

MATERIŁY
XVII MIĘDZYNARODOWEJ NAUKOWI-
PRAKTYCZNEJ KONFERENCJI

STRATEGICZNE PYTANIA
ŚWIATOWEJ NAUKI - 2022

07 - 15 lutego 2022 roku

Volume 3

Przemyśl
Nauka i studia
2022

Adres wydawcy i redakcji:

37-700 Przemyśl ,
ul. Łukasieńskiego 7

Materiały XVII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji ,
«Strategiczne pytania światowej nauki - 2022» , Volume 3 Przemyśl: Nauka i
studia -104 s.

Zespół redakcyjny:

dr hab. Jerzy Ciborowski (redaktor prowadzący),

mgr inż Dorota

Michałowska, mgr inż Elżbieta Zawadzki,

Andrzej Smoluk, Mieczysław

Luty, mgr inż Andrzej Leśniak,

Katarzyna Szuszkiewicz.

**Materiały XVII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji ,
«Strategiczne pytania światowej nauki - 2022» , 07 - 15 lutego 2022 roku
po sekcjach:**

e-mail: paha@rusnauka.com

Cena 54,90 zł (w tym VAT 23%)

ISSN 1561-6916

© Kolektyw autorów , 2022

© Nauka i studia, 2022

EKONOMICZNE NAUKI

Logistyka

Атейбеков Еркин

Докторант программы DBA «Деловое администрирование», Университет «Нархоз», Казахстан, г. Алматы

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК В СИТУАЦИИ COVID - 19

Аннотация. В статье исследуются новые тенденции в развитии цепи поставок, которые связаны с пандемией COVID-19, оказывающей значительное воздействие на транспортировку и сбыт товаров в международных масштабах.

Ключевые слова: международная цепь поставок, локализация производства, коронавирусная пандемия, минимизация издержек, ковид.

Аннотация. Мақалада тауарларды халықаралық ауқымда тасымалдау және сатуға айтарлықтай әсер ететін COVID-19 пандемиясына байланысты жеткізілім тізбегін дамытудағы жаңа тенденциялар қарастырылады.

Түйінді сөздер: халықаралық жеткізілім тізбегі, өндірісті окшаулау, коронавирус пандемиясы, шығындарды азