені бұл нақты өнім. Ұсынылатын сервиске және көрсетілетін қызметтердің сапасына ерекше назар аудару керек. Осы себепті, үйлену турлары, әдетте, ең жақсы қонақ үйлерде тұруды қамтиды, романтикалық кешкі ас, түрлі круиздерді ұйымдастыру, яхта, әуе шарында серуендеу және т. б. Жас жұбайларға арналған жағымды кішкентай заттар жиі күтіледі: қонақ үйге келгенде гүлдер мен шампан, бөлмедегі жеміс себеті, экскурсияға арналған лимузин, тосынсыялар мен мақтау сөздері[3].

Әрбір туркомпанияның үйлену тойы турларының өзіндік жіктелімі бар, бірақ көбінесе елдер географиялық негізде біріктіріледі (Еуропа, Азия, Америка, аралдарда саяхат) турдың бюджетін (бюджеттік немесе эксклюзивті бағыттар) немесе стандартты емес бағыттарды ескере отырады. Әрине, ең алдымен, шомылу мүмкіндігі бар және жағажай бағыттарына артықшылық беріледі. Негізінен бұл аралдық мемлекеттер - Куба, Фиджи аралдары, Багам аралдары, Бермуд, Сейшел аралдары, Мальдив, Гавай аралдары, Маврикий аралы, Бали аралы.

Қазақстан сонымен қатар көптеген таңғажайып романтикалық орындарды ұсына алады: Каспий теңізі, Бурабай курорты, Алматы, Нұр-сұлтан қалалары. Бірақ біздің еліміз шетелдік бағыттармен салыстырғанда үйлену туризмінің дамуына төмен қарқын тән. Осылайша, үйлену туры қалыптастыруға қолайлы бағыттар көптеген факторларға байланысты: туристердің қалауы, компанияның осы бағыт бойынша жеке турларды ұйымдастырудағы тәжірибесі, қосымша саяхатты бақылау мүмкіндігі үшін сенімді және сапалы серіктестердің болуы.

Қазақстандық той қызметтері нарығының бірнеше ерекшеліктері бар:

- маусымдылық. Үйлену маусымының шыңы мамыр айында басталып, қазан айында аяқталады. Жаз мезгілінде барлық үйлену тойларының 60% - ы келеді, содан кейін жас жұбайлар арасында танымал бұл қыркүйек-қазан айлары, қысқы кезең ең аз сұранысқа ие. Ең рейтингтік күндер-бұл Әулие Валентин күні және әдемі күндер (мысалы, 2010 жылы үш он-10.10.10, 2012 жылы 12.12.12 күндері болды);

- Қазақстандықтардың табыс деңгейінің төмендігі халықтың үйлену қызметтерін ұйымдастыру үшін төлеуге дайын еместігіне әсер етеді. Үйлену турының қымбатығы маршруттың клиенттің тілектерін ескере отырып жеке жасалатындығымен түсіндіріледі, көбінесе үйлену туры клиенттерге банкет ұйымдастырудан да әлдеқайда қымбат келеді.

- үйлену қызметтерін ұсынатын ұйымдар еш жерде тіркелмеген жеке тұлғалардың көптігі;

- үйлену нарығын бөлу: егер бұрын шағын компаниялар бәрін бірден жасауға тырысса бүгінгі таңда нақты мамандандыру жүріп жатыр, ал ілеспе тауарлар мен қызметтер жеке бизнеске айналады;

Қазақстанда той туризмін дамытуды тежейтін факторлар: төмен сервис деңгейі, ел ішіндегі темір жол және әуе билеттерінің жоғары құны, жас жұбайлар тарапынан турды



төлеу мүмкіндігі болмаған жағдайы, некелесетіндердің көпшілігінде жергілікті бағыттарға қарағанда шетелдік бағыттарға артықшылық беріледі. Көптеген жас жұбайлар үшін Қазақстан бойынша үйлену саяхаты негізгі артықшылықтары: тілдік тосқауылдың болмауы және виза және паспорт сияқты қосымша құжаттарды рәсімдеу қажеттілігінің болмауы. Кейбір қазақстандық туристер басқа мемлекеттің әдет-ғұрыптары, дәстүрлерді, құқықтарды, заңдарды білмеуден, сондай-ақ террористік әрекеттер, қылмыстардан қорқып, шетелге үйлену сапарынан бас тартуды жөн көреді.

Үйлену туризмі туристік бизнестің өте тар сегменті болғанына қарамастан, мамандар үйлену туризмі саласында нарықтың осы сегменті көлемінің жыл сайынғы өсуін болжайды. Бұл себебтен адамдар үйлену тойында үнемдеуге тырыспайды, өйткені бұл ең жарқын және есте қаларлық өмірдегі оқиғалардың бірі болып саналады. Алайда теңге бағамының төмендеуіне, пандемияның әсерінен және бағаның өсуіне байланысты үйлену туризмі үшін экономикалық нұсқаларға беріле бастады-үйлену бюджеті төмендеді, фотосессиядан басқа қосымша қызметтердің саны азая бастады.

Үйлену туризмінде клиенттің табыс деңгейі үлкен рөл атқарады, сондықтан туристік қызметтер нарығында біздің үлкен ел ішіндегі турлар мүлдем ұсынылмағаны таңқаларлық емес. Әрине, клиенттің қалауы мен сұрауы бойынша турагенттіктер Қазақстанның кез келген бұрышына саяхат ұйымдастыра алады. Алайда қазақстандық туристік фирмалардың ешқайсысында ішкі үйлену туризмі кең таралмаған. Мысалы, Бурабай немесе Алакөл сияқты әдемі жерлердің инфрақұрылымы жеткіліксіз дамығандығымен байланысты.

Ондағы орналастыру және тамақтану нысандары қосымша инвестицияларды қажет етеді. Тек осы жағдайда ғана ішкі туризмнің және үйлену тойының одан әрі дамуына сенуге болады.

#### Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Ожегов С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов. – М.: Русский язык, 1984;
2. Большой энциклопедический словарь /гл. ред. А.М. Прохоров. – М.: Большая Российская энциклопедия, 1997;
3. Ушаков Д.С. Прикладной туроперейтинг / Д.С. Ушаков. Изд. 2-е, переработ. и доп. – М.: ИКЦ МарТ, 2013;
4. Свадьба за границей – официальная и символическая // Тонкости туризма [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://tonkosti.ru/Свадьба\\_за\\_границей\\_—\\_официальная\\_и\\_символическая](https://tonkosti.ru/Свадьба_за_границей_—_официальная_и_символическая)

### ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ ТУРИЗМНІҢ ДАМУЫН БАСҚАРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

А.Р.Еркинулы

Ғылым жетекші: Э.ғ.м., аға оқытушы Алиева.А.Ж

Ш. Уәлиханов атындағы Көкшетау университеті

[Rahat24.07@mail.ru](mailto:Rahat24.07@mail.ru)

Экотуризм - бұл табиғат аясына саяхат жасауды көздейтін туризм түрі, онда қол тигізбейтін табиғат сақталған. Мұндай саяхаттардың мақсаты - туристерге саяхат жасалатын аймақтың табиғаты туралы және туристер тоқтайтын аймаққа тән мәдени-этнографиялық ерекшеліктер туралы жаңа ақпарат алу. Экологиялық болатын саяхат кезінде қоршаған экожүйелердің тұтастығы бұзылмайды [1].

Қазақстанда «экологиялық туризм» ұғымын қолданған жөн, өйткені оның аумағында адам айтарлықтай әсер етпеген кең аумақтар сақталған. Экологиялық туризм қазіргі кезде

басым сала болып табылады және экономиканың тұрақты дамуына ықпал етеді. Үлкен туристік әлеуеттің болуына байланысты Қазақстанды әлемдік туризмдегі жаңа бағыт деп атайды. Оның негізі Еуразия орталығындағы ерекше табиғи жағдайлар мен ландшафттарға, көптеген табиғи және тарихи ескерткіштерге, әр түрлі тарихи кезеңдерде Қазақстан аумағын мекендеген халықтардың мәдени және этникалық мұраларына негізделген.

Қазақстан аумағында экотуризмді дамытуға бағытталған реттелетін туристік пайдалануға рұқсат етілген 11 мемлекеттік ұлттық табиғи парктерді қоса алғанда, 118 ерекше қорғалатын табиғи аумақтар (ӨБ) бар. Оның объектілері табиғи және мәдени көрікті жерлер, табиғи және табиғи-антропогендік ландшафттар бола алатындығын ескерсек, онда дәстүрлі мәдениет табиғи ортамен біртұтас бүтін болып саналады, экологиялық туризмнің дамуы табиғи аумақтарға қаржылық қолдау көрсетіп қана қоймай, сонымен бірге оларды сақтауға қызығушылық тудыру мүмкіндігі.

Қазақстан Республикасында 2010-2014 жылдарға арналған Қазақстан Республикасының үдемелі индустриялық-инновациялық дамуының мемлекеттік бағдарламасына сәйкес туризмді дамыту ел экономикасының басым бағыттарының бірі ретінде бекітілген. Мемлекеттік бағдарламаны іске асырудың негізгі бағыттары мен механизміне мыналар кіреді: туристік қызметті мемлекеттік реттеу және қолдау жүйесін дамыту, қазақстандық туристік өнімді маркетинг және жылжыту, экологиялық факторды дамытуға байланысты мәселелер тұрақты фактор елдің дамуы қарастырылады [2].

Қазіргі уақытта Қазақстанда экологиялық туризмді дамытуда жиырмадан астам үкіметтік емес ұйымдар, туристік ұйымдар, оның ішінде туристік индустрия өкілдері және жай ғана экологиялық туризмді дамытуға мүдделі адамдар бар. Сонымен қатар, біз білеміз, бұл бүгінде және бұл үлкен плюс, туризмді дамыту бағдарламасы әзірленді және бар, ал қазір ерекше қорғалатын табиғи аумақтарда экологиялық туризмді дамытудың мемлекеттік бағдарламасының кейбір компоненттері аяқталуда

Қазақстанда экологиялық туризмді дамыту үшін келесі іс-шараны жүзеге асыру қажет:

- ерекше қорғалатын табиғи аумақтарда экологиялық туризм инфрақұрылымын қалыптастыру мақсатында инфрақұрылымды дамытудың бас жоспарларын жасау бөлігінде мемлекеттік ұлттық табиғи парктер мен мемлекеттік табиғи қорықтардың техникалық-экономикалық негіздемелерін түзету;

- ақпаратты тарату және экологиялық туризмді танымал ету;
- экологиялық турларды ұйымдастырған кезде қонақтар үйін және көліктің экологиялық таза түрлерін құру кезінде баламалы энергия көздерін пайдалануға ықпал ету;
- экологиялық туризмді дамыту бойынша халықаралық ұйымдармен ынтымақтастық;
- экотуризм қызметінің қоршаған ортаға нақты әсерін бақылау;
- жергілікті қауымдастықтар негізінде экологиялық туризмді дамыту;
- қоршаған ортаны қорғау саласында мемлекеттік және үкіметтік емес ұйымдармен ынтымақтастықты жүзеге асыру;

Бұл шаралар әлемдік туризм нарығында бәсекеге қабілетті Қазақстанның табиғи әлеуетін ескере отырып, толыққанды экотуризм өнімін қалыптастыруға мүмкіндік береді.

Қазақстанда экотуризм өзін туристік бағыттардың перспективалы түрлерінің бірі ретінде көрсетіп үлгерді. Жакын болашақта дұрыс жоспарлау мен басқарудың арқасында ол жергілікті қоғамдастықтар мен жеке туроператорлар үшін табыс көзі болып қана қоймай, сонымен қатар республиканың табиғи және мәдени құндылықтарын қорғаудың тиімді құралына айналуы мүмкін: қағидаттардың бірі экотуризм - қоршаған ортаға жағымсыз әсерді азайту [4] ...

Әдебиеттер тізімі:

1. Дроздов А.В. Экологиялық туризм негіздері. - М.: «Гардарики», 2005. - S. 187.

2. Қазақстан Республикасында туризмді дамытудың 2007-2011 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы; Қазақстан Республикасының туризм индустриясының перспективалық бағыттарын дамытудың 2010-2014 жылдарға арналған бағдарламасы.

3. П.Шайкенова, Қ.Р. Мамутова // «Экологиялық және этнографиялық туризм: қалыптасуы, мәселелері және даму болашағы» атты бүкілресейлік ғылыми-практикалық конференцияның мақалалар жинағы, Хабаровск, 2009 ж.

4. Сихимбаева Д.Р. Жер қойнауын пайдаланудағы жалдау экономикасының моделі: Монография. «PalmariumAcademicPublishing», Германия, 2012. - 149 б.

## **ҰЛТТЫҚ ТУРИЗМ ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫ**

Арманай А

Ғылым жетекші: Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау  
мемлекеттік университетінің э.ғ.м., аға оқытушы Алиев А.Ж  
[armanaiakmaral@gmail.com](mailto:armanaiakmaral@gmail.com)

Қазіргі туризм бұл құлдырауды білмейтін әлемдік экономиканың саласы. Мамандардың есептеуі бойынша, орта есеппен бір шетелдік турист әкелетін кірістің баламасын табу үшін, әлемдік нарыққа шамамен 9 тонна тас көмір немесе 15 тонна мұнай немесе 2 тонна жоғары сұрыпты астық шығару керек екен. Осымен қатар, шикізатты сату елдің энергия көздерін сарқыса, ал туристік индустрия қалпына келетін ресурстармен жұмыс жасайды. Шетелдік экономистердің есептеуінше, қалада екі сағат уақыт өткізген 100 мың турист 350 мың доллар немесе 17,5 доллар әр адам сағатына шығын жұмсайды. Осылайша, шикізатты сату – бұл өз алдына экономикалық тығырыққа тірелу, ал туризмді дамыту – ұзақ мерзімдік, экономикалық пайдалы перспектива[1].

Коронавирус тұтқиылдан соққы берген алғашқы сала туризм индустриясы. Қауіпті дертпен әлемдік күрес ішкі-сыртқы шекаралардың жабылуына алып келді: транспорт тасымалы, қызмет көрсету саласы өз жұмысын уақытша тоқтатып, мега жобалар мен жоғары деңгейдегі іс-шаралар кейінге қалды. Бұл шектеулер бірден туристік саланың жұмысына кері әсер етті. Әлемде қазіргі таңда эпидемиологиялық жағдайға байланысты карантиндік шаралар енгізілді. Оның салдарынан экономикаға айтарлықтай зиян алып келді. Соның ішінде туризм саласына. Көптеген елдерге шығуға және кіруге тыйым салынды. Дегенмен ішкі туризм жұмысын тоқтатпады. Осы аралықта отандастарымыз ішкі туристік бағыттарды таңдап, өз бағаларын берді.

Әлемдік туристік державалар ұлттық туризмді шетелде ілгерілету үшін үлкен қаражат бөледі. Осылайша, 2009 жылы Австрияда туризмді ілгерілетуге арналған бюджет 52 миллион еуро, Ұлыбритания - 53,8 миллион еуро, Испания - 76,8 миллион еуро, Франция - 59 миллион еуро, Түркия - 112 миллион еуро, Кипрде - 40 миллион еуро құрады. Ал Қазақстанда туризм дамуын бөлінетін қаражат әлдеқайда аз. Оған әсер ететін бірден бір фактор жас мемлекет болуымызда. Қазіргі таңда елімізде туризмге бөлінетін қаржы әлдеқайда көп. 2017 жылдың жалпы бюджеті – 181 млн теңге, 2018 жылы – 2 млрд теңге, 2019 жылы – 3,2 млрд теңге, 2020 жылы 1,7 млрд теңгені құраған. Барлығы – 7,7 млрд теңге. Ал биыл яғни 2021 жылы туризм саласына жүздеген миллиард теңгеге инвестициялық жобаларды іске қосуға жоспарланған. Бұл туралы Kazakh Tourism ұлттық компаниясы хабарлады. Мәліметке сүйенсек биыл 454,5 млрд теңгені құрайтын 57 инвестициялық жобаны жоспарлап отыр. Осы жобаларды іске асыру барысында 5 мыңға жуық жұмыс орны құрылмақ. Қазіргі таңда елдегі ахуалға байланысты, көптеген адамдар туризмге осынша ақшаның бөлінуіне назар тудыруда. Оған себеп денсаулық сақтау саласына ауыр жыл болғаны үшін халық арасында алаңдаушылық туындауда. Қандай жағдай болмасын біз экономиканы көтеретін салаларға көңіл бөлуіміз керек. Бұл халықтың тұрмыс жағдайына тікелей әсер ететін факторлар.[2]



Қазақстандағы мәдени және ұлттық туризм. Ұлттық туризм ұлттық өндіріске жататын ішкі (ел аумағында) және шығуды біріктіреді. Жалпы, әрбір жеке мемлекеттің туризміне отандық (байырғы тұрғындар) және келуші (шетелдік азаматтар) жатады. Елімізде ұлттық туризмде кемшіліктер өте көп. Кәсіби гидтердің тапшылығы тым «жұмсақ» заң және отандық турфирмалар арасындағы өзара байланыстың жоқтығы. Әр турфирма тек өз бағытында және өз пайдасын ойлауда. Отандық турбизнестің дамуына кедергі келтіретін бірқатар факторлар. Ұлттық туризмнің кемшіліктерін тізіп, оларды анықтап әлеппіз алайда біз осы мәселелермен әуре болып жатқанда көрші елдердің гидтері еліміздің көрікті жерлерін көрсетіп пайда табуда. Мәселен Қырғызстан елінің экскурсаводтары өз елдерінен туристерді алып келіп, біздің елді таныстырып көрсетеді. Біздің мәдениетімізді, тарихымызды, табиғатымызды, археологиямызды білмейтін экскурсаводтар осылай пайда табуда. Оларға ешқандай заң жоқ. Салықта салынбайды. Осылайша өз елдеріне кірісті алып кетуде. Басқа елдерге таңырқаудың қажеті жоқ себебі елімізде осылай қызмет көрсетемін деп құлшынып тұрған ешкім жоқ. Елімізде мақтануға тұрарлық табиғи, тарихи орындар өте көп. Олар ірілі ұсақты. Еліміздің гидтері тек қана үлкен және әйгілі орындарды таныстыруда. Сонымен бірге іс-қызмет басталуы жайлы хабарлама беріп, аккредитация алған, турагенттердің, гид-аудармашылардың, туризм экскурсаводтары мен нұсқаушылары мемлекеттік электрондық тізбесін жүргізуге қатысты норма ҚР «Туристік іс-қызмет туралы» Заңында бар[3].

Ұлттық және мәдени туризм өзара тығыз байланысты. Қазақстан – көптеген тарихи және мәдени, географиялық ескерткіштері бар, тарихи және мәдени мұраға бай мемлекет. Бұл мәдени туризмнің сәтті дамуына кепіл бола алады. Мәдени туризм – туризмнің ең танымал және жаппай түрлерінің бірі болып табылады. Бүгінгі таңда елде республикалық бағыныстағы 9 тарихи-мәдени қорық-мұражайлар қызмет етеді. Олар: «Әзірет Сұлтан», «Ұлытау», «Отырар», «Жидебай-Берілі», «Ордабасы», «Таңбалы», «Ежелгі Тараз ескерткіштері», «Есік» және «Берел» тарихи-мәдени қорық-мұражайлары. Бұлар еліміздің тарихи жәдігерлері. Адам өткенін жақсы білмесе, болашаққа нақты қадам баса алмайды. Тәуелсіз ел ретінде өткенімізді зерттеу және онымен танысу өте маңызды. Елімізде әзірленетін негізгі туристік өнімдер - бұл мәдени туризм және түрлеріне, таулар мен көлдердегі демалыс, қысқа мерзімді демалыс. Яғни, бұл дегеніміз мәдени-тарихи туризмді дамытуға арналған нақты қадамдар деп ойлаймын. Мәдени-тарихи туризмді дамыту еліміз, халқымыз үшінде жасалынған үлкен және пайдалы іс - әрекеттердің бірі болар еді. Өйткені, біз мәдени-тарихи туризмді жетілдіру барысында ашылмай қалған тарихымызды зерттейміз, жаңа тарихи орындарды ашамыз, ең бастысы туристер тартып экономиканың дамуына үлес қосамыз. Бүгінгі таңда мәдени-тарихи туризмді дамыту үшін алдымен, инвесторларды тарту, тарихи ежелгі қалалары бар территориялардың инфрақұрылымын, олардың ескерткіштерін, ғимараттарды модернизациялау мен жөндеу мақсатында ішкі қорларды іздеу және туризм бойынша заңнаманы реттеу керек. Қалалық ортаны дамыту мақсатында тарихи аймақ шеңберінде мәдени-тарихи туризмнің арнайы қорын құра отырып, басқару жүйесін қалыптастырған да жөн. Ежелгі қалаларды туристік орталыққа айналдыру ұлттық және халықаралық деңгейде дамыту, болашақта туризмді экономиканың ең табысты салаларының бірі болуына ықпал етеді. Ежелгі қалалар мен тарихи ескерткіштері бар жерлердің табиғи ортамен үйлесімі, тарих пен мәдениет ескерткіштерінің болуы аймақтық және халықаралық мәдени-тарихи туризмнің кең дамуына негіз бола алады. Осындай қалыпта туристердің әлеуметтік топтарының қызығушылықтарын шешуге және туристердің кәсіби, әрі күнделікті тәжірибесінің кеңеюіне, ежелгі қалалар маңында туризмнің дамуына әсер етеді, ал ол өз кезегінде бірқатар экономикалық- әлеуметтік мәселелерді шешеді. Бүкіл әлем бойынша туристердың өзін-өзі дамытуға деген ынталары өсіп келе жатыр, басқа елдің мәдениетімен, тарихымен, ерекше ескерткіштерімен, бұрын сол елдің аумағында болған тарихи оқиғалармен танысып, жаңаны үйренуге деген қызығушылықтары артуда. Тек шетелдіктерге ғана емес, өз отандастарымызға да туристік мәні бар ескерткіштерімізді таныстыратын турлар құру

арқылы ішкі туризмді де дамытуымызға болады және мәдени- тарихи туризмнің аймақтық және халықаралық деңгейде дамуындағы болашағы зор сеніммен айта аламыз. Халқымыздың әдет-ғұрып, салт-дәстүрлеріне қатысты дүние танымды кеңейтуге ұлтымызды әлемге танытуға мүмкіншілігі зор.Этноэкскурсиялар арқылы тұрмыстық-салт ерекшеліктерімізді, тұрмыстық заттар ұлттық баспана және оның жабдықтарын, киім үлгісі мен қол өнерді, ұлттық дастархан мәзірлерін, ұлттық өнімдерін таныстыра отырып тәлім тәрбиелік мәнін аша түсеміз.

Туристерді қызықтыруда ұлттық туризмнің атқаратын рөлі зор. Кез келген турист сол елдің салт-дәстүріне қызығушылық танытары анық. Әртүрлі елдерден туристер көшпелі халықтардың ежелгі мәдениетімен танысу үшін Орталық Азияға ағылуда. Алайда ол үшін миллиондаған ақша немесе қонақүйлер, массивті құрылымдар салудың қажеті жоқ. Өзіміздің бірегейлігімізді- киіз үйлерді жасау қажет. Онда жатын бөлме, тұрмыстық техника, жағдай, тамақ және басқа да ұлттық нақыштағы заттар қойылып, барлығын заманауи үлгіде жасап шығара аламыз. Туристерге арналған көшпелі үйлер қазірдің өзінде жасалу жолға қойылуда. Оған мысал Қатонқарағай аумағына қонақүйлердің орнына табиғи таза дизайны ерекше киіз үйлер салынбақ. Ал қазіргі эпидемиялогиялық жағдайда әлемдегі ең танымал астаналардың бірі Нью-Йорк қаласында киіз үйлер пайда болды. Бұл жергілікті рестораторлардың өз қонақтарын коронавирустық инфекциядан қорғаудың өзіндік әдісі. Біздің елімізге осыған ұқсас жобалар тезірек іске асырылса еліміздің дамуына үлес қосар еді.

Елімізде тек ғана киіз үй ғана емес сондай –ақ ұлттық бұйымдар туристер арасында қызығушылық тудыруда. Қазақ территориясында ежелгі дәуірден – ағаштан жасалған, сүйектен жасалған сонымен қатар күміспен безендірілген ыдыс аяқтар мен бұйымдар өте көп. Қолдан жасалған ағаш бұйымдар оюмен өрнектеліп керемет көрініс табуда. Домбыра да қазақ халқының музыкалық аспабы болып табылады. Қазақ мәдениетімен туристік жобалар керемет үйлесімділік тауып, қонақтарға жайлылық сыйласа. Қазақтың мәдениеті мен салт- дәстүрлері тек ғана туристерге көрсету мен шектелмеуі керек, сондай-ақ оқушылар мен жастар үшін әсіресе қала тұрғындарына салт-дәстүр мен әдет-ғұрыптарымызды терең меңгеруге оның әрбір элементтерін жетік түсінуге септігін тигізеді. Осылайша ұрпақтарымыз өсе келе елжанды, білімді, тәрбиелі болатындығы сөзсіз. Қорытындылай келе, Қазақтан аймақтарының мәдени мұрасы объектілері олардың бәсекелестік артықшылықтары бола алатындығын атап өткен жөн. Туризм индустриясын дамыту шеңберінде мәдени-тарихи маңыздылығын қайта қалпына келтіру арқылы аймақтарды қалпына келтіру өте үлкен мультипликативті әсерге ие: экономикалық жағдайды қалпына келтіруден және әлеуметтік шиеленісті жұмсарудан аймақтық саясатты теңестіруге және қоғамның мәдени әлеуетін жаңартуға дейін.

### ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР:

- 1.Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан» атты Қазақстан халқына жолдауы.
- 2.Қазақстан Республикасының мәдени мұралары [электрондық ресурс].- Кіру тәртібі: [http:// www.madenimura.kz/2011](http://www.madenimura.kz/2011)
3. Қазақстан Республикасының Президенті-Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы "Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту Қазақстан дамуының басты бағыты". 2012 жылғы 27 қаңтар. [электрондық ресурс]. - Кіру тәртібі: [http:// www.akorda.kz/kz/page/kazakhstan-respublikasynyn-prezidenti-n-a-nazarbaevtyn-kazakhstan-khalkyna-zholdauy-27-01-2012zh\\_1341124121](http://www.akorda.kz/kz/page/kazakhstan-respublikasynyn-prezidenti-n-a-nazarbaevtyn-kazakhstan-khalkyna-zholdauy-27-01-2012zh_1341124121)

## ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ ТУРИЗМНІҢ ДАМУ ПРОБЛЕМАЛАРЫ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Асылханова А.А.

Ғылым жетекшісі: Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау университетінің э.ғ.м., аға оқытушы  
Алиева А.Ж.

Ш. Уәлиханова атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.  
[aigerimaaa001@gmail.com](mailto:aigerimaaa001@gmail.com)

Әр елдің басқа елдердің туристерін қызықтыратын өзіне тән қайталанбас ерекшелігі болады. Қазақстан да сол ғажайып елдердің қатарында. Шетелдік туристерді Қазақстан несімен тартады? Бірінші кезекте, соңғы жылдары дамып келе жатқан экотуризм.

Жалпы экологиялық туризм дегеніміз не? Бірінші кезекте, табиғатқа саяхат. Саяхат кезінде барған жердің экологиялық, әлеуметтік-мәдени ортасына зиян тигізбеу, керісінше оны сақтауға, дамытуға ықпал ету-басты мақсат. Экологиялық туризм танымдық және ағартушылық функциямен тығыз байланысты: бір жағынан туристер табиғатпен, жергілікті мәдениетпен, әдет-ғұрыппен танысады, екінші жағынан экологиялық мәселелер туралы біліп, оларды шешуде өз үлестерін қосады. Осылай экологиялық туризм әдемі орындарда тек демалыс сезімін ғана беріп қоймайды, сонымен қатар қоршаған ортаға қатысты адамда махаббат және жауапкершілік сезімін тәрбиелейді.

Қазақстанның территориясының үлкен бөлігін шексіз дала мен жайылымдар алып жатыр. Шетел азаматтарына мұндай масштабты сезіну ерекше сезім сыйлайды. Олар тек кеңістікті сезініп, шексіз әлемді түйсініп көру үшін ғана келеді [1].

Бүгінгі күні экотуризм мен экотурлардың төрт басты түрін көрсетуге болады:

1. Ғылыми туризм. Бұл ғылыми мәні бар экотурлар. Мұндай турларда туристер табиғатқа жүргізілетін зерттеулерге, далалық бақылауларға қатысады. Ғылыми туризмге шетел ғылыми-зерттеу экспедицияларын, университет пен институттардың жаратылыстану факультетінде оқитын студенттердің далалық практикасын жатқызуға болады.
2. Табиғат тарихын зерттеу турлары. Қоршаған табиғат пен жергілікті мәдениетті зерттеумен байланысты саяхаттар. Әдетте бұл саяхаттар арнайы жабдықталған экологиялық соқпақтармен өтетін танымдық және ғылыми-танымал экскурсиялар болып табылады. Көбінесе олар қорықтар мен ұлттық парктердің аумағында ұйымдастырылады.
3. Қызықты туризм. Туризмнің бұл түрінің мақсаты жаңа сезімдерді сезінуге, туристің физикалық денсаулығын нығайтуға, спорттық нәтижелерін жақсартуға бағытталған. Мұнда альпинизм, тауға шығу, мұзбен өрмелеу, спелеотуризм, тау туризмі, жаяу жүру, су, шаңғы, тау шаңғысы туризмі, маунтбайк, дайвинг, парапланеризм және т.б. Туризмнің бұл түрлері кейінгі кезде танымал бола бастады және туризмнің қауіпті түріне жатады.
4. Табиғи резерваттарға, ерекше қорғалатын табиғат аумақтарына саяхаттар. Қорықтарда орналасқан ерекше және экзотикалық табиғи нысандар мен құбылыстардың жоғары тартымдылығы көптеген туристерді қызықтырады. Мысалы, Латын Америкасына келетін туристердің 60%-ы ұлттық саябақтарға, қорықтар мен резерваттарға бару мақсатымен келеді [2].

Қазақстанның туристік саласын дамытудың бірден бір перспективалы бағыттарының бірі-экотуризм. Біздің Республикамызда экотуризмнің экономикалық тұрғыдан әлеуеті шексіз, алайда оның нығаюы мен дамуы үшін көлемді қаржымен шығындалу керек. Экологиялық туризмді дамытатын қажетті инфрақұрылымды қалыптастыру туристер үшін табиғаттың бірегей аймақтарына қолжетімділікті қамтамасыз етуге мүмкіндік тудырады. Мысалы Алматы облысындағы тау-шаңғы курорттарының желілері сияқты экологиялық туризм нысандары бойынша инвестициялық жобаларды жүзеге асыру мақсатымен жеке капитал мен инвестиция тартуға жағдай жасау қажет.

Экотуризм аймақтардың дамуына қандай үлес қосады? Ең бастысы экотуризм табиғат территориясын қорғауға ықпал етеді, халыққа экологиялық тәрбие береді, еліміз

үшін мақтаныш және патриотизм сезімін өсіреді, тұлғаның үйлесімді дамуына әсер етеді. Мұның саяси мәні де бар-туризм халықаралық байланыстардың кеңеюіне әсер етеді, елдің экономикасы нығаяды, жаңа жұмыс орындары құрылады.

Бірақ қазақстандықтардың сүйікті демалыс орындарының бірі-Бурабай мәселесі сын көтерерлік жағдайда емес. «Қазақстанның Швейцариясы» атанған табиғаттың әдемі бұрышының жағдайы аландатып отыр. Жыл сайын Бурабайға демалуға баратын тұрғындар Бурабай көлдерінің тартылып, лайланғанын көріп жүр. Бұл жағдайды ретке келтіруге келмейтін, табиғи процесс деп те санайтындар бар.

Бурабай көлдері туризмді, спортты, әуесқой және спорттық балық аулауды дамытуға қолайлы жағдайымен белгілі. Мемлекеттік ұлттық табиғи «Бурабай» паркі тұрғындардың толыққанды және салауатты демалыс мәселесін шешумен қатар, ихтиофаунаның мелиорациясы мен су қоймаларының азрациясына белгілі үлес қосқаны үшін әуесқойлық балық аулауды дамытуға үлкен мән береді.

Щучинск-Бурабай курорттық аймағының экологиялық және санитарлық-гигиеналық жағдайы өте күрделі болып тұр және ауа, су және топырақ ластануы сияқты мәселелердің дәл қазір шешілуін талап етеді. Бірақ ең басты мәселе халық саны мен демалушылардың көбеюі салдарынан суды пайдалану мен қалдық сулардың төгілуі артып отыр.

Өкінішке орай, курорттық зонадағы ашық су қоймаларындағы су сапасы жыл сайын төмендеп бара жатыр. Бұл негізгі проблемалардың бірі болып отыр. Судың сапалық көрсеткіштерінің төмендеуінің себептері мыналар:

- лас суларды ағызатын арықтардан ластаушы заттардың түсуі;
- елді мекендерде нөсер суын ағызатын арықтардың болмауы, соның нәтижесінде су тасқыны кезінде ластанған ағынды сулар, су жинау алаңынан шыққан өндірістік қалдықтар және т.б., су айдындарына келіп түседі;
- автомобиль көлігінің көбеюімен топырақтың, ауаның және судың ластануы;
- ормандарды және көлдердің жағалау аймақтарын санитарлық тазалаудың жеткіліксіздігі;
- басқа антропогендік факторлар.

Бурабай курорттық аймағының су қоймаларындағы судың сапасының нашарлау тенденциясы жоғары. Бұған су құрамындағы ауыр металдардың көп мөлшері, мөлдірлігі жағынан су сапасының төмендігі, оттегінің биохимиялық қажеттілігінің артуы дәлел. Мәселен, Щучье көлінің суының құрамындағы улы ауыр металдардың мөлшері ауыз судың шекті рұқсат етілген концентрациясынан асып түседі [3].

Щучье-Бурабай курорттық аймағының төмен экологиялық жағдайы кенеттен және бірден пайда болған жоқ, ол жылдар бойы жиналды және оның пайда болуына антропогендік және табиғи факторлар әсер етті. Көлдердің ластануы мен таяздануы, табиғатқа шектен тыс рекреациялық жүктің түсуі өткір проблемаға айналды. Орталықтандырылған кәріз жүйелерінің болмауы ағынды су жиналатын көптеген локалды жинау орындарының пайда болуына әкеледі, ал өз кезегінде лас судың толып кетуінен қоршаған ортаның ластану қаупін тудырады.

Көлдердің ластануының негізгі себептері-қалпына келтірілмей судың алынуы, су жиналатын аумақтың өндірістік және тұтыну қалдықтарымен ластануы, ол қалдықтардың жер үсті су айдындарына түсуі, егістік алқаптарынан келетін су, жаға белдеулері мен жағажайда қоқыстардың жиналуы. Осы теріс факторлармен қатар көлдің булануы олардың температуралық режимінің өзгеруіне әкелді. Судың температурасы жыл сайын жоғарылап, су өсімдіктерінің өсуіне қолайлы жағдай жасады. Өсімдіктердің жыл сайын өлуімен түбіндегі шөгінді мөлшері көбейіп, судың сапасы нашарлады. Лас судың апатты жағдайларда ағызылуы судың ластануына ықпал етті.

Соңғы жылдары инженерлік коммуникацияның материалдық-техникалық базасының әлсіздігі, демалушылар тастайтын тұрмыстық қалдықтардың жиналуы, қоқыс шұңқырлардың уақытында тазаланбауы, су қоймаларының ағынды сумен ластануының

жаңа деректері пайда болды, ал бұл онсыз да сын көтермей тұрған курорттық көлдер суының экологиялық және санитарлық жағдайын нашарлатты [3].

Қазіргі кездегі экологиялық проблема жаһандық сипат алды, қоршаған ортаны ластау қоғам өзінің болашағын бұзады деген түсінікпен байланысты. XX ғасырдың өзінде атмосфераның тез ластануы отынның барлық түрлерін тұтынудың өсуіне байланысты болды. Ал Қазақстанда өнеркәсіп өндірісінің өсуі экологияның апатты түрде нашарлауының белгісіне айналып жатыр.

Ауаның ластануы қазіргі өмірдің ажырамас бөлігі. Біздің өмір сүру салтымыздың өзі ауаны ластау болып табылады. Біздің тауарларды өндіруіміз, өзімізбен өндіріс тауарларын тасымалдауымыз, жылу мен жарығымыз ауаны ластауда өз үлестерін қосып жатыр. Атмосфераны ластаудың негізгі көзі жану деп санауға болады. Жану процесінде отын сутегі мен көміртегі атмосфералық оттегімен қосылып, көмірқышқыл газы мен су буын бөліп жылу мен жарық шығарады. Алайда жанармайдағы қоспалар, жану кезіндегі отын / ауа қоспасы және жану тым жоғары немесе тым төмен температурасы көміртек оксиді, күкірт пен азот оксидтері, күйе мен жанбаған көмірсутек сияқты қосалқы өнімдердің пайда болуына әкеледі. Ал мұның барлығы-ауаны ластайтын заттар.

Ал атмосфераны қорғау келесі негізгі қағидаларды сақтаумен жүзеге асырылады:

- 1) қазіргі және болашақтағы ұрпақтың, адамның өмірі мен денсаулығын қорғауға басымдық беру;
- 2) қоршаған орта үшін атмосфераның ластануының қайтымсыз салдарының алдын алу;
- 3) атмосфераға зиянды (ластаушы) заттар шығарылуын және оған зиянды физикалық әсерлерді мемлекет тарапынан реттеу;
- 4) атмосфераның жайы, оның ластану деңгейі туралы ақпараттың ашықтығы, толықтығы және сенімділігі;
- 5) атмосфера мен қоршаған ортаны қорғау жөніндегі көзқарастың ғылыми негізділігі, дәйектілігі және кешенділігі.

Щучинск қаласында жүргізілген жылжымалы көздерден шығатын лас заттарды талдау жалпы лас қалдықтардың 73% -ы көліктердің үлесінде екенін көрсетті. Жылына орта есеппен 8,8 мың тонна зиянды зат бөлінеді. Атмосфераның ластануының көп мөлшері жаз мезгілінде, жаппай демалу маусымы басталғанда аймаққа 11 мыңға дейін көлік кірген кезде болады. Осы кезеңде көліктерден шығатын зиянды заттар көлемі жыл бойы көрсеткіштің 60% -ынан асып кетеді.

Автокөлік құралдарының ауаның ластауын төмендетудің қажетті шарасы айналма жолдарды құру арқылы негізгі магистральдардан жүктемені түсіру болып табылады. Сондай-ақ, аймаққа көлік құралдарының кіруіне шектеу қойып, туристерді тасымалдау үшін мамандандырылған көлік құралдарын (автобустар, тұрақты маршруттық таксилер) пайдалану қажет. Курорттық аймақтың шекарасына улы заттарды шамадан тыс көп бөлетін көлік құралдарының кіруіне тыйым салу үшін бөлінетін ластаушы заттарды талдайтын бақылау постарын ұйымдастыру қажет.

Рекреациялық территорияларда тұратын халықтың экологиялық дүниетанымы туристік маршруттарға қызмет көрсету процесіне тарту арқылы қалыптаса бастайды. Жергілікті тұрғындар жол бастаушы, нұсқаушы, аниматор, фольклорлық ансамбльдің қатысушысы, территорияны жинаушы бола алады. Сол кезде ғана жергілікті тұрғындар өзі тұрып жатқан аймақтың табиғи тартымдылығына сенеді, оның экологиялық-эстетикалық құнын түсінеді, ол құндылықтың материалдық пайда әкелетінін білген кезде, табиғатты қорғау туралы ойлана бастайды. Табиғат қорын экономикалық тұрғыдан жыртықтай пайдалану олар тұрып жатқан мекенді рекреациялық қолдану саласынан шығарып тастау мүмкін екенін түсінуі оларға табиғатты қорғауға, оны ақылмен пайдалануға ынталандырады.

Экотуризмнің дамуы-туристік қызмет нәтижесінде пайда болатын теріс әрекетті төмендетудегі жалғыз жол. Экологиялық туризмді жетілдіруге бағытталған жергілікті және мемлекеттік деңгейде бірқатар шараларды атқару керек:

-туризм саласының өзіне жаңаша қадамдар жасау, туризмнің экотуризм сияқты экологиялық тұрғыдан қауіпсіз түрлерін енгізу, республикада экотуризмнің даму бағдарламаларын енгізу;

-туристік ұйымдардың персоналының жұмысын жетілдіру, экологиялық туризмге бағытталған олар көрсететін қызмет түрлерін кеңейту;

-туристерге қызмет көрсету үшін экологиялық тұрғыдан сауатты мамандарды даярлау, Қазақстан аумағындағы табиғи нысандардың тартымдылығын паш етіп, шетелдік туристерді тарту үшін байланыс саласындағы, компьютерлік техника саласындағы мамандарды да дайындау керек [4].

Бірінші кезекте халықтың экологиялық мәдениетін қалыптастыру керек. 2013 мамыр айында Қазақстан Республикасының «жасыл экономикаға» көшу тұжырымдамасына сәйкес қоршаған ортаны қорғау бойынша жаңа экологиялық мәдениеттілікке тәрбиелеу жұмыстарын жүргізу қажет. Халық арасында энергияны, суды, басқа да табиғи қорларды қолдануға қатысты жауапты және үнемшілдік қатынасты қалыптастырып, тұрмыстық қалдықтарды қайтадан өңдеуге жіберу үшін бөлек жинауға үйрету керек [5].

#### Әдебиеттер:

1. А. Проваторов, Н. Попова, Г. Корченкина, М. Кургалина. Алтай: Туризм. Отдых. Здоровье. Барнаул. Издательство «Принтал», 2004. 199 с.
2. Ажаев Г.С. Экологический туризм. Учебное пособие. Павлодар. Кереку. 2016. 23-24 с.
3. Кожухова С.С., Экологическая обстановка Щучинско-Боровской курортной зоны. Вестник КарГУ. Караганда. 2010. <https://articlekz.com/article/6574>
4. Алиева Ж.Н., Аблеева А.Г., Калиаскарова З.К., Экологический туризм и его роль в устойчивом развитии. Вестник КазНУ №2/1 (38) Алматы. 2013. 12-16 с.
5. Концепция по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике». Утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 30 мая 2013 г. - №577.

### ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА И ТУРИЗМЕ.

Байгожина А.М.

Научный руководитель: Алиева А. Ж., магистр экономики, ст. преподаватель  
Кокшетауский университет им. Ш. Уалиханова, г. Кокшетау

**Baigozhina.a@mail.ru**

Окружающая среда стала одной из главных проблем, стоящих не только перед индустрией гостеприимства, но и перед человечеством, с растущим признанием того, что человеческая деятельность вызывает глобальное изменение климата. В индустрии туризма важность окружающей среды давно признана. Негативные последствия от туризма возникают тогда, когда уровень использования посетителей превышает способность окружающей среды справляться с этим использованием в приемлемых пределах изменений. Неконтролируемый традиционный туризм представляет потенциальную угрозу для многих природных зон по всему миру. Известно, что человек в среднем выкидывает около 200 кг мусора в год, а по результатам наблюдений и опросов средств размещения один турист в Казахстане в среднем производит около 1 кг мусора, что является очень много. [1]

Туризм и индустрия гостеприимства вносит свой вклад в национальный доход, увеличивает занятость, оказывает положительное влияние на платежный баланс, это важный сектор, который способствует повышению уровня благосостояния населения. В



2019 году доля туризма в ВВП Казахстана составил 5,6%, при этом к 2025 году планируется увеличить показатель до 8%, но из-за случившейся в 2020 году пандемии, ВВП Казахстана снизился на 2,6%.[2]

Экологический менеджмент устойчивого будущего с точки зрения размещения и других предприятий очень важен. В этом контексте цель исследования состоит в том, чтобы предприятия индустрии гостеприимства с точки зрения итеративности подчеркнули важность экологического менеджмента в этом секторе, и внести предложения, которые обеспечат прибыль для предприятий размещения, которые минимизируют потери.

Система экологического менеджмента СТ РК ISO 14001. Стандарт является самым общепринятым стандартом управления окружающей средой ISO 14001 по всему миру. Стандарты экологического менеджмента, созданные на международном уровне, помогают предприятиям направлять свои усилия, связанные с окружающей средой, к общей цели устойчивого развития. Стандарты, подобные этому, также облегчают компаниям соблюдение правовых норм, которые все еще существуют и могут возникнуть в будущем.[3]

Безусловно, устойчивый туризм понимается как развитие туристского продукта, который является более уважительным – или менее вредным – к окружающей среде и в то же время может предложить конкурентное преимущество на туристском рынке и обеспечить его долгосрочную экономическую жизнеспособность. Для достижения устойчивого развития необходимо вовлечение широкого круга заинтересованных сторон – правительств, природоохранных агентств, бизнеса и потребителей. Правительства все чаще вводят законодательство и нормативные акты для управления нашим воздействием на окружающую среду. В дополнение к международному и правительственному давлению на перемены мы также наблюдаем рост «зеленого потребителя». Гостиничный бизнес подвержен как «давлению» правительства, например, через принцип «загрязнитель платит», так и «притяжению» рынка, поскольку все большее число потребителей отдадут предпочтение экологически чистым продуктам и услугам.

Вполне естественно ожидать, что предприятия туристского сектора будут применять энергосберегающие методы и надлежащим образом утилизировать твердые отходы только в том случае, если они минимизируют соответствующие расходы; конкурентные (или монополистические) рынки требуют минимизации затрат и максимизации прибыли для выживания предприятия. Существует недостаток информации об уровне экологических знаний и заинтересованности менеджеров отелей, а также о повседневной гостиничной практике, связанной с экологическими результатами и охраной окружающей среды.

Одним из наиболее важных элементов становления экологически чистого отеля является принятие новой культуры, которая распространяется на всю гостиничную организацию, а также между отелем и его гостем, местным сообществом и даже его поставщиками. Она называется системой экологического менеджмента. Система экологического менеджмента определяется как «часть системы менеджмента организации, используемая для разработки и внедрения экологической политики и управления ее экологическими аспектам.» [4]

Использование ресурсов (например, воды, энергии, материалов, химических веществ и т. д.) и образование загрязнений приводят к основным экологическим последствиям гостиничной индустрии. Поэтому показатели устойчивости гостиничного хозяйства должны включать показатели потребления этих ресурсов. Например, существует кыргызско-германская компания NEW-TEK LLC, которая занимается разработкой и реализацией проектов солнечной энергетики, накопления энергии в странах СНГ и Европе.[5] Поэтому предпринимателям можно обратить свое внимание на такие проекты, которые являются эффективными, экономными и вызовут лояльность у потребителя за применение экологических инноваций. Помимо этого, существует

мобильное приложение, которое также является кыргызской, TAZAR. «Тазар» связывает горожан с переработчиками/собирающими вторсырья и твердых бытовых отходов (ТБО), что облегчает горожанам и предприятиям заботиться об окружающей среде и от этого больше предприятий и людей начинают пользоваться этой услугой. Аналог, этого приложения существует в Алматы, «Tazalyk». В Алматы также услуга эко такси, вывоз из дома. Люди тоже могут сдать свои отходы в пункты приёма и фиксировать свои кг, получать бонусы, которые можно обменять на товары, услуги партнёров. [6]

В Кокшетау, к сожалению, пока нет ничего подобного в виде приложения, но наш аналог, это монополист «КокшеТазалык», который обслуживает весь город и пищевые отходы отправляет на полигон, а ТБО отправляется в перерабатывающие заводы Нур-Султана, Алматы и т.д. Но если перейти к критическим цифрам, то по Акмолинской области 1593 несанкционированных свалок, 150 полигонов из них разрешительные документы имеются у 26 полигонов ТБО, что является катастрофическим показателем.[7]

Хотя повышение эффективности гостиничных услуг и оборудования имеет важное значение для того, чтобы стать экологически чистым отелем, “инженерные решения” сами по себе являются лишь частью головоломки. Персонал отеля- это другая часть. Наиболее значительная экономия воды, энергии и материалов достигается не за счет установки нового оборудования, а за счет совершенствования стандартных рабочих процедур, обучения и мотивации персонала к эффективному использованию ресурсов. Большинство из этих мер имеют очень низкую стоимость реализации и срок окупаемости, близкий к нулю.

Программы сертификации, такие как Travelife, Green Destinatoins, GSTC можно рассматривать как официальный “штамп одобрения” экологической программы. Эти программы требуют, чтобы в отель приходила третья сторона (аккредитованный “аудитор”) и оценивала его по установленному набору критериев. Получение сертификата может помочь нынешнему отелю выделиться среди экологически сознательных путешественников, “доказав” им, что вы такой же зеленый, как и говорите. Поскольку современные путешественники и туроператоры все больше осознают экологические проблемы, по статистике 70% с большей вероятностью забронируют экологичный отель.[1].

Известно, что агенты организационных изменений сталкиваются со значительными препятствиями при попытке внедрить системы экологического менеджмента. Барьеры в основном подразделяются на: 1. отраслевые барьеры и 2. организационные барьеры. Отраслевые барьеры включают техническую информацию, капитальные затраты, конфигурацию текущих операций, конкурентное давление и отраслевые правила. Организационные барьеры включают в себя такие факторы, как отношение сотрудников, плохая коммуникация, прошлые практики и неадекватное лидерство высшего руководства. Следует отметить, что барьеры, скорее всего, будут сняты после того, как отели начнут внедрять официально системы экологического менеджмента.

Растущий интерес туристов к окружающей среде способствует развитию экотуризма, а вместе с ним и поиску путей разработки экологической и экономически обоснованной политики, основанной на устойчивом развитии. Столкнувшись с этими новыми вызовами, экологические показатели эффективности представляются в качестве вспомогательного измерительного фактора при принятии экологических решений организациями. Таким образом, отели столкнулись с важностью сопровождения этих тенденций, которые являются ключевым фактором конкуренции в этом новом столетии.

Эффективная система экологического менеджмента может помочь отелю заверить своих гостей в своей приверженности экологическому управлению в качестве партнеров в таких программах, как переработка отходов, повторное использование белья и полотенец и т. д. Он может устанавливать конкретные и реалистичные цели и задачи в



области производительности, а также позволяет отелю контролировать, выполняются ли эти цели и задачи. Поэтому для отелей, которые не приняли эту концепцию, крайне важно взглянуть на нее еще раз, поскольку экологическая ответственность не только защищает окружающую среду, от которой зависят отели, но и ограждает их от юридических споров, экономит затраты, способствует лояльности клиентов и повышает репутацию отелей.

Самое главное, что система экологического менеджмента может повысить эффективность и снизить эксплуатационные расходы. Фактически, одних только сбережений должно быть достаточно для того, чтобы любой отель взял на себя обязательство внедрить систему экологического менеджмента.

#### Литература:

1. [Устойчивый туризм на практике - Зум-конференция в рамках проекта Greentour \(Switch Asia\) - YouTube](#)
2. Агенство экономической информации Прайм, В Казахстане оценили падение экономики по итогам 2020 года [Электронный ресурс], ред. 12.01.2021, URL: [ВВП Казахстана по итогам 2020 года снизился на 2,6%: Яндекс.Новости \(yandex.ru\)](#);  
Sheldon news, Доходность туристического сектора в Казахстане может увеличиться до 200 млрд тенге в год [Электронный ресурс], ред. 04.03.2020, URL: [Доходность туристического сектора в Казахстане может увеличиться до 200 млрд тенге в год | Путешествия | Селдон Новости \(myseldon.com\)](#)
3. А. Горбунов, Системы экологического менеджмента – Требования и руководство по применению[текст]/ А. Горбунов. -38 с.
4. Национальная промышленно- экологическая Палата, Система экологического менеджмента [Электронный ресурс], 2020 , URL: [Система экологического менеджмента \(СЭМ\) \(promecopалата.ru\)](#)
5. NEW-TEC LLC [Электронный ресурс], 2020, URL: [New-Tek: о компании \(newtek-schmid.com\)](#)
6. Ливень Living Asia, ПРИЛОЖЕНИЕ TAZAR ПОЗВОЛЯЕТ БИШКЕКЧАНАМ СДАВАТЬ ВТОРСЫРЬЕ [Электронный ресурс], ред. 03.12.2020, URL: [Приложение TAZAR позволяет бишкекчанам сдавать вторсырье - ЛИВЕНЬ \(livingasia.online\)](#)
7. Информационное агентство Kokshetau Asia, В Акмолинской области выявлено 1593 несанкционированных свалок[Электронный ресурс], ред. 18.09.2020, URL: [В Акмолинской области выявлено 1593 несанкционированных свалок - Новости из Кокшетау. ИА Кокшетау Азия \(kokshetau.asia\)](#)

### ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ХАЛЫҚ ТУРИСТІК ИНДУСТРИЯНЫ ДАМУДЫҢ ЗАМАНАУИ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ

Байкенова А А

Ғылыми жетекшісі Алиева А Ж экономика магистрі

III Уәлиханов атындағы Көкшетау университеті, Көкшетау қ

Baikenova.91@mail.ru

Халықаралық туризм қазіргі уақытта сыртқы экономикалық қызметтің қарқынды дамып келе жатқан салаларының бірі болып табылады. Тұтастай алғанда әлемдік экономикаға да, жекелеген елдер мен аймақтардың экономикасына туризмнің әсерінің тұрақты өсуі - бұл әлемдік экономиканың қалыптасуы мен дамуымен бірге жүретін маңызды, тұрақты және ұзақ мерзімді тенденциялардың бірі. Туризм ұлттық экономиканың ірі дербес саласына айналатыны, оның қызметі халықтың нақты қажеттіліктерін

қанағаттандыруға бағытталғаны айқын болады. Бұл қажеттіліктердің әртүрлілігін тек туризм кәсіпорындары ғана емес, сонымен қатар экономиканың дамуына мультипликативті әсер ету факторларының бірі ретінде туризмнің маңыздылығын анықтайтын басқа салалардың кәсіпорындары да қанағаттандырады. Туризм - бұл әлемдік интеграциялық процестердің факторларының бірі, ал туристік бизнес қазіргі кезде экономиканың маңызды секторына айналууда. Әлемдегі туризмнің дамуына ғылыми-техникалық прогресс, халықтың өмір сүру сапасының жоғарлауы, бос уақыттың ұзақтығы, демалыс, экономикалық және саяси тұрақтылық және тағы басқа факторлар әсер етеді. Бірегей табиғи ресурстар мен көшпелі халықтың төл мәдениетін иеленген Қазақстанның халықаралық және аймақтық нарықтарда туризмді дамыту үшін орасан зор әлеуеті бар.

Соңғы уақытта шетелдік туристердің Қазақстан Республикасының туристік объектілеріне деген қызығушылығының жоғарылағаны байқалады. Бұл құбылыс, ең алдымен, республиканың географиялық жағдайымен, туристік тартымды маршруттарды ұйымдастыру саласындағы үлкен әлеуетімен және т.б. Қазақстанның туристік тартымдылығы бірегей табиғи зоналар мен қорықтардың, әлемдік деңгейдегі тарихи және мәдени көрікті жерлердің болуымен түсіндіріледі. Осы ресурстарды сауатты пайдалану республикадағы барлық дерлік туризм түрлерінің дамуына ықпал етеді. Рекреациялық ресурстардың және тарихи-мәдени мұралардың туристік әлеуеті Қазақстанның халықаралық туристік нарыққа үйлесімді енуіне және елдегі туризмнің қарқынды дамуына қол жеткізуге мүмкіндік береді. Бұл халықтың жұмыспен қамтылуы мен кірістерінің тұрақты өсуін қамтамасыз етеді, туризммен байланысты салалардың дамуын ынталандырады және ұлттық экономикаға инвестициялар ағынын арттырады. Қазақстан Республикасындағы туристік индустрия мемлекеттік деңгейде экономиканың басым салаларының бірі ретінде танылады. Қазақстан экономикасының индустриалды-инновациялық дамуының ережелерін жүзеге асыруда жетекші рөл отандық кластерлер жүйесіне тиесілі. Олардың арасында туристік кластер ерекше орын алады. Осы саланың дамуының бүгінгі тенденциялары әлемдегі ең танымал курорттарды жан-жақты зерттеген туристер туризм секторы енді дами бастаған елдерге бейім. Олардың қатарында Қазақстан да бар. Қазақстанда туризмді дамытудың басты мақсаты - заманауи, тиімділігі жоғары және бәсекеге қабілетті туристік кешен құру, оның негізінде экономиканың саласы ретінде саланы дамытуға, әлемнің жүйесіне интеграциялануға жағдай жасалады туризм нарығы және туризм саласындағы халықаралық ынтымақтастықты дамыту. Қазақстандағы туризмнен түскен табыс өткен жылдың қаңтар-қыркүйек айларында (2020 ж.) 5,2% -ға, 25 млрд. теңгеге дейін өсті, деп хабарлайды Қазақстан Республикасы Туризм және спорт министрлігі 2021 жылдың аяғында кірістер артады деп болжайды 58 млрд. Ол үшін туризм индустриясын дамыған көлік-коммуникациялық инфрақұрылымы бар республиканың негізгі басым рекреациялық аймақтарының, мәдени-тарихи іскерлік орталықтарының жанында дамыту қажет.

Қазақстанның іскерлік туризм сегментінде белгілі болашағы бар. Біріншіден, бұл Алматы, Нұр-Сұлтан, Атырау қалалары. Геосаяси жағдайы және табиғи ресурстар Қазақстанға іскери мәселелер бойынша келетін бизнес-туристер санының артуына және халықаралық конвенцияларға қатысуға мүмкіндік береді. Жоғарыда аталған орталықтардың инфрақұрылымы негізінен халықаралық стандарттарға сәйкес келеді. Атырау қаласы - Қазақстанның мұнай астанасы және әлемнің көптеген елдерінен іскери туристерді тартады. Нұр-Сұлтан қаласы сол стратегиялық аймаққа айналууда. Заманауи келбеті мен инфрақұрылымы бар Қазақстанның жас астанасы ретінде қалаға деген қызығушылық артуда, қаладағы халықаралық және ішкі туризмнің жедел дамуына қызмет етеді. Алматы қаласы республика үшін стратегиялық (әуе, автомобиль, теміржол) шлюз болып табылады және негізгі көші-қон осы қала арқылы өтеді. Қалада түрлі форумдарды өткізуге ыңғайлы ғимараттар мен қонақ үйлерден басқа, демалуға және ойын-сауыққа қажетті барлық нәрсе бар, сонымен қатар 500 км радиуста жақын қала аумағында тамаша демалыс аймақтары орналасқан.

Сонымен қатар, Қазақстанның аймақтарында министрлік туристік инфрақұрылымды дамыту мақсатында инвестицияларды тартуға қолдау көрсетіп, жылжытатын басқа да өзекті инвестициялар мен жобалар әзірленуде. Сонымен, келесі инвестициялық жобалар мақұлданды және әрі қарай іске асыруға ұсынылды. Республиканың жекелеген аймақтарының туристік тартымдылығын арттыруға бағытталған жобалардың ішінде Ақмола облысының Щучинск-Бурабай курорттық аймағында, Алматы облысындағы Қапшағай су қоймасының жағасында туристік орталықтар құруға ерекше орын беріледі. Каспий теңізінде жағажай және круиздік туризмді дамыту және қалада ғарыштық туризмді дамыту үшін жағдай жасау. Байқоңыр «Қазақстан - ғаламшардың алғашқы ғарыш айлағы» жобасы аясында. Осы жобаларды іске асыру Ұлы Жібек жолының қазақстандық бөлігі бойында туризмнің дамуын жандандырады.

Қазақстан аймақтарындағы туризмді дамыту жобаларында маңызды орынды Алматы қаласы мен Алматы облысының даму жобасы алады. Осы мақсатты шешуді жеңілдететін бірқатар іс-шаралар жоспарланған. Бірінші кезекте туристік кластерді құру мен дамытудың бас жоспарлары мен бас жоспарлары аясында Алматы қаласы мен Алматы облысында туризм мен спорттың инфрақұрылымын тезірек дамыту жоспарлануда. Екіншіден, Қапшағай қаласындағы Диснейленд парктері мен Лас-Вегас сияқты туризм және ойын-сауық индустриясының құрылысын қамтамасыз ету үшін техникалық-экономикалық негіздемені және жобалық-сметалық құжаттаманы әзірлеу жоспарлануда. Сондай-ақ, Қазақстан Республикасы аймақтарының тартымдылығын дамыту саласындағы бағдарламаның басым бағыттарының бірі - Жібек жолының қазақстандық бөлігі жолымен туристік маршруттар ұйымдастыруды жүзеге асыру. Мәдени құндылықтар ғана үстемдік ететін Өзбекстанмен салыстырғанда Қазақстанның бәсекелік артықшылығы мынада: Жібек жолының қазақстандық бөлігі бірегей табиғи ландшафтармен, эндемикалық флора мен фаунамен, тарихи және ескерткіштермен үйлескен аралас турлармен ұсынылған. көшпелілердің мәдени мұрасы және ежелгі халықтардың мәдениеті. Халықаралық туризмді дамытудың негізгі бағыттары - бұл халықаралық туристік қатынастарды кеңейту және туризм саласындағы үкіметаралық келісімдерді жүзеге асыру. Қазақстанның қазіргі заманғы туристік нарығының мәселелерін шешу жергілікті деңгейде атқарушы билік өкілдерімен бірге кезең-кезеңімен жүзеге асырылуы керек, бұл елдің туристік тартымдылығын қалыптастыру процестерін едәуір жеңілдетеді және жеделдетеді. туристік қызметтердің әлемдік нарығында республика.

Қорытындылай келе, туризм индустриясының жоғары рентабельді болуы үшін, туризмді дамытудың әлемдік тәжірибесі көрсеткендей, туристік нарықтың барлық қатысушыларының, мемлекеттік және жеке секторлардың күш-жігерін шоғырландыру қажет екенін атап өткім келеді. Бұл жерде Республика Үкіметінің рөлі мемлекетаралық, мемлекеттік және жеке деңгейлерде туристік индустрияда даму саясаты мен жоспарлауды үйлестіруді қамтамасыз ету болып табылады. Жоғарыда көрсетілген барлық мәселелерді кешенді түрде шеше отырып, сөзсіз алдағы жылдары туризм және демалыс саласындағы қызметтердің халықаралық сауда шеңберінде іскерлік ынтымақтастыққа, бәсекеге қабілетті туристік индустрияны қамтамасыз ету.

#### Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. «Қазақстан Республикасында қызметтерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2016 жылғы 24 желтоқсандағы No 1378 қаулысы // <http://www.zakon.kz/4693566-utverzhdnaprogramma-porazvitiju.html>.
2. М.А. ПАВЛОВ, Услуги в сфере туризма 2017 //мақала
3. Қазақстан Республикасындағы туристік қызмет туралы //2001 ж. 13 маусымдағы N 211-II.

4. Учебное пособие . Основы рыночной инфраструктуры- Алматы: Экономика, 2015
5. Жаксылыков F.M. Қазақстанда туризм дамуының кейбір мәселері. – Экономикалық саясат 2019.

## **МЕЙРАМХАНА ЖӘНЕ МЕЙМАНХАНА БИЗНЕСІНДЕГІ БАНКРОТТЫҚ ЖАҒДАЙ ЖӘНЕ ОНЫҢ АЛДЫН АЛУ**

Бақыткереева А.Н.,

Алиева Анар Жантемировна, экономика магистрі  
abakytkereeva@bk.ru

Өзектілігі: Кейбір бизнес зерттеушілердің зерттеу нәтижесі бойынша әрбір жаңадан құрылған 10 бизнестің 8-і банкроттық жағдайға тап болып, кем дегенде екеуі ғана өз істерін әрі қарай жалғастырады деген шешім бойынша зерттеу жүргізіліп, банкроттық жағдайларға әсер ететін нақты факторларға тоқталып, олардың алдын алу шараларын зерттеуді көздеу.

Мақсаты: Зерттеу жүргізу арқылы бизнес саласындағы кедергілерді бөліп көрсету және болашақ бизнес құрушы әрбір адамға банкроттық жағдайға түспеудің жолдарын айқындау.

Банкроттық жағдай — кәсіпкерлердің кәсібін жалғастыруда кәсіпорындардың төлем қабілетсіздігі салдарынан өз жұмысынан қандай да бір табыс көрмей, жұмысын аяқтауы. Қандай да болмасын кәсіпорынның банкроттығы, әдетте, шығынының кірістен асып кетуі салдарынан туындайды. Дегенмен қиындықтар күтпеген жерден пайда болмайды, қиындық туындап келе жатқанын мынадай жағдайлардан байқауға болады:

1. нарықта жаңа бәсекелестер пайда болуы;
2. басқа фирмалардың озық өнімдерді сата бастауы;
3. ғылыми зерттеуге және дамуға бөлінетін қаражат бәсекелестердікінен аз болуы;
4. бөлшек сатушылардың сөрелері әрқашан да тауарларға толып тұруы.

Кәсіпкер әрқашан түсінбестіктен, қатеден аулақ болу үшін және шығындар көбеймес үшін заңды кәсіби ақыл-кеңеске жүтінуі керек. Кәсіпкерлердің жартысы венчур құруда көптеген қиындықтар мен кедергілерге тап болады. Себебі олардың заң туралы бухгалтерлі кесептеулер, жылжымайтын мүлік, салықтар мен мемлекеттік бақылаулар туралы білімі жоқ, осылар туралы негізгі түсінік қалыптасса, өте пайдалы болар еді. Банкроттық туралы федералдық заңда дәрменсіз борышкерлерге қатысты рәсімдер қарастырылған. Дәрменсіз борышкерлер - уақыты келгенде қарызын төлей алмағандар. Банкроттық туралы заңның негізгі мақсаттары:

1. борышкердің мүлкі кредит берушіге толықтай жеткізілгенін қадағалау,
2. кредиторларды борышкердің себепсізден себепсіз активтерін төмендетуінен қорғау
3. борышкерлерді кредиторлардың бопсалауынан қорғау.

Заң борышкерлер мен кредиторлардың екеуіне де көмектесу үшін жазылған. Банкроттықтың бірнеше түрі бар, оларды орындау үшін түрлі рәсімдер мен ережелер қолданылады. Кәсіпорындарға қатысты банкроттық үш бөлімнен тұрады:

1. тікелей банкроттық ;
2. қайта құру;
3. қарыздарды реттеуі.

Индиана университетінің Келли бизнес мектебіндегі Джонсон кәсіпкерлік және инновация орталығының атқарушы және академиялық директоры, кәсіпкерлік профессоры Дональд Куратко өзінің «Кәсіпкерлік» кітабында банкроттық жағдайға тап болудың негізгі себептерін анық көрсеткен. Сол себептерге сүйене отырып, талқылау жасайық. Банкроттық

жағдайға түсудің ең алғашқы басты себебі: нақты мақсаттың болмауы. Осы себеп көпке танымал, түсіндіруді қажет етпейді. Мақсаттың шынайы өмірден алшақ болуы, жұмысты орындауға қажет уақытты шектеп белгілемеу, басымдықтарды белгілемеу, нақты ай сайынғы іс-әрекеттердің нәтижесі тексеріліп және сол нәтиженге байланысты әрекет жасамау. Бұл банкроттық жағдайды болдырмаудың бір жолы - маңызды қадамдарды белгіленген уақыт кестесі бойынша орындау. Ай сайын, күн сайын, апта сайын жасалыну керек нәтижелі жұмыстарды жоспарлап, нәтижесін тексеріп, болжамдалған бірақ іске аспаған жұмыстар тізімін қайтадан құру.

Екінші себеп: тосқауылдарды дұрыс болжамау. Бұл - жиі кездесетін банкроттық жағдайдың себебі. Көбіне кәсіпкерлер өз идеясына риза болып, соған еріп, көзалдындағыны көрмей қалады. Басқаша айтқанда, мәселелердің пайда болу мүмкіндігін мойындамайды. Оның белгілері: болашақта болатын мәселелерді анықтамау, бизнестің әлсіз тұстары мен кемшіліктерін қабылдамау және балама жоспарды қарастырмау. Мұндай жағдайға түспеудің ең жақсы жолы: мүмкін болар кедергілер мен олардан өтудің балама жолдарын мойындау және алдын ала қарастыру.

Үшінші себеп: жауапкершілікті сезінбеу және ықылассыздық. Көптеген кәсіпкерлер өз бизнесі үшін жауапкершілікті сезінбейді. Хобби немесе жарты күн уақытын арнайтын жай іс деп қараса да, кәсіпкерлер бизнес бастағанда өте мұқият болуы керек. Белгілері: басқа кәсіпкерлердің идеясын пайдалану, идея іздеуге талпынбау, жеке ақшасын инвестициялауға құлықсыз болу және «шапшаң пайда» көргісі келу, таңғажайыпты күту. Мұндай жағдайдан аулақ болудың оңай жолы: жылдам әрекет етіп, барлық кәсіби кездесулерден қалмау, өзін жеке тұлға ретінде де кәсіпкер ретінде де жанжақты дамыту. Сондай-ақ бизнесінің қаржылай қиындықтарға тап болатынына дайын жүргені дұрыс.

Банкроттық жағдайдың төртінші себебі: тәжірибе (кәсіптік немесе техникалық) жеткіліксіздігі. Инвесторлардың көбісіне қазіргі кәсіпкердің бизнестегі тәжірибесі аса маңызды, сондықтан кәсіпкер бұрынғы жетістіктерін ортаға салуы қажет. Жаңа іс бастаушылардың көпшілігі білімі жетпейтін саланы таңдайды, ақырында, әрине, бизнесті құрдымға жібереді. Белгілері: бизнес жүргізуде ешқандай тәжірибе болмауы, саланы түсінбеу және кәсіпорын қалай және неге жұмыс істейді, оны кім қабылдайды деген сұрақтарға жауап беретіндей түсінік болмауы. Осы банкроттық жағдайдың алдын алу үшін кәсіпкерлер бизнес үшін тәжірибесі мен алған білімі туралы ақпарат беруі керек. Олардың тәжірибесі немесе білімі жеткіліксіз болса, онда сол саладан бір маманды көмекші етіп алуы қажет, өзінің білімін жоғарлатуға талпынып, ізденістер мен зерттеулер жиі жасау қажет.

Бесінші маңызды себептердің бірі: нарықтағы нишасын (сегмент) анықтамау. Көп кәсіпкерлер идеяны көздеп, ол тұтынушысы кім болатынын ойламайды. Өнімін немесе қызметін өзі жақсы көрсе, басқалар да оны сатып алуға құштар болады деген сөз емес. Сондықтан кәсіпті ашпас бұрын оның орналасатын орнына, тұтынушылардың қажеттіліктері мен сұранысына аса назар аударған жөн. Банкроттық жағдайдың осы себебіне мысал келтіре кетейік. Мысал ретінде қонақ үй бизнесін алатын болсақ, қарастырылатын мәселелерге мән берейік. Тұтынушыларға қаланы аралауға ыңғайлы, айналасында тұтынушыға керек болатын объектілер (аурухана, дәріхана, гипермаркеттер, парктер, аралауға болатын қаланың көрікті жерлері, т.б.) болуы өте маңызды, сондықтан олар ыңғайлы қонақ үйді таңдайды. Сіздің қонақ үй дәл осындай орталық жерде орналасса, басқа бәсекелестеріңізге қарағанда қонақтарыңыздың саны көп болмақ. Алдын алу шаралары, зерттеулер арқылы банкроттық жағдайдың алдын ала аласыз. Ал тұтынушылары кім болатынын зерттеп білмеген бизнес бастаушының кәсібі құрдымға кетері анық. Біз қарастырған Куратконың зерттеуі кез келген кәсіпкер жасайтын қателіктер нәтижесінде болатын банкроттық жағдайлар. Сонымен қатар, кәсіпкерлер күтпеген, жедел жағдайлар арқылы банкроттық жағдай орын алуы мүмкін. Мысал ретінде, табиғи апаттар, өрт, жер сілкінісі және індет аурулар. Қазіргі таңдағы банкроттық жағдайдың бірден бір себебі covid-19 жаңа коронавирус індетінің таралуы.

Инфекция Қазақстанға 13 наурызда жетті. Дәл осы күні ел билігі алғашқы расталған істі жариялады. Үш күннен кейін Республика жабылды. Вирустың таралуы мен карантиндік шаралар қонақ үйлерді қонақтарсыз және ақшасыз қалдырды, көбісі банкроттық жағдайға жетті немесе қазірдің өзінде жабылды. Әлем халқының жартысынан көбісінің қозғалыс әрекеті шектелді және оқшауландырылды. Бұл саяхат пен ойын-сауық, мейрамхана бизнесі саласындағы іс-шаралардың толық тоқтатылуына әкелді, сонымен қатар, қонақ үй саласына да қатты әсер етті. Әлемдегі қонақ үйлердің жартысынан көбі уақытша жабылды. Сәуір айының басында қонақ үй және мейрамхана салаларының жетекшілері мемлекеттік қолдауды (салық, қаржы және әкімшілік) және дағдарыстан кейін мемлекет тарапынан қалпына келтіруге көмектесетін іс-шаралар болуын сұрады. Мысалы, 2020 жылға арналған инвестицияларды қайта қарауды, шығыстарды оңтайландыруды және карантин кезінде мейрамханалар карантиндік режимді сақтай отырып тұтынушылар қабылдап, жұмыстарын жалғастыруды көздеді. 2020 жылы мейрамхана бизнесіндегі дағдарысты жеңу үшін мемлекет ұсынған бизнесті қолдау шаралары жүргізілгенімен, бұл кәсіпкерлер үшін жеткіліксіз болды. Өйткені, бұл төлемдерді кейінге қалдыру туралы болды (демек, белгілі бір уақыттан кейін шығындар екі есе артады). Сондықтан мекемелер жағдайдан басқаша шықты: қызметкерлерді демалысқа жіберді, жалақыны қысқартты. Мұндай терең дағдарыстың салдары соңғы жылдары түбегейлі өзгерген қонақ үй бизнесінің технологияларына әсер етпей қоймады. Елордадағы кейбір мекемелер жұмысын тоқтатты.

Наурыздың ортасынан бастап кейбір мейрамханалар залдарын жауып, қонақтарға демалудың орнына үйге тамақ жеткізуді ұсынды. Рас, бұл олардың жағдайын құтқарған жоқ. Кейбір рестораторлардың айналымы 90% — ға дейін төмендеді. Наурыз айында қонақ үйлердің жұмысы 50% - дан сәл жоғары болды, бірақ келесі сәуір айында қонақтар брондауды белсенді түрде тоқтатты. Яғни, мейманхана бизнесі түбегейлі жұмысын тоқтатты. Қытайда қонақ үйлердің шамамен 95% – ы, Испанияда-99% - ы жабылды және вирусқа байланысты банкроттық қиын жағдайға тап болды.

Қоғамдық тамақтандыру орындарының иелері тап болған негізгі қиындықтар — кірістің тез төмендеуі. Осыған байланысты төлемдерді төлеу қиын болды — жалдау ақысын төлеу, қызметкерлерге жалақы беру. Қазіргі уақытта қиын жағдайға тап болған кәсіпкерлерді мазалайтын тағы бір мәселе- мемлекет тарапынан карантин әлі қанша уақытқа жалғасуы мүмкін екендігі жайлы ақпараттардың болмауы. Соның салдарынан кәсіпкер ісін тоқтатып жауып тастауын немесе жақын арада карантин бітетін жағдай болса ісін әрі қарай жалғастыруға мүмкіндік боларын білмей отыр.

Қорыта келе, банкроттық жағдай кәсіпкер үшін аса ауыр соққы. Бар жиған қаражатын тәуекел етіп жаңа кәсіп ашып, аяғы құлдыраумен аяқталуы ауыр жағдай. Банкроттық жағдайға жетпеу үшін алдын алу шараларының бірнеше түрі бөліп көрсетілді. Бүгінгі таңда қонақ үй мен мейрамханалық бизнестің дамуы өзекті мәселеге айналды. Себебі, Қазақстанда қоғамдық тамақтандыру саласы, оның ішінде қонақ үй мен мейрамхана саласы өте жоғары қарқында жыл сайын дамып, өсіп келеді. Қазақстан Республикасының тәуелсіздік алуына және нарықтық қатынастарға өтуіне байланысты жалпы қоғамдық тамандандыру аясында және мейрамхана бизнесінде де күрделі өзгерістер орын алды. Қазіргі таңда елімізде мейрамхана мен мейманхана бизнесі қарқынды түрде дамып келе жатқан салалардың бірі болатын. Бұл бизнес әрі табысты, әрі пайдалы кәсіп түрі болып саналды. Бұрынғы ерте кезеңдегі қоғамдық тамақтандыру орталықтары деңгейінен әлдеқайда өскен еді. Қазіргі күні халықаралық тәжірибеде қонақ үй бизнесі және мейрамхана бизнесі барынша дамыған салалардың қатарына ештеп қосылуда. Алайда осы жылғы карантин кесірінен даму шектеліп, бизнес өз тұтынушыларын жоғалтып алды.

Менің ойымша, бір жылдан аса уақыт карантиндік жағдайда үйде отқан халық іш пыстырарлық, демалуды қажет ететін уақытты бастан кешіргендіктен, карантин уақыты аяқтала салысымен тынығу орындарына баруды қатты қалайды. Карантиндік жағдай аяқталған кезден бастап шаршаған халық сыртта демалуды қалап, туристер көбейеді, қонақ



үй мен мейрамхана бизнесі қайтадан өзінің тұтынушыларын және бұрынғы шығындарын жайлап қайтара алады. Және мемлекет тарапынан банкроттық жағдайды реттеу үшін салықтық ынталандыру, кәсіпкерлерді қаржыландыру, айналым қаражатын толықтыру, несиелерінің төлем мерзімін кейінге шегеру тәрізді қолдаулар берілсе, кәсіпкер ісін әрі қарай жалғастыра алар еді. Сондықтан мейрамхана мен мейманхана басшыларына халықты қызықтырып, өздеріне тартатын жағдайлар дайындап, карантин уақыты біткенін күту қажет. Өртүрлі банкроттық мәселелердің шешу жолдары бар болғанымен, карантиндік жағдайда жалғыз жолы шыдаммен күту.

Әдебиеттер:

1. Куратко Д.Ф. «Кәсіпкерлік: теория, процесс, практика» Алматы, 2018. - 245, 303 б.

## **РЕКРЕАЦИЯЛЫҚ АЙМАҚТАРДЫҢ ДАМУЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ПРОБЛЕМАЛАРЫ МЕН СТРАТЕГИЯСЫ**

Б.А.Берікқызы

Ғылым жетекші: Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау  
мемлекеттік университетінің э.ғ.м., аға оқытушы Алиев А.Ж  
[birkenova10032001@gmail.com](mailto:birkenova10032001@gmail.com)

Тиімді экономиканы құру - ел дамуының басты стратегиялық мақсаты. Бұған қол жеткізудің ең шынайы тәсілі - нарықтық экономиканың барлық салаларын, оның ішінде елдің рекреациялық кешеніне тікелей кіретін немесе оған қызмет ететін салаларды тиімді, үдемелі дамыту. Елдегі қазіргі экономикалық реформаның жетістігі көбіне оның жекелеген аймақтарының экономикалық және әлеуметтік дамуын басқарудың жаңа әдістері мен формаларына өтудің сапалы және мақсаттылығымен алдын-ала анықталады. Бұл өтпелі кезеңнің мәні аймақтық экономикалық объектілердің бүкіл жүйесіне әсер етудің экономикалық тұтқаларына назар аудара отырып, басқарудың жергілікті деңгейіне федералдық мемлекеттік органдардың функцияларының едәуір бөлігін бере отырып, территориялардың экономикалық тәуелсіздігін кеңейтуде. деңгей.

Жаңа экономикалық жағдайларда жекелеген аймақтары мен әкімшілік құрылымдарының әлеуметтік-экономикалық дамуының маңызды бағыттарын айтарлықтай қайта бағалау қажет. Экономиканың аймақтық ерекшеліктеріне табиғи, тарихи, экономикалық және ғылыми-өндірістік потенциалдың ерекшеліктері кіреді, бұл аумақтық құрылымдардың әрқайсысының әр түрлі бастапқы шарттары мен мүмкіндіктерін алдын-ала анықтайды. Сондықтан ел үшін жалпы басымдықтармен және міндеттермен қатар жергілікті нақты аймақтық проблемалар негізделіп, шешілуі керек, ал аймақтық және федералдық даму мақсаттарының үйлесуі аймақ тұрғындарының өмір сүру деңгейінің өсуіне табиғи түрде әсер етуі керек.

Дағдарыстық жағдайларды басқару тәжірибесі екпінді өзгерту тек бұрыннан бар экономикалық әлеуетке негізделгенде, саяси және экономикалық қайта құрулар қалыптасқан ынтымақтастық байланыстары мен интеграциялық кеңістікті бұзбай жүзеге асырған кезде, бірақ біртіндеп жүзеге асырылған кезде ғана сәтті болатынына сенімді. және қалыптасқан мемлекет пен оның аумақтары шеңберіндегі қатынастарды дәйекті түрде өзгерту. Атап айтқанда, бұл облыстық, әкімшілік аудан, ірі қала деңгейіндегі аймақтық формацияларға қатысты, ол үшін экономикалық қауіпсіздік проблемасы өте өзекті болып табылады, соның ішінде экономиканың қазіргі жағдайын сипаттайтын жағдайлар мен факторлар жиынтығы, оның тұрақтылығы, тұрақтылығы және прогресі.

Бұл проблеманың маңызды элементі ішкі және сыртқы нарықтағы аймақтардың бәсекеге қабілеттілігі болып табылады. Бәсекеге қабілеттіліктің төмендеуі әсіресе

рекреациялық қызмет көрсетуге мамандандырылған аймақтарға тән. Нақты аумақтық құрылымдарының бірі - бұл халыққа медициналық және курорттық қызметтердің белгілі бір жиынтығын ұсынатын демалыс аймақтары, олар біздің елдің және көрші елдердің тұрғындарының сауығу деңгейінің жоғарылауына ықпал етеді. Алайда, практикалық тұрғыда бұл үшін соңғы жылдары аз жұмыс жасалды және рекреациялық аймақтардың жұмыс істеуі бойынша экономикалық зерттеулер саласындағы теориялық негіздер жеткіліксіз. Мұның бәрі рекреациялық аймақтардың экономикасы тоқырау жағдайында болуына әкелді. Сонымен бірге, 1998 жылғы 17 тамыздағы дағдарыс «осы жаздың бірінші жартысында ішкі туризм шамамен 20 пайызға өсті, шекара және ішкі курорттарға барды, демалушылардың миллиондаған армиясы. кешегі Кипр, Түркия, Греция, Тунис, Египет, Испания курорттарының «орта тап» тұрғындарының, сондай-ақ қымбат курорттардың - Италия, Тайланд және Израиль - ішкі нарық туризмінде «ауа райын» жасай алады. Мемлекет олар үшін күресуі керек»

Осылайша, рекреациялық қызметтер кешенін тұрақтандыру және одан әрі дамыту проблемасы бүкіл экономикасы үшін өте өзекті болып табылады. Ұлттық экономиканың осы саласындағы қызмет тиімділігінің төмендеу себептерін терең зерттемей және тиімді ғылыми-тәжірибелік ұсыныстар жасамай, бұл мәселені шешу мүмкін емес. Өз кезегінде бұл мәселені стратегиялық жоспарлаусыз шешу мүмкін емес; бұл көрегендік көкжиегін кеңейтуге мүмкіндік береді, экономикалық ортада сыртқы ортада болатын өзгерістерге уақытында жауап беруге мүмкіндік туғызады: тауарлар мен қызметтер нарығында, ғылыми-техникалық, экономикалық, әлеуметтік және саяси салаларда.

Жалпы қоғамда дамып келе жатқан белгілі экономикалық білдіре отырып, рекреациялық кешен жұмыс күшін өндіру мен ұдайы өндіруде жетекші рөл атқарады, территориялық еңбек бөлінісінің негізгі буынымен өзара әрекеттеседі. Рекреациялық кешен барлық елді мекендердің ішіндегі ең серпінді топтардың бірі болып табылады.

Бүгінгі таңда аймақ өміріндегі экономикалық салалардың дамуы арасындағы байланысты нақты анықтау, рекреациялық аймақтың экономикалық әлеуетінің қалыптасуы мен дамуына әсер ететін әлеуметтік-экономикалық факторларды анықтау, олардың мүдделері үшін олардың өзара келісімі талап етіледі. кешенді даму. Бұл жерде инвестициялық белсенділік деңгейі және оны аймақтық экономикалық саясат стратегиясы шеңберінде реттеу ерекше маңызды, ал реттеудің негізгі құралдары жалпы аймақтың дамуының басым бағыттарына бағытталған инвестициялық бағдарламалар мен жобалар болуы керек, оның жекелеген салалары болуы керек.

Бұл мәселені шешу, біріншіден, құрылымдық қайта құрулардың тұрақтылығын қамтамасыз етумен, екіншіден, мемлекеттік және жеке ұйымдардың инвестициялық қызметінің жұмыс істеуі мен өзін-өзі реттеуін анықтайтын экономикалық тұтқаларды жеткілікті түрде қолданумен байланысты. Сонымен қатар, өзара байланысты бірқатар экономикалық және ұйымдастырушылық шараларды әзірлеу қажет, олардың ішінде ең қиын (және іс жүзінде шешілмеген) бірі болып әр түрлі салалар мен салалардағы инвестициялық басымдықтарды таңдау мен рейтингтің әдістерін әзірлеу және енгізу табылады. аймақ. Әңгіме рекреациялық кешеннің жеке жобаларын, кіші секторларын және секторларын дамыту басымдықтарының жаңа техникалық-экономикалық негіздемелерін жасау туралы болып отыр, бұл аймақтың даму стратегиясына қайшы келмеуі керек. Ең маңызды міндет - инвестициялық қызметті экономикалық реттеуге мемлекеттің қатысу шарасын анықтау.

Рекреациялық аймақтарда бас жоспарын жасау кезінде су қорғау аймағының, ормандардың, ерекше қорғалатын табиғи аумақтардың шекаралары дәлірек белгіленіп, белгіленуі керек. Осы шекараларды құжаттық тұрғыдан бекіту аймақтың өздігінен басып алынуын, жасыл аймақтарды тазартуды және қорғалатын табиғи аумақтардағы заңсыз құрылыстарды болдырмауға көмектеседі. Жасыл алқаптардың негізгі маңызды проблемалары: жаңа аумақтарды игеруге және игеруге байланысты ормандарды үнемі азайту және жою; құюдың дамуына байланысты тоқсан ішінде жасыл аймақтарды жоғалту;



Осылайша, әрине, рекреациялық аймақтардың жоғалуы тұрғындар үшін бірқатар жағымсыз салдарға алып келеді - бұл экологиялық жағдайдың нашарлауы, тұрғындардың өмір сүру сапасы (соматикалық санның көбеюі) аурулар, жоғарғы тыныс жолдарының өткір және созылмалы аурулары және т.

Берілген міндеттерді шешу барысында келесі негізгі ғылыми нәтижелер мен қорғауға ұсынылған ережелер алынды:

1. Табиғи ресурстарды өндіру мен инфрақұрылымдық әлеуетті барынша толық пайдалануға мүмкіндік беретін аймақтық рекреациялық аймақтарды дамыту тұжырымдамасы мен экономикалық саясатты іске асырудың әдістемелік қағидалары әзірленді.

2. Рекреация, рекреациялық индустрия, әлеуметтік сала және басқару әлеуетін негізгі блоктар ретінде қамтитын ұлттық экономиканың аумақтық экономикалық құрылымының элементі ретінде рекреациялық аймақтың экономикалық әлеуеті құрылымының тұжырымдамасы аймақтық рекреациялық аймақтарды дамыту, нақтыланды.

3. Аймақтық рекреациялық аймақтың экономикалық әлеуетінің стратегиялық жоспарды іске асырудың тиімділігі ретінде өсуі нақты инвестициялар бойынша іс-қимылдардың үйлесімділігі мен тепе-теңдігіне негізделген аймақтық инвестициялық саясатты қалыптастырған кезде ғана мүмкін болатындығы дәлелденді. жобалар.

4. Макроэкономикалық деңгейде инвестицияларды басқарудың әдіснамалық ерекшеліктері қазіргі ішкі экономикалық жағдайларға байланысты талданды.

5. Жүзеге асыру жағдайды тұрақтандыратын, әрі демалыс қызметтері мен туристер санының өсуін одан әрі қамтамасыз ететін инвестициялық жобаларды мемлекеттік, салааралық және аймақшілік басқару жүйесін жетілдіру жолдары негізделді.

Рекреациялық аймақтарды жақсарту және дамыту тек қаланың келбетін жақсарту үшін ғана емес, сонымен қатар азаматтардың өмірі мен денсаулығын жақсарту үшін қажет. Осыған байланысты қалалық аймақтарды тұрақты дамытудың негізгі тұжырымдамасында жасыл қорды басқаруға қатысты мәселелер болуы керек.

#### Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Оценка рекреационных ресурсов Республики Казахстан для целей развития отдыха и туризма. Алматы, 2000
2. Родоман Б.Б. Географические проблемы отдыха и туризма. -М.: Мысль, 1971.-123 с.
3. Гировка Н.Н. Туристско-рекреационные ресурсы Семиречья и опасные экзогенные процессы Алма-Ата: Казахстан, 1996. — 197 с
4. Ким А.Г. Рекреационная оценка территории и развитие туристско-
5. Николаенко Д.В. Рекреационная география. М. 200
6. Ердаuletов С.Р. География туризма Казахстана А. 1998

### **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

Зеленкова Дарья Владимировна

Научный руководитель: Алиева А.Ж., магистр экономики, ст. преподаватель  
Кокшетауский Университет им. Ш. Ш. Уалиханова, г. Кокшетау

Казахстан обладает хорошим туристским потенциалом, т.к. страна может предложить туристам различные виды туризма.

Страна богата туристско-рекреационными ресурсами, особо следует отметить наличие привлекательных горных, рекреационных, природных, водных, экскурсионных зон. Все это создает условия для беспрепятственного развития въездного туризма.

Въездной и внутренний туризм представлен большим разнообразием его видов. Начинают развиваться экологические, активные, экстремальные, исторические и познавательные виды туризма, набирает силу бизнес-туризм.

Для Казахстана выгодно развивать въездной туризм, дающий дополнительные доходы, в виде иностранной валюты [1].

Для нас, туризм мог бы стать одним из стимулов развития экономики, что даст возможность создать дополнительные рабочие места, расширит экспортный потенциал рынка для товаров и станет одним из источников валютных поступлений.

Общеизвестно, что для страны важно развитие въездного туризма. Это объясняется тем, что въездной туризм имеет ряд преимуществ с экономической точки зрения, среди которых:

- поступления финансовых средств в страну, в виде иностранной валюты, за счет продажи путевок и за счет покупки услуг и товаров в стране посещения;
- развитие гостиничного сектора в стране;
- формирование развитой инфраструктуры туризма;
- развитие смежных с туризмом отраслей;
- создание дополнительных рабочих мест;
- проведение полномасштабных социологических и маркетинговых исследований, для создания необходимого туристского продукта[2].

На развитие туризма огромное влияние оказывает состояние транспортной инфраструктуры. Транспорт является связующим звеном между отдельными элементами туристской отрасли и способствует ее развитию. Транспортная инфраструктура служит не только обеспечению сообщений между туристскими центрами, но ею могут пользоваться и простые граждане в повседневной жизни, без туристских целей [4].

В некоторых странах, грамотная организация туристической отрасли позволила оздоровить всю национальную экономику. В этих странах туризм играет огромную роль в формировании валового внутреннего продукта, создании дополнительных рабочих мест и обеспечении занятости населения, а также активизации внешнеторгового баланса.

В то же время, являясь одной из наиболее динамично развивающихся мировых индустрий, туристский рынок Казахстана демонстрирует очень низкие темпы развития. Ограниченные материальные возможности граждан, недостаточно развитая туристская инфраструктура, несогласованность интересов государства и частного сектора являются сдерживающими факторами для развития туристской отрасли Казахстана.

Отсутствие и неэффективное участие заинтересованных сторон является одним из основных препятствий на пути устойчивого развития туризма и непонимания того, как наилучшим образом решить эту проблему.

Государственная поддержка туристской отрасли оставляет желать лучшего, законодательная база не проработана должным образом.

Достичь конкурентоспособности на мировом туристическом рынке можно за счет развития новых форм экономической интеграции между государством, туристическим бизнесом и населением страны. Поэтому, формирование и создание благоприятных условий для эффективного функционирования туристических кластеров, должно стать одним из приоритетных направлений государственной туристической политики.

Наше государство обладает обширной территорией, на которой расположены привлекательные туристские зоны. Однако, туристическая отрасль страны характеризуется недостаточным уровнем развития.

К основным проблемам, тормозящим развитие туристической отрасли в Казахстане, можно отнести:

- разобщенность участников туристического рынка;
- недостаточно развитая нормативно-правовая база;
- неадекватно высокие цены на размещение, при достаточно низком уровне развития туристской инфраструктуры.

Необходимым условием для устранения указанных проблем и обеспечения устойчивого развития туристской отрасли является поддержка туризма на государственном уровне[5].

Проанализировав современное состояние развития отрасли туризма, можно предложить ряд мер государственной поддержки, направленные на совершенствование и развитие туристской деятельности в Республике, к основным из которых относятся:

- развитие инфраструктуры рынка турист-ских услуг;
- повышение качества туристских продуктов и образования в туризме;
- совершенствование механизма норматив-но-правового регулирования рынка туристских услуг;
- совершенствование управления развитием туристского бизнеса;
- улучшение материально технической базы;
- сохранение культурно-исторических па-мятников;
- развитие международного сотрудничества.

### **Список литературы:**

1. О. В. Жидкоблинова Проблемы развития туристской отрасли в Республике Казахстан, КарГУ
2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 28 февраля 2013 года № 192 «Об утверждении Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 года».
3. Исабеков С. Б. кандидат технических наук, Проблемы развития туризма в Республике Казахстан
4. Муханова А.Е., Смагулова Ж.Б. Анализ развития туризма в Республике Казахстан, текст научной статьи, cyberleninka
5. Анализ мер государственной поддержки по развитию туризма в Республике Казахстан, December 2019 Journal of International Economic Affairs 9(4):2677

## **ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТУРИЗМ САЛАСЫНДАҒЫ ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ ЖАҒДАЙЫ МЕН ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ**

Жакупова.А.А

Ғылыми жетекші: Алиева.А.Ж экономика магистрі

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау университеті, Көкшетау. қ

[zhakupova\\_ailana@mail.ru](mailto:zhakupova_ailana@mail.ru)

Туризм секторы халықаралық қызметтер нарығында жоғары рентабельді және қарқынды дамып келе жатқан сегмент .Туризм индустриясының қарқынды және үздіксіз өсуін және оның қоршаған ортаға әсерін, ел экономикасының дамуы мен азаматтардың әл-ауқатын ескере отырып . Қазақстан Республикасындағы туризм перспективалы бағыт болып табылады. Қазақстандағы туризмді дамытудың басты міндеті - экономиканың саласы ретінде туризмнің өсуіне, әлемдік туристік нарық жүйесіне және әлемнің ықпалына әсер ететін жаңа тиімді және бәсекеге қабілетті туристік кешенді қалыптастыру. Қазақстанның ерекше табиғи әлеуетімен ерекшеленетіндігін ескере отырып, елде мәдени, білім беру, экологиялық, экстремалды, іскерлік және рекреациялық бағыттарды дамыту және ұсыну үшін барлық ресурстар бар.

Қазақстанда туризм экономика саласы ретінде жалпы ішкі өнімнің жалпы құнының шамамен жарты пайызын құрайды. Ел үкіметі бұл көрсеткішті 2020 жылға қарай 3 пайызға дейін көтеру жоспарлары туралы хабарлады. Статистикалық мәліметтерге сүйенсек, 2017

жылы Қазақстанға 10 миллионнан астам шетелдік туристер келген, ал туристердің жалпы саны ішкі және сыртқы туризм есебінен 23,5 миллионнан асты. Сонымен қатар, әлемдік баспасөз Қазақстанның таңғажайып табиғи бағыттарына қарамастан, туризм саласын дамымаған деп бағалайды. Қызмет көрсету сапасының төмендігі және логистиканың проблемалары туристер ағынын шектейтін негізгі факторлар ретінде көрсетілген. Қазіргі туризм индустриясы Қазақстан Республикасының бірегей туристік-рекреациялық әлеуетіне негізделген, алайда туризм индустриясының дамуы әр аймаққа тән бірқатар проблемалармен шектеледі: сапалы қонақ үй мен ойын-сауықтың жоқтығы инфрақұрылым, қызмет көрсету деңгейінің төмендігі, туристік объектілердің көлікке қол жетімділігі проблемасы, қоршаған ортаның нашар жағдайы және жағалау аймақтарының су айдындары мен табиғи аймақтары, білікті кадрлардың жетіспеушілігі, маркетингтің нашар ұйымдастырылуы, қолайсыз іскерлік орта, тарту үшін жетілдірілмеген заңнамалық база салаға жеке инвестициялар. Осы мәселелерді шешу үшін мемлекет мемлекеттік-жекеменшік серіктестік механизмін қолданады, салалық бағдарламаларды қабылдау және іске асыру арқылы туризмді дамытудың белсенді саясатын жүргізді (Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі туристік индустриясын дамыту тұжырымдамасы, Қазақстан Республикасында 2020 жылға дейінгі қызметтерді дамыту, 2020 жылға дейінгі аймақтарды дамыту бағдарламасы және т.б.), туризм саласындағы жеке инвестициялық жобаларды қолдау, ірі халықаралық спорттық және мәдени іс-шараларды ұйымдастыру, индустрияны ойдағыдай жүзеге асыру бағдарламалар туристер ағынының көбеюіне әкеледі.

Индустрия және жаңа технологиялар министрлігі ішкі туризм үшін де, келу туризмі үшін де перспективалы бағыттарды атап өтті. Қолданыстағы шарттарда Қазақстанның айрықша ерекшеліктері мен олардың сұраныс дәрежесін ескере отырып, бес ұлттық туристік кластерлер анықталды және олардың шеңберінде төрт ұлттық және 20-дан астам аймақтық жоба таңдалды. Қазіргі уақытта экономикалық және саяси тұрақты елдердің азаматтары үшін визалық режимді жою бойынша жұмыс жалғасуда; инвестицияларды, кіретін және ішкі туризмді дамытуға салық салуды реттейтін заңнамалық және нормативтік базаны жетілдіру; ішкі көлік нарығын дамыту үшін жағдайлар жасау, қазақстандық туристік өнімді ішкі және сыртқы нарықтарда дамыту, қолдау және ілгерілету.

Қазақстан Республикасының туризм индустриясын дамыту тұжырымдамасында айқындалған кластерлерде инженерлік-туристік инфрақұрылымды салу және технологиялық жаңғырту процесі басталды, жаңа ресурстарды, мемлекет пен жеке меншік инвестицияларын игеруге дайындық жүргізілді орналастыру ғимараттарын салу және адами ресурстарды даярлау саласындағы бизнес көбейді, қолайлы инвестициялық ахуал құру бойынша жұмыс жүргізілді ... Инвестиция тартуға және мемлекеттік бюджеттен қаражаттың қажетті мөлшерін бөлуге байланысты Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі туристік индустриясын дамыту тұжырымдамасының мақсаттары мен міндеттерін сәтті жүзеге асыру барлық көрсеткіштердің өсуіне әкеледі мемлекеттік қазынаға ғана емес, сонымен бірге әлемдік қоғамдастық алдында елдің жалпы оң имиджін қалыптастыруға жағымды әсер ететін Қазақстан Республикасындағы туризм индустриясы.

Ішкі туризм, сарапшылардың мәлімдеуінше, барлық туризм кірісінің 3% -ын құрайды. Салыстыру үшін айтсақ, дамыған елдерде бұл 50%-ға тең. Бұл мәселені шешу үшін Салық кодексіне шетелдік сапарларды ұйымдастыратын туроператорларға өз қызметтерінің кірісінен ҚҚС төлеу белгіленді, әйтпесе шығу туризмін ұйымдастырушылар әлдеқайда көп болуы мүмкін. Шығу туризмінің басым дамуы себептен гөрі, нәтижеге жуық, өйткені туристік инфрақұрылымның жоқтығы турагенттіктерге елдің көрікті жерлері бойынша турлар ұйымдастыруға мүмкіндік бермейді.

Қазақстанның туризмнің қазіргі кезеңіндегі туристік инфрақұрылымы жедел өсу сатысында. Бірақ сервистік туризм саласындағы бұл қарқынды өсу туристердің қажеттіліктерін тек жақын болашақта қанағаттандырады, ал қазіргі кездегі инфрақұрылым ішкі және шетелдік туристердің барлық қажеттіліктерін қанағаттандырмайды. Бірінші

кезекте, коммуникациялық жүйелер Қапшағай су қоймасында, Алматы облысындағы Алакөл көлінің маңында, Маңғыстау облысының Каспий теңізінің жағасында (Кендірлі ауданы) жағажай туризмі мен ойын-сауық индустриясын дамыту аймақтарында қамтамасыз етілуі керек, Жібек жолының қазақстандық бөлігінің орталығында - Түркістан Южно-Қазақстан облысы.

Туристік инфрақұрылымды дамыту - бұл туристердің өмірін қолдаудың стратегиялық объектілері үшін де, туристік қызметтерге құндылық қосатын жеке сән-салтанат объектілері үшін де сұранысты қанағаттандырудың кешенді тәсілі. Инфрақұрылымдық мәселелерді шешу, мысалы: көлік, инженерлік, сенімді электрмен жабдықтау, тазарту құрылыстарын салу, жаңа қонақ үйлер, санаторийлер мен пансионаттар, спорттық ғимараттар салу, заманауи жағажайлар қалыптастыру, айтарлықтай көлемді қаржыландыру қажет етеді.

Туристік инфрақұрылымның дамуы көлік инфрақұрылымы желісін құрумен тікелей байланысты. Ішкі және кіру туризмін дамыту үшін маңызды шарт - туристердің барлық санаттары үшін әуе, теміржол, автомобиль және су көлігінің болуы. Шетелдік туристердің басым бөлігі Қазақстанға әуе көлігімен келетіндігін ескере отырып, әуе кемелерінің паркін жаңарту, жолаушыларды әуе тасымалының географиясын кеңейту, туристік ағынды арттыру үшін теңдестірілген баға мен тарифтік саясатты анықтау және сапаны жақсарту қажет. қызмет. Автомобиль көлігі ішкі туризм үшін ең үлкен қызығушылық тудырады. Сондай-ақ, автомобиль жолдарының сапасын жақсарту, жол бойындағы инфрақұрылымды дамыту және мотельдер құру үшін туристер арасында автомобиль жолдарының танымалдылығын талдау және осы бағыттарға назар аудару қажет.

Біздің елімізде кейінгі жылдары туризм қалың бұқараны қамтитын демалыстың бір түріне айналып келеді. Нарықтық қатынасқа көшкен кезде туризм бизнестің тамаша көзіне айналып отыр. Әлемнің алдыңғы қатарлы елдерінің бәрінде туризм жақсы дамыған. Туған өлкеге саяхат жасау адамдардың бойында табиғатқа деген сүйіспеншілікті арттырады. Жалпы алғанда – табиғаты бай, дәстүрі берік, сән-салтанаты мол қазақтың жері, Қазақстан топырағы әлі талай туристердің жаңа дүние ашуына көмектесері даусыз. Адал ниетпен, таза пейілмен келген адамға қашанда есік айқара ашық, татар дәм де дайын. Бұл – Қазақстан туризмінің басты ұстанар қағидасы, басты мұраты деуге болады.

#### Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. «Қазақстан Республикасында қызметтерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2014 жылғы 24 желтоқсандағы No 1378 қаулысы // <http://www.zakon.kz/4693566-utverzhenaprogramma-po-razvitiju.html>.
2. М.А. ВИНОКУРОВ, Услуги в сфере туризма 2018 //мақала
3. Қазақстан Республикасындағы туристік қызмет туралы //2001 ж. 13 маусымдағы N 211-II.
4. Учебное пособие . Основы рыночной инфраструктуры- Алматы: Экономика, 2015
5. Дүйсен Ғ.М. Қазақстанда туризм дамуының кейбір мәселері. –Экономикалық саясат 2017.

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО СЕРВИСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

**Курмаева К.Б**

Научный руководитель: Алиева А.Ж., магистр экономики, ст. преподаватель Кокшетауский  
Университет им. Ш. Ш. Уалиханова, г. Кокшетау

[kurmaeva-k@mail.ru](mailto:kurmaeva-k@mail.ru)

Гостиничный бизнес является ключевым сектором в международном туризме, и потоки туристов прямо зависят от размера и качества этого сектора индустрии туризма. Казахстан, несмотря на богатейшие туристские ресурсы, занимает незначительную долю в мировом туристском потоке, так как принимает в 4 раза меньше туристов, чем может себе это позволить.

Гостиничный бизнес является важным инструментом не только в международном туризме, но и оказывают влияние на внутренний туризм страны. Казахстан, несмотря на богатейшие туристские ресурсы, занимает незначительную долю в мировом туристском потоке, на наш взгляд это связано с низким уровнем оказания услуг гостиничной сферы. [2]. Если говорить о малочисленных городах республики, инфраструктура совершенно не соответствует международным стандартам и требованиям, что делает регионы не привлекательными для туристов.

Как видим, основная проблема – слабая загруженность номеров в отелях всех категорий. Если учитывать причины, то их великое множество. Различные источники, форумы, представители индустрии гостеприимства говорят об этом открытым текстом, так как это проблема, которую необходимо решать для поднятия престижа отельного, гостиничного сервиса нашей страны. На Международном гостиничном форуме, который проводили в южной столице Казахстана также поднимался этот вопрос представителями Казахстанской ассоциацией гостиниц и ресторанов (КАГИР). Основную причину, которую называют все представители данного вида бизнеса считают не соответствие цены-качества в зависимости от категории и звездности отеля. Изучив статистику и социальные эксперименты к сожалению приходится данный факт признать.

Практически все существующие отели показывают низкий уровень комфорта, не имеют ожидаемого технологического оснащения, соответственно все вышеперечисленное делает казахстанское туристское обслуживание практически неконкурентоспособным

Для решения проблемы, стоящей на сегодняшний день перед отечественным бизнесом, авторитетные эксперты в данной сфере рекомендуют представителям гостиничного бизнеса ориентироваться на отели 2,3,4 звезды. Они считают, что данная ниша все еще свободна, и стоит делать ставку на развитие этого сектора бизнеса в сфере индустрии гостеприимства. Как доказала практика, сегодня больше востребованы не дорогие, но хорошие гостиницы, в которых соблюдены все санитарные требования, необходимый и доступный сервис с хорошим питанием для семьи и детей. Хорошего успеха в этой области добилась сеть «Chagala», успешно внедрив свои услуги на западе РК.

Еще один фактор, который позволит гостиничному бизнесу стать перспективным – это узнаваемость Казахстана далеко за пределами СНГ. Проводимые мероприятия крупных масштабов способствуют этому, позволяя сделать Казахстан популярным во всем мире и привлекая тем самым все большее количество туристов во все уголки нашей республики.

Для того, чтоб в Казахстане стал перспективнее и развитие отельный сервис, мы считаем, что для этого необходимо также наладить инфраструктуру в целом в индустрии гостеприимства. Ведь для того, чтоб попасть в отель с сервисом, удовлетворяющим

запросы самого капризного гостя, необходимо улучшить сопутствующие критерии: питание, транспорт, услуги железнодорожных перевозок, авиаперелеты и условия аэропортов и прочее.

Оценивая гостиничный рынок Алматы, согласно статистическим данным города, пятизвездочными отелями было обслужено 26,35% от всего числа туристов, 4-звездочными - 37,85%, отелями без категории - 20,36%.

Исходя из этого, можно сделать рейтинг:

1-е место - отели 4

звезды, 2-е место - отели

5 звезд,

3-е место - отели без категории.

Кроме развитой инфраструктуры отечественному отельному бизнесу также остро не хватает квалифицированных конкурентоспособных кадров, востребованных современным рынком труда. [3]. Отечественный отельный бизнес в отличие от западного не готов предложить туристам интерактивное телевидение, электронных мини-баров, упрощенными АСУ (Opera, Fidelio и т.п. системы управления и т.п. На наш взгляд, это связано с тем, что местные отели не готовы нести дополнительные расходы для установки инновационных технологий. Что касается перспектив развития гостиничного бизнеса, нельзя категорично сказать, что их нет, но должно пройти достаточно времени, когда инвестора поймут, что необходимо инвестировать не только и не столько в строительство люксовых гостиниц, но также в отели ценового сегмента, доступные среднестатистическому населению.

Перспективы развития отельного бизнеса можно также наблюдать в Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан [4], «Плане нации 100 шагов» [5] и программе «Нұрлы жол».

Таким образом, мы видим, что проблемы постепенно решаются по мере возникновения, при чем в положительную сторону. Об этом доказывают прирост хостелов, которых не так давно в Казахстане не существовало. Эффективность данного вида бизнеса напрямую зависит от квалифицированных специалистов, которые в рамках своей компетенции поднимут отечественный бизнес на новый, достаточно высокий уровень. Проводя адекватную, конкурентоспособную ценовую политику, оснащая гостиницы, отели и хостелы современными технологиями, Казахстан совместно с профессионалами данной отрасли сможет выйти на новый виток развития отельного бизнеса и индустрии гостеприимства в целом.

#### **Список литературы:**

1. Рахметуллаев А.К. Гостиничный рынок РК и перспективы его развития, Вестник АТУ
2. Агентство по статистике РК
3. Шатерникова А. Перекосы в развитии гостиничной инфраструктуры могут негативно сказаться на стремлении позиционировать Казахстан как новое туристическое направление // Панорама, 2007. № 17.
4. Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 июня 2017 года № 406. «Об утверждении Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2023 года»
5. Источник, «Казахстанская правда» выпуск от 3 сентября 2020 года. Интернет ресурсы.

## РАЗВИТИЕ КАПСУЛЬНЫХ ОТЕЛЕЙ В ЩУЧИНСКО-БОРОВСКОЙ КУРОРТНОЙ ЗОНЕ

Кусаинова Л.К.

Научный руководитель: Алиева А.Ж

Кокшетауский университет им. Ш.Уалиханова, г. Кокшетау

[lolakus52@gmail.com](mailto:lolakus52@gmail.com)

*Аннотация:* данная статья посвящена развитию капсульных отелей в Щучинско-Боровской курортной зоне. В материале рассматривается понятие и сущность капсульных отелей. Показаны основные тенденции этого явления в гостиничной индустрии. Проанализированы достоинства и недостатки капсульных отелей.

В последнее время многие туристы отдают предпочтение комфортному и уютному отдыху. Миф о том, что комната или гостиничный номер должны быть большими и просторными, тяга к роскоши, медленно исчезает в современном обществе. Люди быстро переходят от традиционных стандартов к новым определениям роскошной жизни.

Одним из главных соображений, которые большинство людей в прошлом рассматривали бы как требование роскоши для гостиничного номера или дома, является пространство.

Доступность и удобство - это основные параметры, которыми сегодня пользуется подавляющее большинство людей при поиске жилья, будь то дом или гостиничный номер. Несмотря на то, что для многих это может быть пребывание в 3 самых дорогих гостиничных номерах в мире или мечта о покупке огромного многомиллионного особняка, реальность такова, что большая жизнь находится вне досягаемости большинства людей.

Капсульные отели или pod-отели впервые появились в Японии как новый вид гостиничного сервиса. Они работают по принципу баланса качества и количества. Имея большое количество небольших номеров, эти отели сначала были предназначены для обеспечения базового ночлега. Капсулы не были причудливыми, но стоили прилично, что делало их идеальными для путешественников, которые ценили доступные цены больше, чем роскошь и свободное пространство, которые предлагают обычные отели. Они идеально подходили для тех, кто работал с ограниченным бюджетом.

В некоторых из первых примеров капсульных отелей каждая комната была сделана из материала, похожего на стекловолокно, и имела размеры примерно 2 на 1 или на 1,25 м. В капсулах есть такие удобства, как телевизор и беспроводной доступ в Интернет. Некоторые из них также оснащены электронными функциями. Капсулы расположены рядом друг с другом, часто со ступенями, ведущими в комнаты на втором уровне. Вам не нужно было беспокоиться о недостатке уединения, потому что вы могли защитить открытый конец капсулы с помощью занавеса или двери. Запирающиеся шкафчики позволяют гостям хранить свой багаж. В то время как большинство капсульных отелей имеют различную вместимость и условия для размещения как мужчин, так и женщин, иногда туалеты являются общими для экономии места.

Многие люди думают, что единственное, что вы можете сделать в капсульном отеле, - это спать, но на самом деле некоторые капсульные отели имеют большие ванны, сауны и просторные залы отдыха, которые даже лучше оборудованы, чем некоторые бизнес-отели.

Еще одной особенностью капсульных отелей является возможность безопасного размещения без предварительного бронирования. Это связано с тем, что в капсульных отелях больше номеров, чем в бизнес-отелях. Таким образом, многие люди, такие как бизнесмены, которые пропустили свои последние поезда, или молодые люди, которые приехали в город на концерт и хотят сэкономить на жилье, часто пользуются капсульными отелями, и многие приходят без бронирования.



Вы можете найти капсульные отели по всей Японии, и они варьируются от пластиковых ванн в научно-фантастической обстановке до удобных спальных мини-номеров с окном и видом. Такой же не менее футуристический отель появился в Казахстане в 2018 году. Капсульный отель находится на вокзале «Нурлы жол» в городе Нур-Султан. Для казахстанцев это новинка, многим очень интересно пожить в подобных капсулах. Именно поэтому сейчас капсульные отели не требуют сильных маркетинговых решений.

Опираясь на данные booking.com, можно предположить, что в Казахстане средний чек на одну ночь в гостиницах составляет 12500 тенге. Стоимость пребывания в капсульных отелях в зависимости от количества часов нахождения в нем. Цены варьируется от двух тысяч до пяти тысяч тенге. 3 часа пребывания в капсульном отеле стоит 2 тысячи тенге, 6 часов – 3 тысячи тенге, 12 часов – 4 тысячи тенге, сутки – 5 тысяч тенге. Также есть бесплатное размещения для детей младше 7 лет.

Учитывая все преимущества данного сервиса, мы предполагаем, что его необходимо развивать капсульные отели в Щучинско-Боровской курортной зоне. В последнее время Щучинско-Боровская курортная зона входит в десятку лучших мест в Казахстане. Стоимость пребывания в отелях и санаториях для среднего класса варьируется от 6-ти до 25 тысяч, в зависимости от категории самого жилья. К примеру средняя цена в "Rixos Boroovoe" – 220-250 тысяч тенге в сутки. Каждый год в Боровое приезжают около миллиона туристов. В летние дни в связи с отсутствием места ночлега туристы вынуждены менять место отдыха. Развитие капсульных отелей в Щучинско-Боровской курортной зоне позволило бы привлечь больше клиентов.

Ведь их преимуществами перед большими отелями являются:

Дополнительная экономия затрат

В стоимость проживания входит кровать – капсула и душ для тех, кто путешествует в одиночку, это удобное решение.

Удобное расположение

Большинство капсульных отелей находятся всего в двух шагах от железнодорожных вокзалов, и такие первоклассные места приносят большое удобство путешественникам. Без необходимости полагаться на автобусы, такси или даже длительные прогулки, чтобы добраться до ближайших железнодорожных станций, вы сэкономите драгоценное отпускное время и деньги.

24-часовая регистрация заезда

Кроме того, в большинстве капсульных отелей также есть круглосуточная стойка регистрации, которая удобна для людей, ищущих ночлег в предассветные часы.

Гигиенические кровати и ванные комнаты

Поскольку путешественники должны выезжать каждый день, каждый капсульный отель ежедневно очищается и стерилизуется. Общие душевые комнаты также регулярно убираются, а индивидуально упакованные наборы мыла и полотенце - это лишь некоторые из бесплатных вещей, которые можно получить в отеле.

В большинстве отелей нет раздевалок, но капсульные отели предлагают их как часть своих общих удобств

В свою очередь минусами являются:

Меньше конфиденциальности

Большинство капсульных отелей не имеют дверных замков, и только жалюзи доступны для того, чтобы отгородиться от мира. Однако стены некоторых капсульных отелей тонкие настолько, что слышно, как соседи по капсуле ударяются локтями о стены или даже храпят в худшем случае. Это может быть серьезной проблемой для тех клиентов, которые чутко спят и ищут тихое место для отдыха

Отделенность от багажа

Хотя в капсулах есть небольшие отсеки для хранения ценных вещей, багаж должен храниться в специально отведенных шкафчиках. Для того, чтобы вынуть нужную вещь придется пройти весь путь до раздевалки, чтобы забрать это.

Стандартная проверка

Даже если турист остановится здесь более чем на одну ночь, ему придется очистить свой капсульный отель к следующему утру из-за ежедневной уборки. Чистота и эффективность являются приоритетными в капсульных отелях, поэтому продление времени выезда, скорее всего, не будет предоставлено.

Центральная система кондиционирования воздуха

Из-за центральных систем кондиционирования воздуха циркуляция воздуха может быть не самой оптимальной в отдельных капсулах, и все может стать душным. Для тех, кто страдает клаустрофобией, закрытая природа каждой капсулы может быть пугающей (имитация гроба).

Подытоживая вышесказанное, капсульный отель идеальный выбор для туриста, у которого в приоритете - цена, расположение, удобство и гигиена.

Литература:

1. «Дорогое ли Боровое, или как меняется знаменитый курорт Казахстана?» интервью корреспондента BNews.kz с председателем Ассоциации индустрии туризма и отдыха Акмолинской области Шынарбеком Батырхановым. –URL: [https://baigenews.kz/news/dorogoe\\_li\\_borovoe-ili\\_kak\\_menyaetsya\\_samyi\\_znamenityy\\_kurort\\_kazakhstan/](https://baigenews.kz/news/dorogoe_li_borovoe-ili_kak_menyaetsya_samyi_znamenityy_kurort_kazakhstan/)
2. Капсульные отели в Казахстане и мире – в чем их сходства и различия. –URL: <http://today.kz/news/progress/2018-05-17/765843-kapsulnyie-oteli-v-kazahstane-i-mire---v-chem-ih-shodstva-i-razlichiya/#:~:text=%D0%9A%D0%B0%D0%BF%D1%81%D1%83%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5%20%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%B8%20%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B2%D1%8B%D0%BC%D0%B8%20%D0%BF%D0%BE%D1%8F%D0%B2%D0%B8%D0%BB%D0%B8%D1%81%D1%8C%20%D0%B2,1%C3%971%2C25%20%D0%BC%D0%B5%D1%82%D1%80%D0%B0.>
3. Капсульный отель открыли на вокзале "Нурлы жол" в Астане. –URL: <https://informburo.kz/novosti/kapsulnyy-otel-otkryli-na-vokzale-nurly-zhol-v-astane-.html>
4. Капсульный отель. –URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D0%BF%D1%81%D1%83%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9\\_%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D0%BF%D1%81%D1%83%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C)

## **ЕРЕЙМЕНТАУ ОБЛЫСЫНДАҒЫ КӨБЕЙТҮЗ КӨЛІНІҢ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ ЖАҒДАЙЫ МЕН ТУРИЗМНІҢ ДАМУЫ ҮШІН ТОЛЫҚ АШЫЛМАҒАН ДЕМАЛЫС ОРНЫ**

Кайдалина.Л.А

Ғылым жетекші: Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университетінің аға оқытушы Алиева А.Ж

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.  
[lkaidalina0@gmail.com](mailto:lkaidalina0@gmail.com)

Қазақстан туризмді дамыту үшін флора мен фаунаға, көрікті жерлерге, ғимараттарға, тарихи ескерткіштерге бай мемлекет болып келеді. Туризм дамыту үшін жерлер көп болғанымен, көп бөлігі әлі күнге дейін дамымаған немесе тұрып қалған. Дәлел

ретінде мен осынау бір жыл бұрын көзіме ілінген жерді яғни Ерейментау қаласын зерттеуге кірістім. Ерейментау ауданында ең алғаш көріп таң қаңқалдырған жер Көбейтүз қызғылт түсті көлі болды. Көбейтүз көлі тұзды тұйық көлдер қатарына кіреді. Теңіз деңгейінен 253 м биіктікте жатыр. Тағы бір байқаған жерім Ерейментау тауы алабы болып келеді. Ерейментау тау жүйесі-Ақмола облысының оңтүстік-шығысында және Қарағанды облысының солтүстік-шығысында орналасқан. Жартасты таулар мен тау жоталарының таулы аралы сақталмаған тау бөктерінің тар лентасымен шектеседі. Ол қазақ қатпарлы елі деп аталатын қазақтың ұсақ шоқыларының орасан зор аумағының бір бөлігі және ежелгі Тиман-Алтай тау жүйесінің бір бөлігі болып табылады. Осы екі таңқаларлық жерлердің арқасында Ерейментау облысы Бурабай, Зеренді сияқты туристік салада кеңеюді талап етеді. Қазіргі таңда Ерейментау облысы Туристік пайдалану жағынан аса сұранысқа ие деп есептеймін. Туризмді дамыту үшін Қарағай орманы өсетін және матрац тәрізді граниттердің шығатын жерлер, Сұңқар таулары әдемі экзотикалық ландшафтар, бұлақтардың көздері мен кішкентай өзендер, қорғау аймағында тоғандар, сонымен қатар қола дәуірінің археологиялық ескерткіштері табылған жерлер бар. Бұл қызықты туристік маршруттарды жасауға және ұсынуға мүмкіндік береді. Туристердің негізгі жеткізушісі Астана қаласынан Ерейментау қаласына жақсы жолдар апарады. Ерейментау филиалында қазіргі уақытта бекітілген үш туристік бағыт жұмыс істейді.

Әрине, туристерді әдемі ерекше ландшафттар, таулы жерлердің бірегейлігі, төмен таулы аймақтың фонында, кең ашық аңғарлар мен орманды тау бөктері, бұлақтар мен көлдердің ландшафтында үйлесу қызықтыра алады. Жақын жерде археологиялық орындардың болуы, жаппай келушілер үшін қызықты болады деген ойдамын. Фаунаның сирек кездесетін өкілдерін, өсімдіктер әлемінің алуан түрлілігін көру мүмкіндігі кең болып келеді. Марал питомнигі ерекше қызығушылық тудыра алады. Ал балалардың жаппай демалысы жайлы айтатын болсақ - балалардың жазғы лагерлерін ұйымдастырудың болашағы зор, өйткені аумақта кең жазық алқаптар, орман шоқылары және шағын өзендер мен бұлақтардың жеткілікті сәтті үйлесімі бар. Дәл сол себепті этнографиялық ауылдарды ұйымдастыру перспективалы болып келеді, мысалы киіз үйлер, ат ойындары мен серуендер, ұлттық тағамдар дайындау тек қазақ туристері үшін ғана емес, сонымен қатар шет елден келген

туристер үшін өте қызықты және ұлтымыздың дәстүрлерін көріп, тану ыңғайлы болып келеді. Тағы туризм дамытуы үшін жаақсы жағы Өлеңті өзені жағалауды реттеп, балық аулауды ұйымдастырсақ, кейін келушілердің санын және арнайы шоттарға қаражаттың түсуін едәуір арттыра аламыз

Жақсы жағын қалай атап кеттім солайда туризмнің дамуы үшін проблемалық жақтары да бар. Бірінші кезекте бұл әртүрлі тұтынушыларға бағдарланған инфрақұрылымның болмауы. Туристік әлеуеті аз. Жолдың нашар болуына байланысты Қарағанды қаласынан өту жеткілікті ыңғайлы емес, аумақта негізгі көрсету объектілері ретінде экзотикалық көрікті жерлер аз көрінеді. Қазіргі уақытта мұнда бекітілген бір туристік бағыт жұмыс істейді. Құзға шығу үшін дәстүрлі түрде Сұңқар тауларындағы Жаушоқы тауы пайдаланылады. Сонымен қатар қазіргі уақытта жаппай демалысты дамытуға жарамды су қоймалары жоқ.

Менің ойымша, қазір белсенді жұмыс істеп жатқан мемлекеттік-жекеменшік әріптестікті дамыту керек.

Арнайы осы Ерейментау облысының туристік болашағын білу үшін, мен Ерейментау филиалының директорынан Сұхбат алған болатынымын.

—Талғат Сабырұлы сіздің болашаққа деген жоспарыңыз қандай? Болашақта Ерейментау ауданы Бурабайдан да танымал демалу орнына айналатынын сенесіз бе?

— Ең алдымен демалушылар үшін қонақ үйлер ашуды жоспарлап отырмыз. Содан кейін спорт туризмі жағынан Ерейментау ауданында қысқы демалысты ұйымдастыру перспективалы болуы мүмкін. Оны қамтамасыз ету үшін тиісті инфрақұрылым құрылып, жолдарды қар құрсауынан тазартуға арналған техника әзірленуге тиіс. Таулардан шанамен,

сноубордпен, шаңғымен және шанамен сырғанау жақсы ұйымдастырылған және белсенді жарнамамен танымал болуы мүмкін, дизельді генераторлардан жеңіл бугельді көтергіштерді орнату елді мекендердің жанында жаппай қысқы демалыстың дамуына ықпал етуі мүмкін

— төмен жұмсақ таулардан шанамен және шаңғымен сырғанау. Күзетті жақсы ұйымдастыру, биотехникалық іс-шараларды жүргізу және аңшылық жануарлардың санын көбейту кезінде аңшыларды тартуға болады. Аң аулау-бұл табиғи парктің бюджеті үшін оны дұрыс ұйымдастырудың тиімді әдісі. Қажылық турлары-туристерді тартудың тағы бір бағыты. Аумақтағы Әулие бұлақ бұлағы аумақты дұрыс жайластыра отырып, көптеген турист-қажыларды тарта алады. Инфрақұрылымның дамуына қарай жаңа бағыттарды ұйымдастыруға болады. Бұл әсіресе атпен жүру маршруттарына қатысты, өйткені бұл жағдайда олар жаяу жүруге қарағанда ұзағырақ болуы мүмкін. Жаңа маршруттар үшін паспорттар жасау және оларды белгіленген тәртіппен бекіту қажет. Ұлттық парктің аумағы бизнесмендер үшін де тартымды болуы мүмкін, МҰТП әкімшілігі өз аумағында рекреациялық және қажылық бағыттағы жаппай туризмді дамыту үшін бөгде инвесторлармен жалға алу құқығымен ынтымақтастық туралы шешім қабылдаған жағдайда. Сол үшін, иә болашақта ең танымал демалыс орнына айналатынымызға сенімдімін.

Көбейтудің қазіргі экологиялық жағдайын атап кететін болсақ, жаңа туристік нысан маусым айында танымал болды, бірақ бір ай өткен жоқ, өйткені бірегей табиғи құбылыс экологиялық зиян келтірді. Әсіресе кәсіпкерлер көлдің түбінен тұз алып, экожүйенің бұзылуына әкелді. Оның орнына адамдар қоқыс қалдырды. Нәтижесінде қалпына келтіру үшін 10-15 жыл қажет болады. Қазақстанның экология, геология және табиғи ресурстар министрлігі су объектісіне инспекция жүргізді. Қазір оның жағдайы алаңдаушылық тудырады. Әсіресе демалыс күндері Көбейтуде адамдар көп. Адамдардың жаппай жиналуы коронавирустық инфекцияның таралу қаупіне ие. Осы себепті жергілікті билік бару үшін су қоймасын жауып тастады.

Көбейтүз көлін қорғау үшін келесі шаралар қолданылады:

Әр апта сайын осы жерде біз көлдің айналасын тазалаймыз, өйткені демалушылар қоқысты да алып, оны осында қалдырады. Көлді негізінен Нұр-сұлтан, Павлодар, Қарағанды қалаларынан көруге болады. Біз табиғатты, байлығымызды қорғау үшін еріктілерді тартамыз. Олар барлық қоқыстарды сөмкелерге жинайды, содан кейін машиналар оларды полигонға апарады. Кеше ғана полиция қызметкерлері әкімшілік сипаттағы 33-ке жуық бұзушылықты анықтады. Біреу от жағады, біреу қоқыс қалдырады, алкоголь ішкендер де болды. Өздеріңіз білетіндей, пандемия кезінде бұл көлге баруға тыйым салынды. Біз үш мобильді топ, жедел штаб, мобильді патрульдер құрдық. Олардың барлығы қоршаған ортаның ластануын болдырмау мақсатында жұмыс істейтін болады", - деді Ерейментау ауданының әкімі Абай Әлжанов Екінші мәселе-осы аудандардағы адамдардың жаппай жиналуы. Тиісінше, арнайы инфрақұрылым жоқ, айналасында стихиялық полигондар бар. Бұл проблеманың шешімі демалыс, Демалыс бойынша іс-шаралар ұйымдастыратын жеке субъектілерге рекреация аймағын бекіту болып табылады. Шын мәнінде, бұл өте ерекше және әдемі жер, ол бәрін, тіпті шетелдік туристерді де қызықтырады. Бұл ерекше табиғи құбылыс, бірнеше жыл ішінде көл қызғылт түске боялған кезде пайда болады. көлге инспекторлар, полицейлер жіберіледі. Олар өздерімен бірге тұз алып жатқан адамдарды ұстайды.

Өкінішке орай, Ұлттық кітапханада Қазақстан, Ақмола облысы мен ауданның қазіргі энциклопедиялық сөздіктерінен көл туралы ешқандай мәлімет табылған жоқ. Бірақ кітапханашылардың белсенді ізденістерінің арқасында мен Көбейтүз көлінің атауын, сондай-ақ ондағы тұз кен орнының болуын 1931 жылы энциклопедиялық ғалымдар атап өткенін білдім (Сібір Совет Энциклопедиясы, 2 том, 1931 ж., 782 бет). Сондықтан ол 90 жылға жуық уақыттан кейін "жергілікті рекордшы" көл суының құрамын кем дегенде аз, бірақ зертханалық зерттеу жүргізу маңызды деп санады. Сонымен, көлдің ақ тұзының үстіне мен жинаған сулы ерітіндідегі хлорид тұздары литріне 201,6 грамм, сульфаттар-100

грамм / л құрайды.өздеріңіз білетіндей, Өлі теңіздің теңіз тұзы ерекше құрамға ие, біздің теріміздің минералды құрамына керемет сәйкес келеді. Кобейтуз көлінде, өлі теңіздегі сияқты, тұздың минералогиялық ерітіндісінің мол қоры бар. Энциклопедиялық сөздікке сәйкес көлдердің тұзды суы Рапа деп аталады. Материктік тұзды көлдер олардың айналасындағы тау жыныстарын сілтісіздендіруге байланысты ("үлкен медициналық энциклопедия", 28-том. 1934 ж., 313 бет). Менің ойымша, Кобейтуз дала көлінің астында тұз кен орнының тау жыныстары болуы мүмкін. Әйтпесе, Теңіз және Қоржынкөл дала көлдерінде судың мұндай деңгейінің жоқтығын түсіндіруге болады.

Әдебиет:

- m.forbes.kz , apgazeta.kz
- 24. Комисаров В. Проблемы туристической отрасли РК, Реформа №3/2003, ст 18-20
- Министерство экологии, геологии и природных ресурсов РК

## **АУЫЛДЫҚ АЙМАҚТАРҒА ТУРИЗМДІ ЕНГІЗУДЕГІ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕНІ ҚОЛДАНУ**

Манап Қ.С

Ғылыми жетекші: Алиева А.Ж, э.ғ.м., аға оқытушы

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау университеті, Көкшетау қ-сы

[Kuanysh.fcb98@mail.ru](mailto:Kuanysh.fcb98@mail.ru)

Ерекше табиғи ресурстар мен әркілы мәдениетке ие Қазақстанның ауылшаруашылық туризмін дамытуға зор мүмкіндіктері бар. Осыған орай бірнеше қажетті шарттарды қарастыру қажет - агротуризм объектілерінің аймақтық орналасуына шолу, облыстық деңгейдегі рекреациялық жүйелерді, аймақтардың әлеуметтік-экономикалық саласының жағдайын қарастыру, ауыл инфрақұрылымының жай-күйін зерттеу, өңірлерде мәдени-тарихи маңызы бар зерттеулер жүргізілуі. Агротуризмнің міндеті - ауылдық елді мекендердің дамуына серпін беру, қосымша жұмыс орындарын ашу арқылы ауылдан қалаға көші-қон ағынын азайту, олардың тұрғындарының табыс деңгейін көтеру, жергілікті экономиканың нақты секторларын ұйымдастыру арқылы ауылдағы әлеуметтік шиеленісті азайту.

Ауыл туризмінің таралуының өзіндік географиясы бар. Демалыстың бұл түрінің дамуы Батыс Еуропа мен Солтүстік Америкаға тән, олар урбанизацияның жоғары деңгейімен сипатталады. Біріншіден, табиғи аймақтарға деген сұраныстың және қызығушылықтың өсуі осы елдерде ішкі туризмді дамытудың алғышарты болды. Нәтижесінде агротуризм туризмнің ең танымал түріне айналды. Агротуризм балалар арасында да үлкен сұранысқа ие, себебі бұл ауылда және фермаларда демалу үшін ең тиімді орын. Бүгінгі таңда ауылдық туризм Еуропада кең таралған құбылыс. АҚШ-тағы заманауи «Ранчо» фермалар ауыл шаруашылығында шеберлік сыныптарын өткізіп қана қоймай, туристерге ақылы түрде табиғи өнімдерден тамақ жасау дағдыларын үйретеді. Осыған байланысты агротуризм негізгі табыс көзі ретінде ғана емес, сонымен қатар қосымша жұмыс орындарын құратын тиімді процесс ретінде танылады. Литвада 700, Польшада 18000, Беларусьсияда 80 «агроусадьбалар» бар.[1]

Зерттеулерге сәйкес, қала тұрғындарының 35% -ы ауылдағы демалысты қалайды. Кейбір елдерде олардың үлесі одан да жоғары. Осылайша, Нидерландыда осындай туристер қалаларда тұратын туристердің 50% - ын құрайды. Агротуризмнің экономикаға және жалпы туризм индустриясына қосқан үлесі туралы ресми, сенімді деректер өте аз. Осыған

қарамастан, еуропалық сарапшылардың пікірінше, агротуризм туризм индустриясының жалпы кірісінің 10-12-ден 20-30% - ға дейін қамтамасыз етеді. Сонымен қатар, сарапшылардың пікірінше, «ауылдағы туризмнің тұрақты өсуі кедейліктің төмендеуіне әкелуі мүмкін екендігін айтуда». Жоғарыда айтылғандар агротуризмнің даму тенденциясын зерттеуге деген қызығушылықтың арта түскендігін айқындайды.[2]

Материалдар және зерттеу әдістері. Зерттеудің ақпарат көзі ретінде біз Польшаның Орталық Статистикалық Басқармасының (GSS), Польша Ауыл шаруашылығы және ауылдық аумақтарды дамыту министрлігінің, сондай-ақ 2014-2020 жылдарға арналған ауылдарды дамытудың ұлттық бағдарламасының мәліметтерін қарастырдық.

Зерттеу нәтижелері. Әлемдік тәжірибе агротуризмнің туристік индустрияда да, жалпы экономикада да маңыздылығы артып отырғандығын сенімді түрде көрсетеді. Зерттеулерге сәйкес, жылына 6% - ға дейін болатын туризм индустриясының осы саласының қарқынды өсуі келесі факторлармен қамтамасыз етіледі:

1) Агротуризм ауылшаруашылық өнімдерін артық өндіру және өсіру жағдайында ауылшаруашылығын трансформациялаудың тиімді құралы ретінде әрекет етеді. Аграрлық бизнестің бір бөлігін өндірістік сектордан қызмет көрсету саласына ауыстырумен байланысты бәсекелестік;

2) Агротуризм ауыл және қала тұрғындарының өмір деңгейіндегі айырмашылықтарды теңестіруге, кедейлікті жеңуге көмектеседі;

3) Агротуризмнің арқасында мәдени бірегейлікті сақтау, ұлттық дәстүрлер мен өмір салтын сақтау және дамыту үшін жаңа мүмкіндіктер ашылады;

4) Агротуризм экологиялық құндылықтардың тасымалдаушылары болып табылатын, қалалық кеңістіктен кетуге ұмтылатын заманауи туристердің қажеттіліктерін қанағаттандырады. Қазіргі таңда Польшадағы агротуризм ЖІӨ-нің 4% -ын қамтамасыз етеді.

Ауылшаруашылық туризмін дамыту үшін Еуропада түрлі модельдер бар: жалпыеуропалық модельдер, аймақтық типтегі модельдер және басқа елдердің жеке дамуын есепке ала отырып құрастырылған модельдер. Польшада ауылдық туризм жалпыеуропалық үлгі бойынша, Еуропалық ауылдық туризм қауымдастығымен (ЕА) бірге EuroGites арқылы басқарылады. Басқару үш деңгейлі жүйе бойынша жүзеге асырылады:

- 1) Ұлттық деңгей (Польшаның туристік ұйымы);
- 2) Аймақтық деңгей (жергілікті басқару, воеводство, уездер);
- 3) Жергілікті деңгей (Жергілікті туристік ұйымдар LOT);

Дамудың заманауи факторлары.

1) Туристерді орналастыру түрлері. Туристік потенциал ауылдың табиғи ресурстарымен, мәдени қасиеттерімен, туристік инфрақұрылым және көліктік қол жетімділікпен анықталады. Бірақ көбінесе ол туристік орналастыру нысандарының мөлшерімен де анықталады. Сондықтан, орналасу орындарын талдаудан кейін, бұл ауылдық аймақта туризмнің қаншалықты танымал екендігін байқауға болады. Сонымен қатар, қазіргі кезде агротуристік фермаларда түнеу өте танымал болуда. Себебі орындар өте арзан және экскурсиялар үлкен қалаларда емес, керісінше орташа немесе кішігірім елді мекендерде өтеді. Және де осындай алмасулар елдегі экономикалық деңгейді біркелкі етуіге әсерін тигізеді.

2) Шағын және орта қалалар арасындағы байланыс. Польшадағы елді мекендер ауыл туризмін дамытуда маңызды рөл атқарады. Сондықтан қазіргі уақытта 145 шағын қалашықтар мен 8 орта қалалар ауыл туризмімен айналысады. Елді мекендер өздірінің тарихи ғимараттары мен ескерткіштерін, қажылық орындарын, мәдени нысандарын және тағы басқа қызықты жерлерді келушілерге ұсынады.

3) Мемлекеттің атқаратын қызметі. Кәсіпкерлік үшін арнайы салық жүйесі. Ауылдық жерді модернизациялау және транспорттық реформаларға арналған бағдарламаларға инвестиция тарту. Тағы бір айта кететін жағдай бұл, Польшадағы 16

ЮНЕСКО-ның бүкіләлемдік мұраларының тізімінен, 13 объектісі ауылдық жерлерде орналасқан және арнайы мемлекеттік деңгейде қорғалған.[3]

Агротуризмнің Қазақстанда болашағы бар ма? Біздің мемлекетімізге келетін болсақ, халқымыздың тең жартысы қалада тұратын болса, қалған жартысы кішігірім елді мекендер мен ауылды жерлерде тұрады. Соңғы кезде ауылды мекендерден ірі қалаларға көшу қарқыны өсуде. Сол себепті елдегі экономикалық балансты сақтау үшін, тек қана қалаларға инвестициялар тартпай, сонымен қатар елді мекендерге де назар аудару қажет. Қазақстан азаматтарын тек қана шет елдерге жіберіп қана қоймай, сонымен қатар еліміздің ішкі туризміне де көңілдерін аударып, халқымыздың мәдени-тарихи жәдігерлерімен таныстырып, тамаша табиғатымызды қолайлы, әрі арзан түрде тамашалауға жағдай тудыратын арнайы жобалар құруды ойластыру керек. Қазіргі таңда шет елдерге шығу кейбір жағдайларда өзіміздің жерімізде демалуға қарағанда арзан тұстары байқалып отыр. Сондықтан Еуропалық елдердің тәжірибесі бізге оң әсерін тигізеді деген оймен, олардың үлгісін қолдануға ұсынамыз.

Агротуризмнің дамуы ең алдымен қонақтарды орналастыру мәселесінен басталады. Осыған орай келушілердің сұраныстарын қанағаттандыру үшін арнайы үйлер, фермалардың қарамағындағы кішігірім үйшіктер, мотельдер, кемпингтер шоғырлануы жөн, тіпті ауыл тұрғындары өз тұрғын үйлерін тиімді пайдалануы мүмкін. Ауыл тұрғындары өздерінің өнімдерін келушілерге ұсына алады. Шұбат, айран, қымыз және т.б ұлттық тағамдар келушілер үшін өте ерекше. Осындай шағын бизнес ошақтары экономикалық жағдайдың дамуын, жәнеде ауыл тұрғындарының жұмыспен қамтылуын қамтамасыз етеді. Ұмытылып бара жатқан ұлттық ойындарымызды халқымызға қайта көрсетіп, кемпингтерді қолдана отырып спорттық туризмді да ұйымдастыруға болады. Сонымен қоса агротуризмді этнотуризм мен ұштастырып, еліміздің ерекше мәдениетін басқа елдерден келген қонақтарымызға танытып, көрсетуге де болады. Алтыбақан, Аударыспақ, Аламан бәйге, Теңге алу, Ақ сүйек және т.б ойындар адамдардың қызығушылығын оятады.

Алайда осының бәрін іске асыру үшін біраз қиыншылықтар бар. Атап өтетін мәселелерге:

1. Мемлекеттік деңгейде агротуризмді қолдайтын бағдарламаның болмауы. Арнайы бағдарлама құрып, ауылдық жерлерге инвестиция тарту жобаларын құру қажет;
2. Шет елдік тәжірибені саралап, тиімді жерлеріне сүйене отырып агротуризмді біздің елге енгізу;
3. Ауылдық жерлердегі әлеуметтік инфрақұрылымның аздығы, шетел азаматтары үшін ең басты мәселе олардың медициналық сақтандырулары. Келушілердің қауіпсіздігін қамту үшін медициналық орындар және заң орындарының ашылуы тиіс;
4. Көптеген ауылдарға жолмен жету қиындығы. Елімізде асфальтты жол жабындысы өте нашар жағдайда. Елді мекендерге тез әрі ыңғайлы жету үшін жол инфрақұрылымын жасау қажеттілігі қазіргі кезде үкіметтің қарастырылуында.

Жақсы жаңалықтардың біріне еліміз осы жағдайды қарастыруда. Қазақстандағы агротуристтік қауымдастықтың айтуы бойынша 2025 жылға қарай жылдық туристтік айналым 10 млрд теңгені құрауы мүмкін. Қауымдастықтың айтуынша агротуризмді дамытудағы алғашқы кезеңінде(2021-25ж) 1,5-2 млрд теңге инвестициялар тартылу мүмкіндігін атап өтуде. Бұл сома ауыл тұрғындарын туристтік әдістерге, ауылдық жерлердегі тур және маршруттарды құруға, түрөнімді, сонымен қоса дамудың комплексті жоспарын дайындауға шығындалады. Бұдан бөлек атап өткендей жол инфрақұрылымына да біраз қаражат керек екендігі рас.[4]

Қорытындылай келгенде Қазақстанда бұл туризм түрін дамытуға барлық табиғи ресурстар бар екенін айтқымыз келеді. Алайда саланы дамыту үшін біраз жұмыстардың атқарылуы қажет. Халықтың назарын тек қана шет ел туризмі бар деген ойдан арылту үшін, біз сонымен қатар ішкі жағдайларға да көңіл бөлуіміз жөн. Қазіргі кездегі пандемияның әсері әрбір елге теріс жағынан әсер етуде. Келушілер саны, шетелдік туристер азаю үстінде. Сол себепті туристтік даму кластерін ішкі туризмнің дамуына аударған әлдеқайда тиімді.

Осыдан кейін пандемияның таралу қарқыны бәсеңдегеннен соң, шет елдік туристтер біздің мәдениетке агротуризм арқылы қызығушылықтары оянуы ықтимал.

Әдебиеттер тізімі:

1. Нұрбаева А. Ауыл Туризмi: алғашқы қадамдар.- Ақтөбе: Ақтөбе обылыстық газетi, 2011.- 4 бет.
2. Слинкова О.К. Агротуризм в системе мирового туристского рынка// Научный результат. Технологии бизнеса и сервиса, 2017. – Том 3, № 3.
3. Курич Н.А., Сукманова Н.Ю. Организация сельского туризма: опыт Польши. – Тверь: Вестник ТвГУ «География и геоэкология», 2020. - №3(31) С.87-93.
4. Ишекенова Б. Информационный бизнес портал «LSM.kz», 2020 г.

## **ҚАЗАҚСТАНДА ГАСТРОНОМИЯЛЫҚ ТУРИЗМДІ ДАМУ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ**

Нуркешева Д.Т

Ғылыми жетекші: Алиева А.Ж. экономика магистрі

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау университеті, Көкшетау.к

N\_dana\_99@mail.ru

Бүгінгі таңда "Гастрономиялық туризм" ұғымы әлемнің көптеген елдерінде туристік өнімді қалыптастыруда қолданылады. Гастрономиялық туризм — бұл ұлттық туризммен танысу, яғни елдің өнімдері мен тағамдарын өндіру және дайындау ерекшеліктерімен танысуға бағытталған саяхаттың түрі. Ал гастрономиялық тур дегеніміз – бұл тағамдарды дайындау технологиясымен танысу, кәсіби аспазшылардың өнерін тамашалау және ұлттық тағамдардан дәм тату көріністерін қамтитын арнайы аспаздық бағдарлама. Гастрономиялық сапардың ұйымдастырылу көлемі әртүрлі болуы мүмкін, аумақты мерекелер мен аспаздық фестивальдар немесе жәрмеңкелер және т.б. Гастрономиялық турлардың мақсатты аудиториясы елдің мәдениетіне, ұлттық тағамдарына қызуғушылығы жоғары туристер болып табылады. Оның ішінде туристік бағытты зерделеу, нақтылап зерттеу мақсатында саяхаттайтын турфирмалардың өкілдері болуы мүмкін. Сонымен қатар, жоғары дәрежедегі тағамдар мен арнайы сұрыпталған сусындарды ұнататын гурман туристері турларға жиі қатысады. Гастрономиялық турлар көп жағдайда кәсіби дағдыларын меңгеру және арттыру мақсатында пайдаланатын туристер үшін ұйымдастырылады. Жыл сайын гастрономиялық туризм әлем елдерінде танымал бола түсуде. Бұл туризмнің екі түрі бар. Бірінші түрі, фермерлік. Туристер ауылшаруашылық алқаптарында өсірілетін экологиялық таза өнімдердің дәмін көре алады. Туристің қалауы бойынша, піскен жеміс-жидектерді жинауға қатысуға болады. Сондай-ақ, ірімшік пен басқа да сүт өнімдерін дайындауға қатыса отырып, турист ұлттық тағамдардан дәм тата алады. Екінші түрі, қалалық. Қалада өткізілетін аспаздық турлар әйгілі кондитерлік фабрикаларға, беделді мейрамханаларға баруды, әйгілі аспазшылардан сабақ алуды қамтиды. Эстетиканы сүйшілер тағам дайындау шеберлігін, кәсіби көзқарас пен мекеменің атмосферасын бағалай алады. Гастрономиялық туризмнің басқа туризм түрлерінен айтарлықтай ерекшеленеді.

Аспаздық туризмді дамыту үшін барлық елдердің жағдайы бар, өйткені ұлттық тағам кез келген мемлекет мәдениетінің ажырамас бөлігі.

Бұл туризм түрі үшін кез келген уақыт қолайлы, себебі маусымдық сипатында болмағандықтан туристтерге ыңғайлы кезде ұйымдастыра беруге болады.

Сонымен қатар, ұлттық ас үй тағамдарымен танысу гастрономиялық туризмнің басты әрі мақсаты және негізгі элементі болып саналады.



Жергілікті шаруашылықтарды және азық-түлік тауарларын өндірушілерді жылжыту - бұл кез-келген гастрономиялық турдың ажырамас бөлігі.

Гастрономиялық туризмге қызығушылық танытатын туристер үшін қай елдер жақсы? Айта кету керек, мұндай елдер өте көп. Бірақ олардың ішінде туристер арасында әсіресе танымал мемлекеттер: Франция, Испания, Италия, Индия, Китай, Греция, Германия. Байқағанымыздай, гастрономиялық турлар Еуропа, Шығыс Азия елдерінде кеңінен дамыған. Бірақ Қазақстанда мұндай сапарлар сирек кездеседі.

Бұндай турларды ұйымдастырудың күрделілігі, ең алдымен, нашар дамыған инфрақұрылыммен, аз зерттелген ғылыми этнографиялық әдебиеттермен және турдың қымбаттығымен байланысты. Шындыққа келсек, мейрамхана қызметі жақсы деңгейде дамымағандықтан, өкінішке орай, гастрономиялық туризм дәл осыдан бастау алады. Біздің мейрамханалар мен басқа да тамақтану орындарында тіпті ағылшын тілінде мәзір болмайды, бағалары сапасына сәйкес келмейді, қызмет саласында үштілді жақсы меңгерген мамандар тапшылығы байқалады. Осы мәселелердің барлығы гастрономиялық турды дамытуда кедергі келтіреді. Елге келмес бұрын туристер сол мемлекеттің мәдениеті, салт-дәстүрлері мен ұлттық тағамдары туралы ақпаратпен танысады. Туристтердің қайтып келуін қамтамасыз ету үшін, тағамдар арқылы баурап алу өте маңызды. Қазақтың ұлттық тағамдары туралы сөз болғанда, бешбармақ, қуырдақ, қымыз және бауырсақ ойға келеді, бірақ тек ғана бұнымен шектелмейді. Шет ел азаматтары бұл жоғары каллориялы, асқазанға зиянды, ауыр тағам деп ойлауы мүмкін. Алайда, қолда бар мүмкіндіктерді барынша қолдана отырып, сан-алуан тағам түрлерін ұсынуға болады. Ата-бабаларымыздың тағамдарына өзгертулер енгізіп, жаңа нұсқаларын ұсынатын болсақ, туристтердің таң қалатынына сенемін. Қазақтар тек ғана ет жейді деген пікір қате болып саналады. Жылқы еті қазыны, мысалы бірнеше жолмен дайындайды. Қарапайым етті сүрлеуге, шұжық ретінде ішекке салып дайындауға немесе май араластыруға болады. Жылқы немене сиыр етін жемейтін шет ел туристіне құс етінен дайындалған майсыз қазыны ұсынуға болады. Сонымен қатар, қарапайым бауырсақтан да ерекше деликатес тағам ойлап табуға болады. Мысалы, бауырсақты грильде қуырып, қара немесе қызыл уылдырықпен ұсында ерекше дәм болатынына сенімдімін.

Орталық Азия елдеріне тән өте танымал ашыған сүт өнімі құрт жайлы барлығы біледі деп ойлаймын. Оны сиыр, қой немесе ешкі сүтінен дайындауға болады. Қазақстанда бие немесе қой сүтінен жасалған ерекше құрт дәмін татуға болады. Дәмі кептірілген сүзбе, ірімшік және сүт ұнтағының арасындағы ерекше дәмді еске түсіреді. Құрт тұзды немесе тәтті болуы мүмкін. Тағамның бірінші нұсқасы көбінесе қазақ сорпаларына қосылады, ал екіншісі десерт ретінде қолданылады. Қазіргі кезде, құртты басқа тағамдармен қосып, араластырып жаңа дәмдерді табуға мүмкіндіктер бар. Біздің аспаздарымыз қазақтың ерекше тағамдарының рецептерін сақтап, тек оларды дайындау технологиясын өзгертуі керек. Сонда біздің ұлттық ас үй жоғалып кетпейді және оған сұраныс жоғары болады. Қазақтың дастарханы тек ғана ет және сүт өнімдеріне толы деген жалған пікір қалыптасқан. Бұл стереотипті бұзу үшін шай үстелін жаңа ойлап табылған тәтті десерттермен толтырған абзал. Мысалы, тәтті құрттың түрлері, қоспа, жент, бал-қаймақ және тб.

Қазақстанда мейрамханалар мен тамақтанатын орындар саны өте көп, алайда мәзірде ұлттық тағамдарды көру өте сирек құбылыс. Италия, Грузия немене Корей халқының тағамдарын насихаттаудың орнына, өзіміздің бай дастарханымызды жарнамалаған дұрыс. Жалпы, мейрамханаларға басқа мемлекеттен келушілерге белгілі бір тағамды дайындаудың символдық жүктемесі туралы айту, оларға тарихқа, салт-дәстүрлерге шолу жасау өте маңызды. Бұл кез-келген ұлттық тағамдарға деген ерекше тәбеттің ашылуына алып келеді. Сондықтан, тамақтану орындарында гид мамандары жұмыс істесе, келушілер дастархандағы барлық тағам түрлерімен танысып, керемет әсер алып, кейін жарнамалауға ықпалын тигізеді.

Гастрономиялық турларды кейбір оқиғалармен немесе мерекелермен біріктіруге болады. Мысалы, Наурызды қазақ жұрты кеңінен тойлайды. жаңа жыл мен көктемнің келуін тойлаумен қатар, туристер әйгілі қазақ тағамдарынан дәм татып ғана қоймай, жаңадан ойлап табылған тағам түрлерімен танысуға мүмкіндік алады. Сондай-ақ гастрономиялық турларды қыста ет дайындау кезінде де өткізуге болады. Қазақтардың көшпелі өмір салтында азық-түлік, ет сақтау технологиялары болған жоқ. Сондықтан, әдетте, мал қыста алғашқы аяздармен сойылды.

Күздің аяғында – қыстың басында Қазақстанға гастрономиялық турлардың өткізілуі жақсы жарнама болар еді. Туристер ұлттық дастарханның дайындау үрдісін өз көзімен көріп, тіпті қатысуға да болады.

Қорытындылай келе, Қазақстанның гастрономиялық туризмді дамытуға әлеуеті бар. Тек бар мүмкіндікті жүйелі қолдану керек. Соның бірінші кезектегі шешімі, туристерді қабылдайтын қонақ үйлер, қонақтарды жергілікті аспаздық дәстүрлермен таныстыруға ерекеше көңіл бөлуі керек. Колоритті ұлттық нақыштағы бөлмелер ұсынып, қонақ үй мейрамханасында ұлттық тағамдар дайындалуы абзал. Өртүрлілігімен танымал болатын дастарханды Қазақстанның дастарханы деп айту бір мақтаныш болмақ. Гастрономиялық тақырыпқа қызығушылық танытатын әлеуетті аудиторияларға арнайы журналдармен, телешоулармен, интернет-сайттармен ақпарат дайындап, жарнамалау өте маңызды. Солайша, елдегі гастрономиялық туристік өнімді ішкі және халықаралық нарыққа жылжытудың нақты стратегиясын жасау қажет. Қазіргі таңда Қазақстандағы гастрономиялық туризм қалыптасу, баяу даму сатысында. Тәжірибе жинап, ең алдымен еліміздің тұрғындарын ұлттық тағамдардың кең ассортиментімен, гастрономиялық турларды ұйымдастыру арқылы таныстыру қажет. Қазақтың ұлттық тағамдарының ерекшелігі оның дәмі, иісі және түсінде. Ұлттық тағамнан әлемдік бренд жасау үшін, ең алдымен Қазақстандағы танымалдылығы мен сұранысын арттыру өте маңызды.

#### Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Грег Ричардс «Еда и туристский опыт», Журнал UNWTO: Global Report on Food Tourism 2012.
2. Буценко Е. Д. Гастрономический туризм как популярное направление в туризме // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015.
3. Вульф Эрик «Что такое гастрономический туризм» //мақала,журнал-2018.
4. Лукичева.И. Гастрономический Казахстан привлекателен для туристов//мақала-2015.
5. Мусагажинова.А. Возрождение национальной кухни может дать толчок развитию гастрономического туризма в Казахстане//мақала-2019.
6. Новиков, В. С. Инновации в туризме / В.С. Новиков. - М.: Академия, **2014**.
7. Concise Travel and Tourism Geography in English / Краткая география туризма и путешествий на английском языке. - М.: Советский спорт, **2016**.
8. Джанджугазова Е.А. «Литературный трактир или национальные особенности трапезы». Современные проблемы сервиса и туризма. №3, 2010
9. География туризма / под ред. А.Ю. Александровой. - М.: Кнорус, 2015
10. Маратова.Э Гастрономический туризм// мақала-2020.

## ҚОНАҚ ҮЙ БИЗНЕСІНДЕГІ ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Нурпеисова А.К.

Ғылыми жетекші: экономика магистрі, Ш. Уалиханов атындағы Көкшетау университетінің аға оқытушысы Алиева А.Ж.

Ш. Уалиханов атындағы Көкшетау университеті, Көкшетау қаласы

Ayna.nurpeisova@mail.ru

Заманауи қонақ үй мен мейрамхана кешені біздің елдің әлеуметтік саласында маңызды орын алады және саяхатшылардың тұруы және тамақтану деген алғашқы қажеттіліктерін қанағаттандыруға ықпал етеді. Әрине, қонақүйлер мен мейрамханаларсыз заманауи туризм индустриясын құру мүмкін емес.

Қазіргі уақытта қонақ үй мен мейрамхана бизнесі қызмет көрсету индустриясының негізгі бөлігі болып табылады. Бұл қызметтерді ұсыну қаржылық-шаруашылық қызметке оң әсер етеді.

Қазіргі уақытта Қазақстанда әр түрлі деңгейдегі менеджерлерге аса мұқтаж жоғары деңгейлі қонақ үйлер көп. Алайда қонақ үйлер мен мейрамханалар үшін білікті кадрларды даярлау процесі әлі де оңтайландыруды қажет етеді. Қонақ үй мен тамақтану тұрғысынан туристік қызметті ұйымдастыру қонақ үй кешені кәсіпкерлері үшін ең маңызды міндеті болып табылады.

Бұл өндірісті құру әрқашан кәсіпорында жұмыс жасайтын адамдармен байланысты. Өндірісті ұйымдастырудың дұрыс принциптері сияқты, ең оңтайлы жүйелер мен процедуралар маңызды рөл атқарады, бірақ менеджменттің жаңа әдістеріне тән барлық мүмкіндіктерді жүзеге асыру нақты адамдарға, олардың біліміне, біліктілігіне, тәртібіне байланысты және т.б.

Қазіргі уақытта менеджмент проблемаларымен айналысатын шетел ғалымдары қаржылық жоспарлау мен іскерлік қызметті кадрларды басқару проблемаларымен байланыстыру әрекеттеріне көбірек назар аударуда. Ал соңғысына мыналар жатады: жұмысшыларды іріктеу, оларды даярлау және қайта даярлау, олардың арасындағы байланыс және олардың еңбек ақысы.

Қызмет көрсету саласында клиенттердің талаптарына сәйкес келетін қызметкерлерді дұрыс таңдауды өткізу өте маңызды. Көптеген қызметкерлер клиенттермен тікелей байланыста болады және ұйымның негізгі мақсаттарына жету процесіне автоматты түрде қатысады, ал қызмет көрсету сапасы олардың шеберлігіне ғана емес, олардың сана-сезіміне де байланысты. Қызмет көрсету саласындағы клиенттердің қанағаттануы персоналдың сыпайылығымен және олардың жауаптылығымен де қол жеткізіледі. Адамдарды тиімді басқару персоналды басқарудың маңызды функциясына айналады.

Қонақжай индустриясындағы көптеген компаниялар персоналды көмекші компонент деп санап, персоналды басқаруға жеткілікті көңіл бөлмейді. Алайда, бұл дұрыс емес, өйткені саладағы адамдар, ең болмағанда, кәсіпорынның бөлігі болып табылады және ұйым клиенттен ақша алатын соңғы өнімнің бөлігі болып табылады. Мысалы, қонақ үйде қонақ тек тұру, қауіпсіздік, тазалық үшін ғана емес, сонымен қатар қонақ үй қызметкерлерінің назарын аударады.

Шетелдік қонақжайлылық индустриясында соңғы онжылдықтарда адам ресурстарына қатысты процестер, проблемалар, олардың қызметі, құқықтары мен болашағы туралы көп жазылды, бірақ шын мәнінде осы процестерді басқаратын адамдар туралы аз айтылды.

Өкінішке орай, қонақжайлылық индустриясында бизнес барлық әрекеттерді қысқа мерзімді тиімді етуге бағытталған. Умбрайт: «Қонақжайлылық индустриясы адам ресурстарын басқаруда соңғы орынға ие болды, ал саланың күш-жігері жедел пайда мен нарыққа қатысты жедел мәселелерді шешуге бағытталған» деп дәлелдейді.

Адам ресурстарын басқару табиғаты бизнестің тиімділігін де, оның жеке мүшелерінің жетістіктерін де анықтауы керек. Жақсартылған мораль, жұмысқа қанағаттану және т.с.с. сияқты артықшылықтарды ескеру қажет. Қызметкерлердің тәртібі мен жетістіктері, бүкіл ұйымның қонақжайлылық саласындағы жетістіктері кадр қызметі жүргізетін саясат пен тиімді іс-шараларға әсер етуі мүмкін.

Қонақжайлылық индустриясы басқа кәсіпорындарға қарағанда жұмысшылардың ауысу жылдамдығынан жоғары және олардың көп бөлігі осы салада болады. Жұмысқа қосылғаннан кейінгі алғашқы бірнеше айда айналым деңгейі жоғары. Мысалы, қонақжайлылық индустриясында қызметкерлердің 45% -ы жаңа жұмыс орнын жұмысқа шыққаннан кейін үш айдан кейін, ал 15% бірінші айдан кейін қалдырады. Жиі кіріспе дағдарыс деп аталатын бұл процесс компания үшін қымбатқа түседі және ұйымдастырушылық рухқа, персоналдың мотивациясына, демек клиенттердің қанағаттануына әсер етеді.

Америкалық ғалымдар Вудс пен Макаули алты қонақ үй мен алты мейрамхана компаниясында сауалнама жүргізгеннен кейін қызметкерлердің тұрақсыздығын болдырмауға арналған бірқатар ұсыныстар берді:

- ұйымның сипатын анықтау;
- жұмыстан кету себептерін анықтау;
- қызметкерлердің жұмысынан күтуін анықтау мақсатында қызметкерлермен сұхбаттасу;
- жұмысқа қабылдау және кәсіптік бағдар берудің тиімді процедураларын әзірлеу;
- әлеуметтендіру, оқыту, мансаптық өсудің тиімді бағдарламаларын жасау;
- сапа топтарын ассимиляциялау;
- пайданы бөлу схемаларын әзірлеу;
- бала күтімі және егде жастағы жұмысшыларға көмек көрсету бағдарламасын құру;
- бәсекеге қабілетті жалақыны қолдау.

Шетелде қонақжайлық компаниялары өз уақытының көп бөлігін компания қызметкерлеріне қызмет көрсетуге жұмсай алатын кадрларды ұстауды үлкен қажеттілік деп санайды. Көптеген компаниялар қызметкерлерге қызмет көрсетуден түрлі іс-шаралар өткізеді.

Осы іс-шараны ұйымдастыру деңгейіне байланысты (корпоративті деңгейде, аймақтық немесе жергілікті деңгейде) немесе персоналды басқару қызметі жүзеге асырады. Бұл бағдарламалар табиғатынан когнитивті және жұмысшыларға өздерін жақсы түсінуге мүмкіндік береді. Көптеген қонақжайлылық ұйымдарындағы кез-келген қызметкер, олардың лауазым деңгейіне қарамастан, әр қызметкердің қосқан үлесіне байланысты жалақы алады.

Ең жақсы жұмысшыларды алуға бәсекеге қабілетті болу үшін компаниялар өз жұмысшыларының жұмысын бағалап, олардың жұмыс орындары мен сыйақыларын бәсекелес бизнестегі адамдармен салыстыруы керек. Өйткені, қызмет көрсететін персонал - кез-келген кәсіпорынның бет - бейнесі. Біз қызмет көрсететін персоналдың сапасын жақсартуымыз керек.

Қонақжайлылық бизнесінде мотивацияның өте маңызды бөлігі бар.

Қызметкерлерді ынталандыру - бұл басшылар мен HR менеджерлері үшін маңызды мәселелердің бірі. Қонақ үй кәсіпорындарының персоналын ынталандырудың ерекшелігі - персоналдың жұмысы клиенттерге бағдарлауды, клиенттердің қажеттіліктерін түсінуді және олардың уақтылы қанағаттандырылуын, қонақ үй персоналының өзіндік қатынастары мен тәсілдеріне сәйкес қызметтерге қосымша құнды қалыптастыруын ынталандырады. әр қызметкер жеке. Қонақжайлылық бизнесінде мотивацияның өте маңызды бөлігі бар.

Қызметкерлерді ынталандыру - бұл басшылар мен HR менеджерлері үшін маңызды мәселелердің бірі. Қонақ үй кәсіпорындарының персоналын ынталандырудың ерекшелігі - персоналдың жұмысы клиенттерге бағдарлауды, клиенттердің қажеттіліктерін түсінуді және олардың уақтылы қанағаттандырылуын, қонақ үй персоналының өзіндік

қатынастары мен тәсілдеріне сәйкес қызметтерге қосымша құнды қалыптастыруын әр қызметкерге жеке ынталандырады.

Материалдық мотивация (үстемеақылар, бонустар) және материалдық емес (кәсіби шеберлік конкурстары, жылдың үздік қызметкері, корпоративті іс-шаралар, өкілеттіктер беру) дамытылады.

Сондай-ақ, қонақ үй бизнесінде корпоративті мәдениет маңызды бөлігі болып табылады. Бұл команданың барлық мүшелері қабылдайтын және мінез-құлықтың жалпы негізін құрайтын өте маңызды құндылықтар жүйесін білдіреді. Бүгінгі басшылар мен менеджерлер өз ұйымдарының мәдениетін барлық бөлімшелер мен жеке адамдарды ортақ мақсаттарға бағыттайтын, қызметкерлердің бастамасын жұмылдыратын және олардың арасындағы тиімді байланысты жеңілдететін қуатты құрал ретінде қарастыруы керек. Қонақүйде барлық қызметкерлер оны түсініп, ұстануы үшін өзіңіздің жеке мәдениетіңізді қалыптастыруыңыз керек. Бұл өте маңызды.

Жағымсыз мәдениеті бар қонақ үйлерде бірқатар мәселелер атап өтіледі: оның қызметкерлері, қоғам мен серіктестер арасында қонақ үй кәсіпорнының беделін түсіретін қақтығыстар мен өсек-аяндардың болуы; басқарудың барлық деңгейіндегі басшыларға сенімсіздік; кадрлардың жоғары ауысуы. Сондықтан позитивті корпоративті мәдениетті қалыптастыру персоналды басқарудың маңызды функциясы болып табылады, оны назардан тыс қалдыруға болмайды. Позитивті мәдениет қонақ үй кәсіпорнының құнын қызметкерлердің өзіндік дамуын жүзеге асырудың шарты ретінде бекітеді. Теріс - белгілі бір кәсіпорындағы жұмыс қызметкерге әр түрлі дәрежеде пайдалы болған, бірақ оның өзін-өзі дамыту және өзін-өзі жүзеге асыру тұрғысынан құнды емес жағдайды көрсетеді.

Сонымен, персоналды басқару жүйесінің тиімділігін арттыру үшін персоналды басқарудың барлық функцияларын жиынтықта, тығыз байланыста қолдану қажетті шарт болып табылады.

#### **Әдебиет:**

1.В.М. Цветаев Управление персоналом-СПБ: Питер, 2000.-192с: ил-(Серия «Краткий курс»);

2.Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина Управление персоналом // Управление персоналом: Учебник для вузов/ Под ред. Т.Ю.Базарова, Б.Л. Еремина 2-е изд, перераб. И доп. М:Юнити, 2002-560с;

3.Роглев Х.И. Основы гостиничного бизнеса: Учебник.-К.: Кондор, 2009-408с;

4.<https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-sistemy-upravleniya-personalom-v-industrii-gostepriimstva> «ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ»;

5.<https://turgostinica.ru/gostinichnyy-kompleks/4-3-upravlenie-personalom-v-gostinitse.html> «Управление персоналом в гостинице».

## **ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА КАЗАХСТАНА КАК ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОГО ТУРИСТКОГО РЫНКА**

Рапиянова А.С.

Научный руководитель: Алиева А.Ж., магистр экономики, ст. преподаватель  
Кокшетауский Университет им. Ш. Ш. Уалиханова, г. Кокшетау

[Rapiyanovaaida00@mail.ru](mailto:Rapiyanovaaida00@mail.ru)

Положительный имидж страны – первоочередная задача, которую ставит перед собой правительство РК. Так имидж выступает инструментом по привлечению интереса к товарам выпускаемым отечественными производителями, способствует получению высоких доходов и обеспечивает перспективу на долгосрочное развитие.

Создав положительный имидж страны имеется хорошая возможность привлечь лояльных потребителей отечественной продукции.

Страна, имеющая имидж, бренд, имя, привлекает интерес не только к своей продукции, а также становится интересной для потенциальных туристов, имеет возможность стать конкурентоспособной среди потенциально туристских стран.

В связи с этим, для Казахстана на сегодняшний день является актуальным сформировать такой имидж для туристской отрасли, чтоб была перспектива суметь побороться за место под солнцем со странами с хорошо сложившимися туристскими условиями.

Но, к сожалению, на сегодняшний день имидж Казахстана не соответствует новым сложившимся реалиям и, следовательно, не оказывает нужного эффекта на значительный поток иностранных туристов [1].

В данное время Казахстан испытывает определенные сложности в формировании брендинга. Глазами иностранцев наша страна занимает к сожалению не передовые позиции:

- отсутствие единой программы инициатив в сфере брендинга;
- слабо развит въездной туризм, так как Казахстан не может позиционировать себя как страна с развитой инфраструктурой и уровнем обслуживания, менее приближённого к международным стандартам;
- не достаточно работает механизм продвижения брендинга республики, имеющий туристский потенциал;
- отсутствие в Казахстане крупных коммерческих брендов, т.к. отечественные компании пока не освоили потенциально перспективные ниши и не вышли на международный рынок товаров и услуг;
- не достаточно развиты внешние коммуникации;
- отсутствие в Казахстане общественного института, занимающегося формированием бренда посредством публичной дипломатии, например, такой как Фонд им. Ф. Эберта, Международный институт Гете, Британский совет и т.д.[2].

К сожалению, объявленная пандемия и последующий вскоре за этим карантин отрицательно сказались на туристских потоках, на развитие внутреннего и внешнего туризма, но проводимые дистанционные мероприятия, импорт отечественной продукции, и даже командировочные поездки, обучение по программе Болашақ положительно сказываются на узнаваемости страны, и привлечении туристов в наши регионы.

Не маловажным фактором является и то, Казахстан принимает участие в международных туристских выставках, формирующих имидж и продвигающих туристский продукт на мировой рынок. Всё это увеличивает поток иностранных туристов в страну. Кроме того, международные туристские выставки являются реальным механизмом содействия казахстанским туристским организациям в создании благоприятных условий для установления партнерских связей и заключения взаимовыгодных контрактов.

Также Казахстан приобрел известность после всем известного скандального фильма «Борат». Очень много потенциальных туристов Запада, Европы, США, хотят воочию увидеть страну, которую так красочно описал режиссер фильма. Но конечно тот имидж, который создал фильм не принесет стране достаточную известность, поэтому нужно стремиться работать не над анти имиджем, а все же над имиджем РК.

Потратившись и создав однажды успешный бренд, больше не придется вкладываться по-крупному. Наступает время, когда при минимальных денежных вливаниях созданный бренд работает с высокой отдачей. Таким образом, успешно реализованное усилие может создать государству бренд и имидж навсегда.

Говоря об имидже Казахстана, имеется виду:

- стабильность во всех сферах социально-политической жизни, устойчивость внутригосударственной системы власти и управления, предсказуемость Казахстана и его открытость, способствующая формированию только тех представлений, которые соответствуют действительности;

- привлекательность экономической системы для внешних инвесторов, связанная не только с совершенствованием государственных механизмов обеспечения их прав и гарантий на территории Казахстана, но и с правильным внедрением потенциальным инвесторам информации и акцентированием их внимания на объективных преимуществах работы с Казахстаном;

- транспарентность казахстанского общества, которая характеризуется сохранением и укреплением межнационального мира межконфессионального согласия социума, стремлением к диалогу культур и религий.

Прямое отношение к развитию туризма в нашей стране имеет событийный туризм, позволяющий раскрыть не только туристский потенциал Казахстана, но и его самобытную историю, интересную культуру, природные особенности, политическое и экономическое развитие. На имидж страны огромное влияние оказало ЭКСПО-2017. Это один из лучших проектов, направленных на формирование имиджа Казахстана. И этот вариант оказался беспроектным, страну стали узнавать далеко за её пределами, продукция тала пользоваться еще большим спросом и стала достаточно конкурентоспособной. ЭКСПО-2017 повлияло положительно не только на сферу туристского бизнеса, но внесла свои коррективы в сферу ресторанного бизнеса.

Лидер страны в своем Послании «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее», прогнозируя будущее РК, отметил: «По многим прогнозам, предстоящие 15-17 лет станут «окном возможностей» для масштабного прорыва Казахстана» [3].

Улучшение сервиса, обслуживания, конкурентоспособности в сфере индустрии гостеприимства, уделяя внимание профессионализму персонала, работающего в сфере обслуживания позволит ресторанному и отельному бизнесу выйти на новый уровень. Имея высокий рейтинг в сфере туризма и гостеприимства Казахстан сможет позволить себе проводить различного рода мероприятия [4].

В целом у Казахстана достаточно ресурсов для проведения международных культурных, спортивных и развлекательных мероприятий. И такие мероприятия время от времени проводятся и необходимо систематизировать данные события, чтобы они служили делу создания привлекательного образа, имиджа Казахстана, в какой сфере они бы не проводились. Кроме того их необходимо рекламировать в мировых средствах массовой информации, привлекать большое количество участников и журналистов. Это поможет сформировать и, самое главное, постоянно поддерживать положительный туристский имидж, который в последнее время является одним из главных приоритетов для Казахстана в деле развития въездного туризма.

Обобщая выше сказанное, можно сделать вывод, что имиджа Казахстана необходимо формировать на основе национальных традиций и обычаев, самобытной истории и культуры, возрождая уникальный быт кочевников. В настоящее время в

Казахстане насчитывается 286 представителей, занимающихся национальными ремёслами и декоративно-прикладным искусством. Зачастую именно труд этих мастеров и ремесленников привлекает к нам иностранных туристов, которые интересуются национальной культурой. Используя эту продукцию как рекламу о нашей стране могут узнать многие в ближнем и дальнем зарубежье. Учитывая что эта продукция не имеет аналогов в мире, Казахстан может стать особенно привлекательным для туристов, отличающимся от все других азиатских стран [5].

Таким образом, перспективы формирования странового брендинга Казахстана имеют достаточно благоприятные условия. Среди них целесообразно выделить историческую уникальность, многонациональность, самобытность и миролюбие казахстанского народа, современные достижения мирового масштаба, на которых и должен строиться образ, характеризующий Казахстан в глазах мировой общественности.

### Список литературы:

1. С. Бокаев, Новоиспеченный комитет международной информации МИД РК в разрезе брендинговой стратегии, Аналитический центр разумные решения, от 25 февраля 2007 года
2. <https://evgenysolomin.livejournal.com/449839.html>
3. Послание РК «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее»
4. <https://kapital.kz/gosudarstvo/61523/mezhdunarodnyy-imidzh-kazakhstana-vyigrayet-ot-provedeniya-ekspo.html>
5. [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=30114379#pos=5;-104](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30114379#pos=5;-104)

### КАК ЖЕ НАМ РАЗВИВАТЬ ТУРИЗМ В КАЗАХСТАНЕ?

Саханов Р.А

Научный руководитель: Алиева Анар Жантемирова ст. преподаватель  
Кокшетауский университет имени Шокана Уалиханова г. Кокшетау  
[dominoshka455@gmail.com](mailto:dominoshka455@gmail.com)

В связи с тем, что данная тема отнюдь не нова и имеет огромное количество взглядов, предложений, споров, вы можете и имеете полное право не разделять мнение автора, потому что автор лишь один из сотен людей, имеющих свой взгляд на решение данной проблемы. Нижеприведенная информация будет базироваться на основе прошлых концепций, опыта других стран и мнений разных людей, отобранное самим автором.

#### **Во-первых, не все осведомлены для чего государству развивать туризм?**

Кто-то может найти негативные стороны развитого туризма, такие как загрязнение первозданной природы толпами туристов, но на основе опыта развитых стран, таких как Франция, мы понимаем, что это малозначимый фактор, который легко устраняется, задействованными государственными органами по очистке исторических, культурных и природных парков, туристов часто просят проявлять сознательность к окружающим объектам и уважение к ним, путем сохранения для последующих поколений, к тому же путешественники чаще всего это сознательные люди уважающий окружающий их мир потому и исследующий его.

#### **Теперь напишем о самых значимых, плюсах, во-первых, это конечно же деньги.**

Прибыль, полученная от туризма, может быть успешно направлена на социальные нужды, развитие инфраструктуры, медицины, образования и науки, государство и народ от этого только выигрывает, процветает и богатеет. Дальше люди могут контактировать с



самыми разными культурами и народами, просвещаться и обогащаться умственно, учась уважению к другим культурам, понимая, что их культура не одна единственная, человек учится с ней контактировать, тем самым становится морально богаче. Так же страну могут посетить богатые люди которые в нее влюбятся, останутся здесь жить и инвестировать в нашу экономику, что в мире часто и происходит. К тому же все мы знаем, что природные ресурсы не бесконечны и диверсификация доходов в казну у нас в приоритете и туризм будет играть в этом не последнюю роль.

### **О новой и старой концепции развития туризма**

В 2017 году утверждена новая концепция по развитию туризма в Казахстане и в 5 раз были увеличены расходы на развитие туризма, на одни только рекламные ролики о Казахстане в эфире BBC World News было потрачено 124 млн тенге, эти усилия преследуют одну не маловажную цель, увеличение сферы туризма в ВВП нашей экономики с 0,9 процентов до 8 к 2025 году. Предыдущая, концепция, развития утвержденная в 2001 году, была разработана до 2019 года, на целых 18 лет! Горький опыт нашей страны с коронавирусом и кризисом 2008-2009 года показал, что рынок очень не предсказуем, мы не знаем, что произойдет через месяц, не то что произойдет через 18 лет, наши эксперты это осознали и утвердили концепцию на 4 года, не заглядывая далеко вперед а основываясь на сегодняшнем дне.

К тому же на мой взгляд и взгляд многих экспертов есть так же проблемы с утвержденной концепцией, там имеет место быть взгляд на туристические объекты как целостный комплекс страны, но он недостаточен, никто не поедет к нам из-за одной привлекательной горы, мы на данный момент уже знаем об основных тур объектах страны, таких как, озеро Алаколь, Балхаш, Зайсан, водохранилище Капчагай, Чарынский каньон, побережье Каспийского моря в Мангыстау, все эти регионы в какой-то мере развиваются, однако не достаточно быстро. И эти объекты плохо между собой связаны, если бы для привлечения туристов с дальнего зарубежья продавались туры частной или государственной компанией, где они бы могли бы увидеть, с предоставлением трансферта 10 основных самых интересных мест нашей страны за какой-либо период, скажем прямо в аэропорту, всем иностранцам, будем обязательным условием, предлагать такой-либо тур 2-х недельный или месячный, туристам в такой большой стране тяжело определиться с направлением и со способом передвижения, а когда уже есть готовый маршрут с самыми лучшими местами страны и гарантированным наличием жилья в тех местах и способом передвижения, человеку станет намного проще с определением и заинтересованными могут быть даже те, кто не планировал здесь путешествовать по этим объектам. Государству было бы легче целенаправленно развивать 10 объектов в небольшой местности и инфраструктуру между ними, чем во многих частях страны по чуть-чуть.

### **Основные туристические направления**

В столице страны городе Нур-Султане активен деловой туризм, там он вполне способен развиваться без поддержки государства из-за высокой активности бизнесменов, компаний, инвесторов, в последние годы государство начало активно развивать исторический регион Туркестан и вкладывать огромные средства, что является очень амбициозным развитием, единственной обязательной задачей будет после развития региона осуществить хотя-бы региональную узнаваемость в СНГ, наряду с Узбекскими историческими центрами такими как Самарканд, Бухара и тд. Вопрос лишь в том как ментально закрепить в умах людей это место, возможно придется снять исторический фильм с одноименным названием, ведь если к примеру такой регион как Боровое, который является самым популярным курортом в СНГ, обязан этому перед СССР, который развил там курорты и санатории и отправлял людей со всех регионов союза, сделав этот курорт известным и по сей день очень большое количество россиян так же посещают это место, у Туркестана такого прошлого успешного опыта не было, но государство справится и с этой проблемой посредством СМИ.

На данный момент казахстанцы могут посетить 75 стран, без получения визы и жители 73 стран имеют безвизовый режим с нашей страной, приведу цитату из одного блога, “Казахстанские дипломаты уверены, что открытие безвизового режима для новых стран значительно увеличит приток туристов, но, помимо этого, казахстанским бизнесменам станет проще налаживать международные связи и устанавливать партнерства с предпринимателями и инвесторами из других стран”[1]. Несомненно международный имидж является очень важным он влияет на узнаваемость любой страны, не так давно правительство Узбекистана пригласило самых популярных турецких блогеров с сайта Youtube, полностью бесплатно сопровождая их по самым красивым местам страны и предоставляя им питание, согласитесь это очень маленькая цена за толпы турецких туристов которые смотря видео, захотят сами посетить эту страну. Казахстану нужно активно работать в области увеличения своей узнаваемости и отмены визового режима как можно с большим количеством стран.

Несомненно, как бы мы не старались и что бы мы не делали, мы не сможем в ближайшем будущем сделать туризм одним из основных секторов экономики в нашей стране, учитывая такие привлекательные конкурирующие в сфере туризма страны как, Мальдивы, Турция, США, Франция, Кипр, Бали, Испания и прочие страны, но мы вполне способны, приложив большое количество усилий, увеличить доход от туризма на миллиарды долларов и многократно увеличив количество туристов в нашей необъятной и богатой на различного рода объекты, стране.

#### Литература:

1. «73 страны, граждане которых могут без визы приезжать в Казахстан»-  
<https://tengritravel.kz/my-country/73-stranyi-grajdane-kotoryih-mogut-vizyi-priejzat-kazahstan-381294/>
2. «Как развивать туризм в Казахстане?»-<https://qazaquni.kz/kogam/37727-kak-razvivat-turizm-v-kazahstane>
3. «О Концепции развития туризма в Республике Казахстан», 2001-2019 года  
<http://adilet.zan.kz/rus/docs/P010000333>
4. «Об утверждении Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2023 года»-<http://adilet.zan.kz/rus/docs/P17000000406>
5. «В 2018 году Казахстан посетили 8,5 млн туристов. Зачем они приезжали и сколько денег оставили?»-<https://informburo.kz/stati/v-2018-godu-kazahstan-posetili-85-mln-turistov-zachem-oni-priezzhali-i-skolko-deneg-ostavili-.html>
6. «Анализ развития туризма в Казахстане», Казахский университет экономики, финансов и международной экономики-<https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-razvitiya-turizma-v-respublike-kazahstan-1/viewer>
7. «Что не хватает Казахстану для развития туризма?»-  
<https://kursiv.kz/opinions/2018-07/chto-ne-khvataet-kazakhstanu-dlya-razvitiya-turizma>

#### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ТУРИЗМ ДАМУЫНЫҢ МӘСЕЛЕРІ

Темирбекова А.М.

Ғылыми жетекші: Ш. Уәлиханов атындағы Көкшетау университетінің э.ғ.м., аға оқытушы  
Алиева А.Ж.

Ш. Уәлиханов атындағы Көкшетау мемлекеттік университеті, Көкшетау қ.  
[temirbekova.23.03@mail.ru](mailto:temirbekova.23.03@mail.ru)

Қазақстан - көлемі жағынан әлемдегі тоғызыншы ел, бізде қар мен мұздықтардан бастап құмды төбелер мен тау шыңдарына дейін барлық табиғи байлықтар бар. Еліміз

табиғи ландшафттардың жағдайы бойынша ерекше, олар таңқаларлық әртүрлілігімен және ашық ауада демалудың таусылмайтын мүмкіндіктерімен ерекшеленеді. Қазақстанда көптеген таңғажайып орындар бар, бірақ еліміздің туризмі мүмкіншіліктеріне қарай дамымаған. Халықаралық туризм бізде қиын кезеңдерді бастан өткеруде. Ел ішкі туризмді дамыту үшін де, шетелдік саяхатшыларды қабылдау үшін де үлкен әлеуетке ие. Оған қажеттінің бәрі бар- орасан зор аумақ, бай тарихи және мәдени мұра, ал жекелеген өңірлерде-қол тимеген, жабайы табиғат.

Қазақстан нарықтық экономика жағдайында қарқынды дамып келеді, бірақ негізінен мұнай өндіру және металлургия салалары дамуда, туризмге келетін болсақ, ол ұзаққа созылған қалыптасу сатысында. Қазақстан жақсы туристік әлеуетке ие, өйткені ел туристерге туризмнің алуан түрлерін ұсына алады. Қазақстан туристік-рекреациялық ресурстарға бай, тартымды таулы, рекреациялық, табиғи, су, экскурсиялық аймақтардың бар екенін ерекше атап өткен жөн. Осының барлығы сырттан келушілер туризмін кедергісіз дамытуға жағдай жасайды. Кіру және ішкі туризм оның көптеген түрлерімен ұсынылған. Туризмнің экологиялық, белсенді, экстремалды, тарихи және танымдық түрлері дами бастады, бизнес туризм де күшейе түсуде. Қазақстанда туризм дамып келе жатқан сала болып табылады және туристік индустрияның ел экономикасына әсері әлі де мардымсыз. Туристік инфрақұрылымның дамымауы, сервис сапасының төмендігі, Қазақстан тәуекелдің жоғары елі туралы орнықты аңыз қазіргі уақытта біздің елімізге әлемдік туристік ағынның 1% - дан азы тиесілі болуына алып келді. Қазақстан халқының туристік ұтқырлығының көрсеткіші - әлемдегі ең төмен көрсеткіштердің бірі. Турфирмалардың басым бөлігі өз отандастарын шетелге жіберумен айналысуды жөн көреді және аз ғана фирмалар Қазақстанға туристерді тарту үшін жұмыс істейді. Негізінен туристер көбінесе Алматы мен Нұр-Сұлтан қалаларына, Бурабай курорттық зонасына келеді. Қазақстан үшін шетел валютасы түрінде қосымша табыс беретін келу туризмін дамыту тиімді. Біз үшін туризмді дамыту-бұл қосымша жұмыс орындарын құруға, тауарлар үшін нарықтың экспорттық әлеуетін кеңейтуге және валюталық түсімдер көздерінің біріне айналуға мүмкіндік береді. Қазақстан туристік ресурстарға Туристік сала шығу туризмін дамытуға бағытталған, келу және ішкі туризмді дамытуға тиісті көңіл бөлінбейді. Елге сырттан келушілер туризмін дамыту маңызды екені баршаға мәлім. Бұл кіріс туризмі экономикалық тұрғыдан бірқатар артықшылықтарға ие, соның ішінде:

- жолдамаларды сату есебінен және баратын елде қызметтер мен тауарларды сатып алу есебінен шетел валютасы түрінде елге қаржы қаражатының түсуі;
- елдегі қонақ үй секторын дамыту;
- дамыған туризм инфрақұрылымын қалыптастыру;
- туризммен сабақтас салаларды дамыту;
- қосымша жұмыс орындарын құру;
- қажетті туристік өнімді жасау үшін толық ауқымды әлеуметтік және маркетингтік зерттеулер жүргізу.

Қазіргі уақытта туризм республикаға валюталық түсімдерді жұмылдырмайтын сала болып табылады, керісінше, валютаның әсерлі мөлшерде ағып кету арнасы болып табылады. Шетелде демалу бойынша ұсыныстар Қазақстанда сұранысқа ие, өйткені онда біздің туристерге жоғары сапалы қызмет және қолайлы бағалар ұсынылады. Көбінесе отандық туристің шетелде демалуы Қазақстанға қарағанда арзанырақ болатын жағдай

болады. Шығу туризмінің даму қарқыны ішкі және келу туризміне қарағанда анағұрлым серпінді екенін атап өту қажет. Бұл біздің ел халқының өмір сүру деңгейінің жоғарылауымен және сапа мен баға көрсеткіштерін үйлестіретін бәсекеге қабілетті туристік ұсыныстардың болмауымен байланысты. Осылайша, қазіргі кезеңдегі Қазақстандағы туризмнің жай-күйі фактілерін баяндай отырып, ішкі және келу туризмін дамытудың аса қажеттілігін атап өткен жөн. Елдің инфрақұрылымдық кешенінің бөлігі бола отырып, Туризм инфрақұрылымы бірқатар маңызды функцияларды орындайды. Оларға қамтамасыз ету, интеграциялық және реттеуші функциялар кіруі керек. Қамтамасыз ету функциясы-туристерге қызмет көрсетуді ұйымдастыру үшін қажетті жағдайлар жасау. Интеграциялық-сала кәсіпорындары арасындағы байланыстарды ұйымдастыру және қолдау, аумақтық туристік-рекреациялық кешендерді қалыптастыру. Реттеуші функция-жаңа жұмыс орындарын құру, тұтынушылық сұранысқа әсер ету, тұтыну тауарларын шығаратын салаларды дамыту, әртүрлі деңгейдегі бюджеттерге салық түсімдерінің өсуіне ықпал ету. Демек, туристік инфрақұрылым мемлекет экономикасына тікелей және жанама әсер етеді. Алайда, Қонақ үйлерді, пансионаттарды, демалыс үйлері мен базаларын, сондай-ақ санаторий-курорттық мекемелерді қоса алғанда, орналастыру объектілерінің материалдық базасы моральдық және физикалық тозудың жоғары деңгейімен сипатталады. Елдегі қонақ үй индустриясының негізгі қорларының көп бөлігі кеңестік кезеңде пайдалануға берілді, егер де оны мемлекет емес, жеке кәсіпкерлер дамытат деген шартта. Мемлекет елде туризмді дамыту үшін түрлі бағдарламалар әзірлеуде, бірақ олардың орындалуына ешкім жауап бермейді. Қазақстанға туризмді дамыту жолында ең алдымен не қажет:

- инфрақұрылымды жетілдіру;
- тамақтану базасын қажетті деңгейде жетілдіру;
- білікті кадрлар даярлау.

Қазақстанда туризмнің жағдайы оның дамуына кедергі келтіретін көптеген факторларға байланысты:

- туристік саланы құқықтық қамтамасыз ету;
- мемлекеттің шекарасын кесіп өтудің паспорттық-визалық формальды бұзушылықтары;
- аймақтың тартымдылығының көрсеткіші ретінде инфрақұрылымның даму деңгейі;
- рекреациялық ресурстардың жағдайы және біз ұсына алатын туристік өнім;
- ұсынылатын қызметтердің сапасына сәйкес келмейтін туристік өнімнің құны;
- шетелдік туристер арасында жарнаманың жеткіліксіздігі.

Туризмнің дамуына көлік инфрақұрылымының жай-күйі үлкен әсер етеді. Көлік туристік саланың жекелеген элементтері арасындағы байланыстырушы буын болып табылады және оның дамуына ықпал етеді. Көлік инфрақұрылымы Туристік орталықтар арасындағы байланысты қамтамасыз етуге ғана емес, сонымен қатар қарапайым азаматтар оны күнделікті өмірде туристік мақсаттарсыз пайдалана алады. Халықаралық туризмнің дамуына әсер ететін негізгі факторлардың бірі жолаушыларды авиатасымалдау болып табылады. Біздің елге туристер негізінен әуе көлігімен келеді. Туристердің көпшілігі сенімділік пен қызмет көрсету тұрғысынан шетелдік тасымалдаушылардың қызметтерін

артық көреді, бұл отандық тасымалдаушылар жасайтын рейстердегі жолаушылар ағынының төмендеуіне әкеледі. Сонымен қатар, әуе билеттерінің жоғары құны Қазақстанның туристік өнімінің құнын арттырады. Сапарлардың көпшілігі авиакөлікті пайдалана отырып жасалатынын ескере отырып, туристік ағынды ұлғайту мақсатында авиапаркті жаңарту, жолаушылар авиатасымалдарының географиясын кеңейту, мөлшерленген баға және тариф саясатын айқындау, қызмет көрсету сапасын арттыру қажет. Соңғы жылдары теміржол көлігі билеттердің қол жетімді бағасына байланысты республика халқының көп бөлігі арасында танымал көлік құралы болып табылады. ы және тиісінше оның халықаралық нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін төмендетеді. Қазақстанда нарықтық экономиканың қалыптасуы халыққа туристік қызмет көрсету әдістеріне қызығушылықты арттырды. Бұл саланың дамуы және туристік қызметтегі бәсекелестіктің теріс салдарының артуы туристік бизнесті мемлекеттік реттеу қажеттілігін түсінуге әкелді. Кейбір елдерде туризм саласын сауатты ұйымдастыру бүкіл ұлттық экономиканы сауықтыруға мүмкіндік берді. Бұл елдерде туризм жалпы ішкі өнімді қалыптастыруда, қосымша жұмыс орындарын құруда және халықты жұмыспен қамтамасыз етуде, сондай-ақ сыртқы сауда балансын жандандыруда үлкен рөл атқарады. Туризм көлік және байланыс, құрылыс, ауыл шаруашылығы, тұтыну тауарларын өндіру және басқалары сияқты экономиканың негізгі салаларына үлкен әсер етеді, яғни.әлеуметтік-экономикалық дамудың өзіндік катализаторы болып табылады. Туризм әлемдегі ең тиімді бизнес түрлерінің біріне айналды. Сонымен қатар, неғұрлым серпінді дамып келе жатқан әлемдік индустриялардың бірі бола отырып, Қазақстанның туристік нарығы өте төмен даму қарқынын көрсетіп отыр. Азаматтардың шектеулі материалдық мүмкіндіктері, туристік инфрақұрылымның жеткіліксіз дамуы, мемлекет пен жеке сектор мүдделерінің сәйкессіздігі Қазақстанның туристік саласын дамыту үшін тежеуші факторлар болып табылады. Қазақстанға келетін туристік ағындарды талдау республиканың шетелдік туристер үшін жеткілікті тартымды болып қалмағанын көрсетеді. Туристік қызметтердің экспорты бойынша Қазақстан әлемде 78-ші орында. Қазақстанның туристік қызметтерінің қол жетімділігі, бағасы және сервис деңгейі бойынша әлемдік нарықта бәсекеге қабілетсіз және шетелдік аналогтардан әлдеқайда төмен. Қалыптасқан жағдай туристік саланы нақты мемлекеттік қолдаудың болмауының салдары болып табылады. Өзірленген және қабылданған стратегиялық жоспарлар елдегі туризмді дамытуды ынталандырмады, бұл ретте туристік саланы дамыту жөніндегі бірде-бір мемлекеттік бағдарлама белгіленген мерзімге дейін жеткізілген жоқ. Қабылданған көптеген құқықтық құжаттар туристік салада практикалық қолдануды таппай, қағаз жүзінде қалды.

Қазақстандағы туристік саланың дамуын тежейтін негізгі проблемаларға мыналарды жатқызуға болады:

- туристік нарық қатысушыларының бытыраңқылығы;
- жеткіліксіз дамыған нормативтік-құқықтық база;
- туристік инфрақұрылымды дамытудың жеткілікті төмен деңгейінде орналастыруға барабар жоғары бағалар.

Көрсетілген проблемаларды жою және туристік саланың тұрақты дамуын қамтамасыз ету үшін қажетті шарт туризмді мемлекеттік деңгейде қолдау болып табылады. Мемлекеттік көмек туристерге қызмет көрсететін кәсіпорындар үшін инвестициялық преференцияларды, экспорттық гранттарды, туристік инвестициялық жобаларға ұзақ мерзімді кредит беруді, туризмнің өндірістік және сервистік инфрақұрылымын дамытуды және мамандарды оқытуды қамтуға тиіс. Туристік саланы

дамытудағы мемлекеттің рөлі қажетті инфрақұрылымды - жолдарды, құбырларды, электр энергиясын, сумен жабдықтауды құру болуға тиіс. Бұдан басқа, сала үшін кадрларды оқытуды қаржыландыру, сондай-ақ ішкі және келу туризмін ынталандыруға бағытталған басқа да шаралар. Арнайы туристік аймақтарды құру ұсынылады. Оларға жеңілдіктерден басқа, инвесторлар үшін жерді пайдалану, сондай-ақ арнайы орналастыру бөлігінде жеңілдетудің кейбір түрлерін қосыңыз. ал қонақ үй қызметі кәсіпорындарына-ҚҚС мөлшерлемесін төмендету, салық салу саласында-қазақстандық нарықта шетелдік турөнімдерді сататын турагенттермен салыстырғанда туроператорларға салық ауыртпалығын төмендету. Туризм саласындағы мемлекеттік саясаттың басты мақсаты бүгінгі таңда елімізде тиімділігі жоғары және бәсекеге қабілетті туристік кластер құру болып табылады деп санаймын.

#### **Пайдаланған әдебиеттер:**

1. Проблемы развития туризма в Республике Казахстан Исабеков С.Б.
2. "Туризм туралы" Қазақстан Республикасының 1992 жылғы 3 шілдедегі Заңы / анықтамалық құқықтық жүйе "Параграф»
3. Қазақстан Республикасындағы туристік қызмет туралы "Қазақстан Республикасының 2001 жылғы 13 маусымдағы N 211 Заңы»
4. Жетигенова М. Конкурентный анализ и его влияние на развитие туристского бизнеса в Республике Казахстан.- Алматы, - Вестник КазНУ, 2011, №3, с 34-36
5. Сураганова С.К. Кластер в туризме. Теория и практика инновационного менеджмента: отечественный и зарубежный опыт. - Караганда, 2013 с 67-69

### **ҚОНАҚ ҮЙ БИЗНЕСІНДЕГІ ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ**

Хасеин А.Ж.

Ғылыми жетекші: Алиева А.Ж., экономика магистрі, Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау университетінің аға оқытушысы

Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау университеті, Көкшетау қ-сы

**[aruzhanhasein@mail.ru](mailto:aruzhanhasein@mail.ru)**

Бүгінгі таңда бізде хабарлама, Skype, Zoom, әлеуметтік медиадағы хабарлама, сандық бағдарлама немесе тікелей медиа ағын болсын, бір адамнан екінші адамға ақпарат берудің шексіз мүмкіндіктері бар және осы сандық арналарға деген сенім тұтынушылар арасында геометриялық прогрессияда өсуде, әсіресе карантин мен әлеуметтік толқулар кезінде. Дәстүр бойынша, қонақжайлылық индустриясы технологияға қатысты консервативті сала болды; қызметкерлер мен қонақтардың жеке қарым-қатынасына көбірек көңіл бөлінді. Алайда, COVID-19 мұның бәрін өзгертеді.

Жалпы диджитализация дегеніміз не?

"Диджитализация" құбылысы жаңа экономиканың (неоэкономиканың) - әлеуметтік-экономикалық құрылымның жаңа түрінің "визит карточкаларының" бірі болып табылады, ол ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктерін және шаруашылық жүргізудің инновациялық әдістерін енгізу, адам капиталын зияткерлендіру, озық жаңа технологияларды пайдалану, экономиканың ғылымды қажетсінетін салаларын жедел дамыту, білім мен қызмет өндірісіне басымдық беру, шығармашылық, тиімді, ұтымды бизнес менталитетін қалыптастыру жолымен экономикалық дамудың постиндустриалды кезеңі шегінде біртіндеп қалыптасады. [2, 95 б.]

Бүгінде диджитализация өмірді айтарлықтай жеңілдете алатындығына байланысты қарқын алуда. Өйткені, қазіргі әлем ұзақ уақыт бойы оффлайннан онлайн режиміне өтті, осылайша болашақ технологияда екенін дәлелдеді.

"Диджитализация" термині АҚШ-тан цифрландыру деп аударылатын "digitalization" сөзінен шыққан. Яғни, сөзбе-сөз аударғанда "Диджитализация" - бұл ақпаратты цифрлық түрге ауыстыру процесі, яғни қағаз кітаптарды электрондық түрге, фотосуреттерді экрандағы кескінге түрлендіру және т. б. [1, 203 б.]

Қонақ үй кәсіпорындарының қызметіне заманауи компьютерлік технологияларды белсенді енгізу олардың сәтті жұмысының қажетті шарты болып табылады. Тұтынушылар өз мәселелерінің құнды және қарапайым шешімдерін іздейді және олар оның тез болғанын қалайды.

Диджитализация – жаңа экономика жағдайында заманауи қонақ үй кәсіпорындарын дамытудың қажетті процесі. Ол ірі дерекқорлармен жұмысты жеңілдетуге және жеделдетуге, қызметтің барлық түрлерін автоматтандыруды қамтамасыз етуге (негізгі және қосалқы операциялық, инвестициялық, қаржылық), клиенттермен, жеткізушілермен және серіктестермен және барлық сыртқы орта институттарымен байланысты жақсартуға, бөлімшелер, қызметкерлер, менеджмент арасындағы кәсіпорын ішінде өзара іс-қимылдың жаңа қағидаттарын қалыптастыруға, шаруашылық жүргізудің жаңа ұйымдық нысандарына (желілік және виртуалды экономика) көшуді қамтамасыз етуге арналған. [4, 2 б.]

Қонақ үй бизнесіндегі диджитализацияға статистиканы келтірейік. Қонақжайлылық индустриясына жаңа технологияларды енгізудің негізгі артықшылықтары:

135%- ға интернеттегі кіріс ұлғайды; 71%- ға қонақтардың шағымдары азайды; 19%- ға клиенттерге қызмет көрсету рейтингтерін артты. Саяхатшылардың 81%- ы қонақ үй брендтерінен клиенттерге көбірек сандық қызмет көрсетуді қалайды. [5]

Google мәліметтері бойынша рейстер мен қонақ үйлер 12 апта бұрын алдын-ала брондалады. Өз іс-шараларын алдын-ала брондаған саяхатшылар көлікке 81% және тұруға 47% көп қаражат жұмсайды. Ал брондаудың 48%- ы келушілер тағайындалған жерге келгенде пайда болады. (Google, 2019)

Яғни осы келтірілген статистикаға қарап біз диджитализацияның қонақ үй бизнесінде зор мәніне куә бол аламыз. Ол екі жаққа да ыңғайлы: қонақ үйге де, қонақтарға да.

IT Becar Asset Management департаментінің директоры Роман Блонов 10 жыл бұрын қонақ үйлерде диджитализация мүлдем басқа нәрселерді білдіретінін түсіндірді – бөлмелердегі бейне ойындар мен музыкаға қол жетімділік, 3000 станциядан интернет-радио, бөлмедегі жарық стильдерін реттеу, сымсыз телефон және Skype. Яғни, бұл процесс ең алдымен ойын-сауықпен байланысты болды. Бүгінгі таңда өздерін сандық деп санайтын қонақ үйлер мүлдем басқа нәрселермен мақтанады. [3]

Шынымен де, заман өзгеруіне сай қонақ үйдегі диджитализация жайлы түсініктер де өзгеріп жатыр. Жоғарыда айтылып өткен заттар қазіргі кезде көптеген қонақ үйлердің ішінде бар. Қазіргі заманғы трендтер мүлдем басқаша. Оларды қарастырайық:

1. Виртуалды шындық. Қонақжайлылық индустриясындағы ең керемет сандық трендтердің бірі-виртуалды шындық. Адамдарды жаңа сандық ортаға тиімді тасымалдау қабілетінің арқасында виртуалды шындық қонақжайлылық индустриясында үлкен әлеуетті ұсынады, және қазірдің өзінде көптеген қонақ үйлер брондау процесінде және одан тыс жерлерде 360 градустық бейнелер мен басқа виртуалды шындық технологияларын қолданады. Қонақ үй веб-сайттарында кейбір желілер виртуалды шындықты адамдарға қонақ үй бөлмелерін брондаудан бұрын олардың қалай көрінетінін сезінуге мүмкіндік береді, бұл оларға қажет бөлменің мөлшері туралы ақпараттандырылған шешім қабылдауды жеңілдетеді. Сонымен қатар, технологияны жергілікті көрнекті орындардан виртуалды тәжірибе беру үшін немесе қонақ үйлерде ойын-сауық құралы ретінде де қолдануға болады.

2. Роботтар. Соңғы уақытқа дейін жұмыс орындарында роботтарды қолдану негізінен өндірістік желілермен шектелді. Алайда, қонақ үй секторында адамдарға ұқсас жасанды интеллектпен басқарылатын роботтар жаңа цифрлық трендтердің бірі болып табылады және бұл роботтар бірқатар күрделі "зияткерлік" тапсырмаларды орындай алады. Бүгінгі таңда Нагасакидегі Henn-na қонақ үйі керемет үлгі болып табылады. "Өлемдегі алғашқы роботты қонақ үй" деп аталатын, ол туристік ақпарат беретін ақпараттық роботпен, ақылды қарым-қатынас жасай алатын қабылдау бөлмесіндегі роботпен, заттарыңызды сақтайтын жадағай роботпен жабдықталған және бетті тану жүйесі сізді тіркеп, кілттің жоғалуына жол бермейді.

3. Тану технологиясы. Қонақ үйді басқарудағы тағы бір сандық үрдіс-тану технологиясы. Тану технологиясы бет-әлпетті танудан бастап саусақ ізін немесе көз торын сканерлеуге дейінгі барлық нәрсені қамтиды және тұтастай алғанда танымал бола бастады. Оны қонақ үй индустриясында қолдану өте көп, бірақ ең алдымен төлем процестерін жеделдетуге және қажет қызметкерлермен байланыс санын азайтуға байланысты. Алға жылжу кезінде қонақүйлер мейрамханадан шыққаннан кейін төлемдерді автоматты түрде авторизациялау үшін бет-әлпетті тануды қолдануы немесе кезекке тұрмай, тіркеу процесін толығымен автоматтандыруы мүмкін.

4. Чатботтар және жасанды интеллект. Чат-боттар клиенттердің сұрақтарына жасанды түрде ақылды жауаптар береді және бұл қонақжайлылық индустриясындағы ең тиімді сандық трендтердің бірі. Ақыр соңында, бұл қарапайым сұрақтарға агент-адамның қатысуынсыз жауап беруге, жауап беру уақытын жақсартуға және күрделі мәселелерді шешу үшін өкіл-адамдарды босатуға болатындығын білдіреді. Жасанды интеллект деректерді автоматты түрде талдау, кірістерді басқару стратегиясын жасауға көмектесу немесе клиенттерге олардың қалауы бойынша жеке ұсыныстар беру үшін де қолданыла алады. Hilton тіпті адамның сөйлеуіне жауап бере алатын және сұрақтарға жауап бере алатын жасанды интеллектуалды роботты ұсынды.

5. Мобильді интеграция. Клиенттердің көпшілігінде смартфондар бар және олар такси сұранысынан бастап тағамға тапсырыс беруге дейін қолдануға дағдыланған. Қонақ үйге арналған арнайы бағдарлама қонақтарға мейрамхана үстелдерін брондауға, бөлме қызметіне тапсырыс беруге және массажға немесе спа-ға тапсырыс беруге мүмкіндік береді. Өзіне-өзі қызмет көрсету клиенттерге қызмет көрсету сапасын жақсартуға көмектессе де, бағдарламаларды адалдық бағдарламаларын құру үшін де қолдануға болады.

6. Беделді басқару немесе репутация менеджменті. Сонымен, клиенттердің 65%-ы қонақүйге тапсырыс бермес бұрын онлайн-шолуларды тексеретін дәуірде беделді басқару ең маңызды сандық трендтердің біріне айналды. Танымал шолу платформаларындағы шолуларға жауап беру және қонақтардың шағымдарының нақты себептері болған кезде мойындау маңызды. Болашақта осындай шолулардан аулақ болу үшін қонақтардың шағымдарын қарау үшін шаралар қолдану керек. Сондай-ақ, бақытты қонақтарды кері байланыс қалдыруға шақыру қажет, мұны қабылдау орнында немесе электрондық пошта арқылы жасауға болады. Интернеттегі шолу платформаларында жарнамаларды жаңартып отыру, өз веб-сайтыңызға шолуларды қосу және клиенттерге керемет қызмет көрсетуді мақсат ету керек.

Жоғарыда біз диджитализацияның барынша жақсы және ұтымды жақтарын атап өттік. Алайда оның минустары да бар:

- Электр қуатын немесе интернетті өшіру жұмысты толығымен тоқтатады. 2010 жылы 0,07 секундтық энергияны өшіру Toshiba микрочиптер зауытының тоқтап қалуына әкеліп соқты және барлық өнімнің 20%-ына зиян келтірді. Барлық сенсорлар, маршрутизаторлар, бағдарламаланатын контроллерлер қуат өшірілген жағдайда тоқтайды немесе сәтсіздікке ұшырай бастайды.
- Деректер қауіпсіздігі. Сандық технологиялар үлкен көлемдегі деректерді жинауға және сақтауға мүмкіндік береді. Бұл жеке тұлғаларға немесе ұйымдарға қатысты



жеке ақпарат болуы мүмкін. Бұл деректерді қауіпсіз сақтау өте қиын болуы мүмкін. Бір ғана бұзушылық жеке ақпараттың көп мөлшері қылмыскерлердің, бизнес бәсекелестерінің немесе басқа да зиянды субъектілердің қолына түсетінін білдіруі мүмкін.

- Әлеуметтік бытыраңқылық. Қазіргі уақытта адамдар нақты байланыстар арқылы емес, сандық құрылғылар арқылы байланысады. Бұл бөліну мен оқшаулану сезімін тудыруы мүмкін. Зерттеулер көрсеткендей, нақты байланыстың болмауы көптеген адамдарда депрессияны тудырады.
- Жұмыстың қорғалмауы. Бұрын жұмысты орындау үшін жұмыс орнында физикалық түрде болу керек еді, бірақ қазір көптеген жұмыс тапсырмалары интернет арқылы қашықтан орындалады. Көбіне адамдар көптеген тапсырмалар үшін қажет емес, өйткені компьютерлер оларды біртіндеп ауыстып жатыр.

Қонақжайлылық индустриясындағы цифрлық трансформация-бұл сапалы тәжірибені сақтай отырып, сандық тұтыну нарығының қажеттіліктеріне жауап беретін кез-келген мөлшердегі қонақ үйлер үшін қажет және сонымен бірге өте пайдалы әдіс. Цифрлық трансформация стратегиясын жасамай, қазіргі заманғы бизнес ұзақ мерзімді перспективада өмір сүре алмайды. Біз бүгінгі күнге дейін өте баяу танымал болған үрдістердің жылдам үдеуін байқаймыз. Олар келесі жылдары бизнестің болашағын анықтайды. Диджитализация тақырыбы даулы болып табылады, қызметтердің диджитализациясы, сондай-ақ мемлекет пен технологияның диджитализациясы миллиондаған жұмыс орындарын сақтап қалды, вирустың таралуын бәсеңдетуге көмектесті және бизнеске жаңа шындықтарға жетуге мүмкіндік берді. Алайда сонымен бірге көптеген адамдар жұмыс орындарында роботтардың пайда болуымен және процестерді автоматтандыру салдарынан жұмысынан айрылуы мүмкін. Бірақ бұл диджитализация біздің өмірімізге көптеген ыңғайлылықтар әкелетінін жоққа шығармайды. Екі тарап үшін де: кәсіпкер үшін де, тұтынушы үшін де. Мақалада диджитализацияның шет елдердің қонақ үйлерінде дамуы қарастырылды; ол көбінесе Еуропа елдері, Жапония және Корея. Өкінішке орай Қазақстанда қонақ үй бизнесіндегі диджитализация онша дамымаған. Қазақстанның қонақ үйлеріндегі диджитализацияны дамытуымыз керек, себебі атап шыққандай диджитализацияның көп жақсы және ұтымды жақтары бар. Әсіресе қазіргі мәселені ескере отырып өз денсаулығына зор мән беретін адамдарға диджитализация өте ыңғайлы және қауіпсіз сервис көрсетуде жақсы құрал болады. Болашақ диджитализацияда.

#### Әдебиет:

1. Васильев Н.В., Комарова О.М. Диджитализация российского бизнеса, как фактор роста его экономической эффективности // Студент. Аспирант. Исследователь. 2018. №11 (41). С. 203-210.
2. Жукова А.В. Диджитализация люксового сегмента // В сборнике: ВНЕДРЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. 2018. С. 94-96.
3. РОБОТ ЗА СТОЙКОЙ: КАК ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ МЕНЯЕТ ОТЕЛИ. – <https://pmfmbecar.ru/news/robot-za-stoykoy-kak-didzhitalizatsiya-menyaet-oteli/>
4. Скобкин Н. А., Назарова А. В. Влияние диджитализации на деятельность современных гостиничных предприятий // Meridian. – 2020. - №1(35). – С. 1-4.
5. 109 Hospitality Statistics You Must Know: 2021/2022 Data Analysis & Market Share. – <https://financesonline.com/hospitality-statistics/>

## **«ЗЕЛЕННЫЕ» ТЕХНОЛОГИИ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ**

Хилько Д.Н

Научный руководитель: Зиязева Л.Р

Университет им.Ш.Уалиханова, г. Кокшетау

[darya.khilko01@mail.ru](mailto:darya.khilko01@mail.ru)

В последнее время туризм переживает усиленное развитие и становится одним из самых быстроразвивающихся финансовых секторов во всем мире. Туризм считается одним из основных секторов в развитых и развивающихся странах. Он играет важную роль в создании рабочих мест и в сохранении природных ресурсов. Кроме того, он укрепляет мирные отношения во всем мире.

На данный момент в ресторанном и гостиничном бизнесе ставятся вопросы сокращения жизненного цикла продукта и стратегического подхода к обновлению качественных характеристик продуктов и услуг, который в современном мире можно достичь с помощью инновационных технологий, глядя на любую отрасль, трудно игнорировать тот факт, что темпы развития технологий развиваются быстрее, чем когда-либо прежде. Инновации позволяют сократить технологический процесс производства гостиничной услуги. Это особо актуально в условиях усилившейся конкурентной борьбы, в которой гостиничные предприятия вынуждены искать новые пути к усовершенствованию и повышению привлекательности для туриста.

Для поддержания конкурентоспособности и эффективного развития, а также для привлечения иностранных туристов, в гостиницах Казахстана необходимо активное внедрение инновационных технологий, применяемых ведущими мировыми гостиничными предприятиями. Устойчивое развитие в настоящее время является основным направлением деятельности во многих отраслях, в том числе в индустрии гостеприимства, это жизненно важный вопрос для развития отрасли. Актуально также внедрение "зеленых" технологий, в наше время это индикатор успешности и конкурентоспособности гостиничного предприятия [2].

Индустрия гостеприимства также известна тем, что производит большое количество отходов. От излишков продуктов питания, которые выбрасываются каждый год, до чрезмерного использования пластика, воды и энергии - многие бренды в сфере гостеприимства предпринимают правильные шаги, чтобы стать более экологичными. Главная цель «зеленых» технологий — снизить уровень потребления энергетических и материальных ресурсов. При этом обеспечить комфортные условия для гостей на всех этапах работы отеля. В связи с чрезмерной нагрузкой на экосистему люди стали бережнее относиться к используемым ресурсам, что повысило спрос на экологически безопасные продукты.

Внедрение инновационных и "зеленых" технологий позволяет отелю выделить себя среди конкурентов. Согласно Европейскому опросу, спрос на экотуризм с каждым годом повышается на 5%. 70% опрошенных предпочли бы поселиться именно в эко отеле и 90% предпочли бы есть в ресторанах с экологически чистыми продуктами [1]. Более того, 70% туристов готовы заплатить на 150\$ больше за двухнедельное пребывание в отеле, где соблюдаются экологические нормы [4].

С помощью "зеленых" технологии можно сократить или и вовсе обнулить энергобаланс. Это достигается с помощью производительности отелем такого количества энергии, которое он потребляет.

Микаэла Райтерер в своей гостинице добилаcь энергобаланса с помощью оптимизации системы освещения в солнечные батареи, системы водоочистки и водосбережения. Такой отель является новым на туристическом рынке, он приносит хороший доход и не вредит окружающей среде. Сокращение трат на электричество и водоснабжение позволило отелю увеличить штат сотрудников, что в свою очередь хорошо сказалось на уровне обслуживания. Снижение энергопотребления было признано одной из наиболее важных областей защиты окружающей среды.

Процесс гостиничной деятельности неизбежно происходит изменение окружающей природной среды. И если не принимать действенных мер по защите природы, то последствия будут катастрофичны.

Гостиницы потребляют большое количество воды в повседневной работе. Потребление воды в гостиничном бизнесе зависит от размера и вместимости, процента заполняемости и уровня предоставляемых услуг в отеле. Отель, разумно использующий ресурсы, снижает потребление воды и энергии, производит минимум отходов, перерабатывает их и имеет меньшее влияние на окружающую среду. Экотуризм опирается на незагрязненную природную среду, которая, в свою очередь, способствует экономике страны. «Зеленые» технологии следует применять в гостиничном бизнесе для обеспечения экологической устойчивости.

Использование "зеленых" технологий требует высоких затрат при строительстве, но при этом имеет быструю окупаемость, примерно в течение 5-6 лет [3]. Это достигается благодаря значительной экономии ресурсов в процессе эксплуатации. Гостиницы должны рассматривать зеленые технологии как средство достижения целей устойчивого развития.

Реализация проектов по энергосбережению и водосбережению, безотходный подход и управление удалением твердых отходов являются ключевыми факторами устойчивого развития. Основными энергетическими технологиями, рекомендованными отелям, являются системы освещения, системы отопления, вентиляции и кондиционирования, частично-регулируемые приводы, и системы энергоменеджмента. Чтобы сократить потребление воды, отели должны установить душевые лейки с низким потоком, кухонные краны с сенсорным управлением и дренажные барьеры вокруг бассейнов. Заменить все туалеты на унитазы с ультрапроточным потоком, переход с водяного охлаждения на ледогенераторы с воздушным охлаждением и рассмотреть альтернативные источники полива сада, такие как дождевая вода и очищенная сточная вода. Некоторые гостиничные сети даже используют озон вместо хлора в своих бассейнах, чтобы уменьшить химическое воздействие на окружающую среду. Персонал отеля должен быть обучен сбору перерабатываемых материалов из гостиничного мусора в рамках программы переработки мусора.

Многие крупные гостиничные сети стараются сделать все возможное, чтобы убедиться, что их экологическая репутация будет замечена, нанимая зеленых консультантов и архитекторов и даже открывая тестовые площадки, где они могут оценить эффективность экологичной стратегии внедрения устойчивых технологий. Многие сети минимизируют отходы, избегая чрезмерно упакованных продуктов и прося поставщиков доставить их с минимальной упаковкой. Многие отели даже существенно сокращают расходы на гостиничную собственность, просто сортируя отходы для вторичной переработки, поскольку многие предметы случайно выбрасываются гостями.

Для отеля нетрудно быть более экологичным. И во многих случаях это влечет за собой внедрение методов, которые действительно позволяют сэкономить деньги. Одним из самых популярных в последнее время движений стало удаление из отеля одноразового пластика. Для этого отелю нужно просто прекратить покупать пластиковые соломинки.

IHG и Marriott International ликвидировали пластиковые соломинки в тысячах отелей по всему миру, удалив около 1 миллиарда соломинок из океана и свалок. Это важно как для компании, так и для окружающей среды. Оба бренда также сокращают одноразовые бутылки в ванных комнатах отелей, планируя ежегодно удалять более 500 миллионов пластиковых бутылок из окружающей среды.

В настоящее время к мобильной сети подключено более 5 миллиардов человек, что составляет примерно две трети населения мира. Гостевой смартфон может оказать наибольшее воздействие на окружающую среду по сравнению со всеми другими платформами вместе взятыми. Используя цифровое устройство, которое уже есть у гостей, отели могут сократить использование бумаги, сэкономив тонны воды и химикатов, используемых при обработке бумаги, и сократить ненужные пластиковые карточки-ключи.

Мы никогда полностью не откажемся от пластика в отелях, но со временем перестанем покупать и производить пластик, который однажды использовали и выбрасывали. И по мере развития технологий, позволяющих легко связать функциональные возможности отеля с мобильными устройствами гостей, сделают планету более зеленой для всех.

По результатам опроса, проведенного TripAdvisor, около двух третей (62%) путешественников учитывают экологические проблемы при выборе отеля. Практика внедрения экологичных отелей считается одной из экологически чистых инициатив, направленных на устранение негативного воздействия на окружающую среду.

Отели, которые принимают экологические меры и экологические технологии как часть своей общей философии, также все чаще обнаруживают, что гости одобряют их усилия, что, несомненно, обеспечивает доброжелательность в будущем и увеличивает заполняемость. Снижение расходов и увеличение прибыли, повышение удовлетворенности и лояльности гостей, сохранение окружающей среды и получения конкурентного преимущества, всего этого можно достичь с внедрением в отеле «зеленых» технологий.

### **Литература:**

1. Шишко А.Г. "Зелёные" технологии в гостиничном деле. <https://cyberleninka.ru/article/n/zelyonye-tehnologii-v-gostinichnom-dele>
2. Духовная Л.Л. Холодцова И.И. Инновационные технологии в гостиничном бизнесе. <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-tehnologii-v-gostinichnom-biznese/viewer>
3. Савостина С. Н. Ким Т. М. «ЗЕЛЕННЫЕ» решения для современных средств размещения <https://www.natural-sciences.ru/ru/article/view?id=34214>
4. Отто О.В. Влияние экологического фактора на развитие гостиничного бизнеса <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-ekologicheskogo-faktora-na-razvitie-gostinichnogo-biznesa-1/viewer>

## АҚМОЛА ОБЛЫСЫНЫҢ ТУРИСТІК МҮМКІНДІКТЕРІ

Шайкенова Жансая Талгатовна

Ғылыми жетекші: экономика магистрі, Ш.Уәлиханов атындағы Көкшетау  
университетінің оқытушысы Алиева А.Ж., Көкшетау қ.

Кокшетауский университет им.Ш.Уалиханова, г. Кокшетау

[shaikenovaj@mail.ru](mailto:shaikenovaj@mail.ru)

COVID-19 пандемиясы бүкіл әлемде туризмге соққы берді.

Биыл пандемия кезінде туындаған шектеулерге байланысты шетелде демалу мүмкін болмады. Бұл жағдай Ақмола облысында туризмді ілгерілету үшін бірқатар жобаларды дамыту және іске асыру мүмкіндігін берді.

Карантиндік шектеулер жағдайында туристік объектілер барлық санитарлық шараларды сақтай отырып, өз қызметін жалғастырды. Осылайша, толыққанды демалысты ұйымдастыру үшін жергілікті билікпен курорттық аймақтардың блок - бекеттерінде туристердің өтуін қамтамасыз ету үшін интернет-платформа әзірленді. Цифрлық базаны енгізу осы жылдың шілде айында Щучинск-Бурабай және Зеренді курорттық аймақтарында маскалық режимді және әлеуметтік қашықтықты қатаң сақтай отырып, 15 000 ақмолалыққа демалуға мүмкіндік берді.

«Туристік бизнесті қолдау мақсатында мемлекет салық төлемдері мен қолданыстағы несиелерді кейінге қалдыру жұмыстарын ұсынды. Сондай-ақ, «Қарапайым заттар экономикасы» бағдарламасына туризм саласын жеңілдікпен кредиттеу енгізілген. Осы шаралардың барлығы екінші жартыжылдықта нөмірлік Қордың толтырылуын 70-80 пайызға дейін арттыруға мүмкіндік берді», - деп түсіндірді аймақ басшысы.

Жалпы, біздің облысымыз туристік бизнесті дамыту үшін өте қолайлы мекен. Өйткені облысымыз аумақты және көрнекті жерлерін алып жатыр. Демалыс аймақтары индустриалды тығыз қоныстанған аймақтардың жақындығымен байланысты және ыңғайлы географиялық жағдайға да ие.

Бірегей табиғи-климаттық жағдайларға – жартасты таулардың, қылқан жапырақты ормандардың, жайлы жағажайлары бар көлдердің, «Бурабай» курортты ауданындағы көлдердің рекреациялық аймақтарының, Майбалық, Үлкен және Кіші Шабакты, Қатаркөл, Жөкей, көлдерінің керемет үйлесімімен ландшафттың сұлулығына ие бола отырып, ТМД мемлекеттерінің ең танымал курорттарымен бәсекелесуге болады.

Өңірдің туристік әлеуетін дамыту цифрлық жобаларды ғана емес, бірінші кезекте инфрақұрылымдық жобаларды да қамтиды. Бурабай курортының көше-жол желісін салу және реконструкциялау бойынша жұмыстар жүргізілуде, ұзындығы 80 км Щучинск — Зеренді автомобиль жолының құрылысы аяқталды, көгілдір Шығанақтағы «Байтас» қонақ үйі, Зеренді демалыс аймағындағы «Zerendi park», Аршалы ауданындағы «Бейбарыс» спорттық-сауықтыру кешені, Қорғалжын ауданындағы орнитологиялық обсерватория және т. б. бірегей демалыс және ойын-сауық объектілерінің қоржынын толықтырды.

Әрине, өңірдің басты курорты-Щучинск-Бурабай курорттық аймағы да өзгеруде. Мемлекет назар аударуының арқасында Қазақстанның інжу-маржаны жыл сайын жаңа жарқын «фишкаларға» ие болуда. Бұл, ең алдымен, курорттың бірегей жерлеріне тек отандық ғана емес, сонымен қатар шетелдік туристерге де кең қол жетімділікті ашатын инфрақұрылым.

Щучье-Бурабай курорттық аймағы-бұл керемет табиғи-климаттық жағдайларымен, бай емдеу-рекреациялық ресурстары мен тарихи-мәдени қорымен, республиканың орталығында тиімді географиялық орналасуымен, Қазақстан Республикасының астанасы Нұр- сұлтан қаласына жақын орналасқан курорттық орындарымен ерекшеленеді. Сондай-ақ пандемия басталғаннан бері қуаты 13 қонақ үй коттедж қалашығының, қуаты сегіз іске қосу кешені «Назарбаев Университеті» ғылыми-сауықтыру кешенінің құрылысы, сондай-ақ «Жеке Батыр» санаторийінің жаңа корпусын қайта жаңарту және салу белсенді іске

асырылу сатысында. Бурабай кентінің аумақтық шегінде туристік инфрақұрылымның үш ірі объектісінің – қуаты 36 апартамент және төрт таунхаус «Променад Бурабай» көпфункционалды кешенінің, «шолғыншы деңгелегі» және сауда-ойын-сауық орталығының құрылысы аяқталды.

Абылай хан алаңының заманауи рекреациялық және мәдени бағдарланатын стилін жасау үшін экспозициялық орталықтың құрылысы басталды. Бұл жоба бірегейлігімен ерекшеленіп, мұражай және виртуалды шындық элементтері бар жеті медиалық кеңістіктен тұратын болады.

Үлкен Шабакты және Текекөл көлдерінің арасында 233 гектар алаңда қуаттылығы 800 бірлік жеке нөмірлік қоры бар «AQBURA Resort» отбасылық үлгідегі жаңа курорт салынууда.

Курорттық аймақты одан әрі дамытуға шетелдік капиталды тарту үшін инфрақұрылымды дамытуға көп көңіл бөлінеді. Жаңа жолдар салу, әуе қатынасын ашу, тұрақты су және энергиямен жабдықтауды қамтамасыз ету жөніндегі іс-шаралар әзірленді. Бұл шаралар туристердің тұруы, белсенді демалуы үшін ғимараттар мен құрылыстар салуға инвестициялар салу үшін жағдай жасауды қамтамасыз етеді.

Сондай-ақ қолайлы инвестициялық ахуал жасау және отандық және шетелдік инвестицияларды тарту мақсатында оның аумағында туристік ойын-сауық орталығын дамыту перспективасымен «Бурабай» арнайы экономикалық аймағы құрылды.

Қазақстандағы алғашқы ашық аспан астындағы «Ботай-Бурабай» этно-комплексі ерекше қызығушылық тудырады, ол Қазақстан даласында жылқыны қолға үйретудің ежелгі тарихын ашып көрсетеді. Әлемде баламасы жоқ «Бурабай» халықаралық трамплин кешені де демалушылар үшін қызықты.

Туристік ойын-сауық орталығы-әлеуметтік жоба: ойын мекемелерін ауыстыру осы аймақтың инвестициялық климатын жандандыруға да, қосымша жұмыс орындарын құруға да, салық түсімдерін арттыруға да, сондай-ақ тиісті инфрақұрылымды дамытуға үлкен ықпалын тигізеді.

Облыста 80-ге жуық туристік маршрут жұмыс істесе, оның ішінде Көкшетау, Бурабай, Зеренді, Қорғалжын, Ерейментау аудандары мен Біржан сал ауданының тарихи және киелі орындарының да алатын орны ерекше.

Жалпы, облыс өңір экономикасын, оның ішінде халықаралық туристік бизнесті дамытуға инвестициялар тарту үшін зор әлеуетке ие болып отыр.

Қазіргі уақытта Щучинск-Бурабай курорттық аймағына үлкен антропогендік жүктемені ескере отырып, жоғары туристік-рекреациялық әлеуеті бар басқа аудандарды игеру қажеттілігі туындады. Мұндай аудандарға бірінші кезекте Ерейментау ауданын жатқызуға болады.

Ерейментау ауданы туристік қызметті дамыту үшін барлық алғышарттарға сай келеді. Өңірдің ерекшелігі-Қарағайлы немесе Соколиные горы тауларының болуы. Ерейментау ауданындағы таулы ландшафт, бай флора мен фауна, тұтас қазақтың ұсақ шоқыларының арасында орналасқан көлдердің көптігі-осы байлықтың барлығы туристік ағындарды тарту үшін әлі де әлсіз пайдаланылып жүр.

Ерейментау аласа таулары мен Сұңқар аралы тауларын алатын болсақ, экологиялық экстремалды туризмді дамытуға өте қолайлы. Аумақтың кеңдігі және іс жүзінде халықтың аздығы Ерейментау тауларының аумағына табиғи-аумақтық кешенге зиян келтірмей оңтайлы жүктеме орнатуға мүмкіндік зор.

Табиғи мүмкіндіктер Қалқаман шатқалы ауданында (Бұлақ, орман, су айдыны, қалаға жақын) демалыс базасын құруға мүмкіндік береді. Осы жерден біз белсенді және пассивті демалыстың барлық түрлерін турларды бастай аламыз. Сонымен қатар, Тілес, Қоржынкөл, Ордабасы, Бойзағыр, Қабланкөл көлдері, Алғабас, Бәймен ауылдары, Ақдин, Белодымка, төре таулары, Қарағайлы (Соколинка) шатқалы экологиялық туризмді дамытуға қолайлы жерлер болып табылады. Ерейментау ауданы демалыс аймақтары мен туристік базалар салу үшін бірегей орын болып табылатыны анық.

Сандықтау ауданы. Сандықтау таулары экотуризмді дамыту үшін өте қолайлы. Әдемі табиғи ландшафттар, флора мен фаунаның алуан түрлілігі, экологиялық таза аймақ керемет туристік өнім ретінде пайдаланылуы мүмкін. Шиша Арал тауларының таңғажайып құрылымы, жабайы табиғаттың қол жетімсіздігі, өсімдіктердің осы аймағына ғана тән сирек кездесетін түрлер экотуристерді тартуға қызмет етеді, ал Тюкта сарқырамасының жартасты тік беткейлері экстремалды туризмді дамытуға арналған.

Сандықтау ауылында туристерге қызмет көрсетуге арналған (экологиялық қауымдастық) топтасқан адамдардың бастамашыл шығармашылық тобы бар. Сондай-ақ, экотуризмді және экстремалды туризмді дамыту үшін істі дұрыс көзқараспен жоспарласа, үлкен материалдық шығындар талап етпейі, Сандықтау ауданында туризмнің үлкен перспективаларын көрсетуге болады..

Демалыс және туризм индустриясы — Ақмола облысы экономикасының басым салаларының бірі. Өңірдің туристік кластеріне қонақ үйлерді, санаторий - курорттық мекемелерді, жол бойындағы сервис субъектілерін, турфирмаларды қоса алғанда, туризм саласындағы 700-ден астам кәсіпорын кіреді. Аумағында үш мемлекеттік ұлттық табиғи парк орналасқан — «Көкшетау», «Бурабай», «Бұйратау», Қорғалжын мемлекеттік табиғи қорығы, ЮНЕСКО-ның табиғи мұра тізіміне енгізілген. Сонымен қатар, біздің аймақта 900 тарих және мәдениет ескерткіштері бар, олардың көпшілігі мемлекеттің қорғауында.

«Біз әрқашан Ақмола облысының табиғи-рекреациялық ресурстары мен мәдени мұра нысандары бар деп айтамыз. Бірақ оның туристік әлеуеті толық емес. Бүгінде туристік саланың ЖӨӨ-ге үлесі 0,5% - дан аспайды», - деді Мемлекет басшысы.

Ақмола облысы әкімінің баспасөз қызметінің хатында «Облыста туристік-рекреациялық ресурстардың тартымдылық дәрежесі бойынша аудандастыру жүргізілді және стратегиялық бағыттарды шоғырландыратын 4 базалық аймақ айқындалды», - деп туризм басқармасының басшысы Данияр Идиятовтың сөздері келтіріледі.

Данияр Идиятовтың айтуынша, бұл санаторлық-курорттық аймақ (Щучинск-Бурабай курорттық аймағы), Елорда маңындағы демалыс аймағы (Аршалы, Ақкөл, Шортанды, Целиноград аудандары), киелі-қорық аймағы (Қорғалжын және Ерейментау аудандары), табиғи аймақ (Зеренді, Сандықтау және Бұланды аудандары).

Атап өтілгендей, өңірде 30-дан астам іс-шараларды қамтитын және қысқы кезеңде және маусымаралық кезеңде курорттық аймақты барынша жүктеуді қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін «Four seasons» тұжырымдамасы іске асырылуда.

Бұдан басқа, бюджеттің кірістілігін арттыру және туризмді дамытуға жағдайлар мен мүмкіндіктер жасау есебінен өңірге инвестициялар тарту мақсатында «Ақмола облысының туристік саласын дамытудың 2018-2020 жылдарға арналған Жол картасы» әзірленді.

«Visit Aqmola» туристік ақпараттық орталығы күн сайын Ақмола облысының туристік әлеуетін елде және шетелде ілгерілету бойынша жұмыс жүргізеді.

Сондай-ақ, әкімдік отырысында елді мекендердің аумақтарын санитарлық тазалау, абаттандыру және көгалдандыру мәселелері қаралды.

Отырыс соңында Қазақстан Республикасы Президенті Әкімшілігі Басшысының орынбасары Мәлік Мырзалин аудандар мен қалалардың әкімдеріне ішкі істер органдарымен бірлесіп санитарлық нормаларды, құрылыс салу және абаттандыру нормаларын бұзушыларға қойылатын талаптарды қатаңдатуды тапсырды.

Әдебиет:

1. О развитии туризма в Акмолинской области в условиях пандемии сообщил Ермек Маржикпаев // МИА «Казинформ». 2021 [https://www.inform.kz/ru/o-razvitii-turizma-v-akmolinskoy-oblasti-v-usloviyah-pandemii-soobschil-ermek-marzhikpaev\\_a3752703](https://www.inform.kz/ru/o-razvitii-turizma-v-akmolinskoy-oblasti-v-usloviyah-pandemii-soobschil-ermek-marzhikpaev_a3752703)
2. Туристские возможности Акмолинской области // Vizit Kazakhstan. 2021 <https://visitkazakhstan.kz/ru/guide/information/1/0/20/>

3. Акмолинской области нужно наращивать туристский потенциал. Касым-Жомарт Токаев обозначил факторы, сдерживающие приток туристов // Капитал-центр деловой информации. 2019 <https://kapital.kz/economic/82665/akmolinskoy-oblasti-nuzhno-narashchivat-turist-skiy-potentsial.html>

4. Развитие туризма в Акмолинской области завершают подготовку инфраструктуры туристских объектов // Курсив. 2018 <https://kursiv.kz/news/otraslevye-temy/2018-05/razvitie-turizma-v-akmolinskoy-oblasti-vedetsya-podgotovka>



**«БИЗНЕС, БАСҚАРУ ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚ» секциясы**  
**Секция «БИЗНЕС, УПРАВЛЕНИЕ И ПРАВО»**

<b>Айткожина Ф.</b> Диахронный сравнительно-правовой анализ развития правового сознания Казахстанского общества	3
<b>Аклемханов Д.Н.</b> Развитие законодательства Республики Казахстан о лизинге на современном этапе	5
<b>Аскаров А.Б.</b> Технология обслуживания гостиничного фонда	9
<b>Аскарова Г.Е.</b> Гостиничный сервис в Казахстане	11
<b>Аскара А.</b> Шағын кәсіпкер - елдің әлеуетті тірегі	15
<b>Әшім А.</b> Экономика үрдісі зерттеу әдістері туралы	19
<b>Бакенайқызы А.</b> Халықаралық қаржылық есеп стандарттарының талаптарына сәйкес қорларды тану және бағалау негіздері	21
<b>Бушуев Н.</b> Функциональные особенности «Живого права»	24
<b>Виногородский Н.В.</b> Экономический анализ хозяйственной деятельности АО «Тыныс»	26
<b>Ғалым Ж.Ж.</b> Өңірдің салық әлеуетін есептеу әдістемесін жетілдірудің кейбір аспектілері	30
<b>Даиров Д.Е.</b> Рецепция римского права и её влияние на Казахстан	33
<b>Досанова К.А.</b> Влияние рекламы на продвижение продукта	36
<b>Евлосева Т.Р.</b> Развитие предпринимательства в стране в условиях цифровизации экономики	39
<b>Ерзат М.</b> Экономикалық білім туралы	42
<b>Жүніс А.Қ.</b> Экономикалық білім қажеттілігі туралы	43
<b>Калиакбарова Д.А.</b> Кәсіпорынның кадрлық әлеуетін пайдалану бағыттары	45
<b>Калкамбаева Э.</b> Методы сравнительно-правового исследования	47
<b>Қабжан Д.З.</b> Экономикалық білім қажеттілігі туралы	49
<b>Маркушина А.В.</b> Проблемы развития предпринимательства в Республике Казахстан	51
<b>Рахметжанова Б.Т.</b> Қазақстан Республикасының аудиторлық қызметтің ерекшеліктері	54
<b>Сагимбаева А.Д.</b> Отандық өндірушілердің маркетинг коммуникациясын тиімді пайдалануы	57
<b>Сәлім Л.</b> Қызметкердің табысына салық салу	60
<b>Сейдалиев Н.</b> Экономика ғылымы туралы	63
<b>Сәлім Л.</b> Қызметкердің табысына салық салу	65
<b>Сыздықпаева Ж. Т.</b> Криминалистические средства обеспечения национальной безопасности Республики Казахстан	68
<b>Ташенова М.К.</b> Пандемия кезінде шағын және орта бизнестің дамуың талдау	72
<b>Тоқболат А.</b> Банк тәуекелдерін жіктеу ерекшеліктері	75
<b>Түлебаева Д.Е.</b> Анықтау және алдын ала тергеу органдарында заңдардың орындалуын қадағалау	78
<b>Үсен А.Б.</b> Экономика үрдісі туралы	81
<b>Халамбай А.</b> Понятие механизма финансового лизинга	82
<b>Халамбай А.</b> Применение системного подхода в исследовании правоохранительной системы Казахстана	84

<b>Халамбай А.</b> Реформирования правоохранительной системы в Республике Казахстан	87
<b>Шаяхмет Е.А.</b> Қылмыстық құқық бұзушылық жасау әрекетінің сипаттамасы	90
<b>Шубекова З.Р.</b> Психологические методы взаимодействия с несовершеннолетними допрашиваемыми	93

### «ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУ» секциясы Секция «ЗДРАВООХРАНЕНИЕ»

<b>Адилов С.А.</b> Влияние вакцинации БЦЖ на распространение Covid-19 в начале пандемии	97
<b>Арманай А.</b> Ұлттық туризм дамыту стратегиясы	99
<b>Yerbol A.</b> Is it possible to improve organ transplantation system in Kazakhstan?	102
<b>Есеева С.Н.</b> Панацея	105
<b>Какимжанов А.К., Жанабылов Ж.Б.</b> Сравнительный анализ по сердечно-сосудистым заболеваниям до и во время пандемии по материалам ГП №1 г. Кокшетау.	107
<b>Анна Г.К.</b> Совершенствование организации работы медицинской сестры в популяризации правильного питания детей раннего возраста	110
<b>Кот О.Е., Джумабеков Э.Р.</b> Статистические данные по злокачественным новообразованиям в Акмолинской области	112
<b>Nurseitova Z.T.</b> Drainage of abscesses from minimally invasive access under ultrasound control	114
<b>Ондаганова М.</b> Использование тканей органов животных для приготовления препаратов в косметологии и их результаты на современном уровне	117
<b>Сансызбаева А.</b> Пересадка кожи	120
<b>Сатыбалдинов Е.А.</b> Көміртектің медицинадағы жаңа қолданысы	123
<b>Саянов М.С.</b> Изучение теоретических аспектов влияния длительного использования сотовых телефонов на организм человека	126
<b>Терехин Р.С.</b> Гастрит – это болезнь современного человечества	127
<b>Тұяқбай Г.А., Мадиярова Ә.Б.</b> Ерiннiң анатомиялық құрылымы	130
<b>Фелль-Гизатуллина Э.Ю., Абдирова Д.Ж., Череватенко К.Ю.</b> Структура обращений больных в поликлинику во время пандемии КВИ. заболевания органов дыхания	134

### «ҚЫЗМЕТТЕР» секциясы Секция «УСЛУГИ»

<b>Абай Д.Е.</b> Сокращение затрат заведений общественного питания во время режима самоизоляции	137
<b>Акшалова А.Т.</b> Қазақстандағы үйлену туризмін дамытудың үрдістері мен перспективалары	140
<b>Амангельдин Р. Е.</b> Қазақстандағы экологиялық туризмнің дамуын басқару мәселелері	142
<b>Арманай А.</b> Ұлттық туризм дамыту стратегиясы	144
<b>Асылханова А.А.</b> Қазақстандағы экологиялық туризмнің даму проблемалары мен перспективалары	147
<b>Байгожина А.М.</b> Экологический менеджмент в индустрии гостеприимства и туризме	150
<b>Байкенова А.А.</b> Қазақстандағы халық туристік индустрияны дамытудың заманауи тенденциялары	153

<b>Бақыткереева А.Н.</b> Мейрамхана және мейманхана бизнесіндегі банкроттық жағдай және оның алдын алу	156
<b>Берікқызы А.</b> Рекреациялық аймақтардың дамуы және олардың проблемалары мен стратегиясы	159
<b>Зеленкова Д.В.</b> Проблемы развития туристской отрасли в Республике Казахстан	161
<b>Жакупова.А.А.</b> Қазақстандағы туризм саласындағы қызмет көрсету жағдайы мен тенденциялары	163
<b>Курмаева К.Б</b> Проблемы и перспективы развития гостиничного сервиса в Республике Казахстан	166
<b>Кусайнова Л.К.</b> Развитие капсульных отелей в Щучинско-Боровской курортной зоне	168
<b>Кайдалина Л.А.</b> Ерейментау облысындағы Көбейтүз көлінің экологиялық жағдайы мен туризмнің дамуы үшін толық ашылмаған демалыс орны	170
<b>Манап Қ.С.</b> Ауылдық аймақтарға туризмді енгізудегі шетелдік тәжірибені қолдану	173
<b>Нуркешева Д.Т.</b> Қазақстанда гастрономиялық туризмді дамыту перспективалары	176
<b>Нурпеисова А.К.</b> Қонақ үй бизнесіндегі персоналды басқару ерекшеліктері	179
<b>Рапиянова А.С.</b> Формирование имиджа Казахстана как привлекательного туристского рынка	182
<b>Саханов Р.А.</b> Как же нам развивать туризм в Казахстане?	184
<b>Темирбекова А.М.</b> Қазақстан Республикасының туризм дамуының мәселері	186
<b>Хасеин А.Ж.</b> Қонақ үй бизнесіндегі диджитализация	190
<b>Хилько Д.Н.</b> «Зеленые» технологии в гостиничном бизнесе	194
<b>Шайкенова Ж.Т.</b> Ақмола облысының туристік мүмкіндіктері	197

**«Тәуелсіз Қазақстанның студенттік ғылыми: шындықтар мен перспективалар»  
студенттік ғылыми – практикалық конференциясының  
МАТЕРИАЛДАРЫ**

**МАТЕРИАЛЫ  
студенческой научно-практической конференции.  
«Студенческая наука Независимого Казахстана: реалии и перспективы»**

**Том 3**

Редакционно-издательский отдел  
Некоммерческого акционерного общества  
«Кокшетауский университет им. Ш. Уалиханова»  
Подписано в печать 14.04.21 г. Объем 12,8 п.л. Тираж 100 экз.  
Заказ №16

Отпечатано в типографии  
Некоммерческого акционерного общества  
«Кокшетауский университет им. Ш. Уалиханова»  
Наш адрес: Казахстан, Акмолинская обл., г. Кокшетау,  
ул. Темирбекова, 30а, РИО КГУ им. Ш. Уалиханова  
e-mail: [www.kgu.kz](http://www.kgu.kz)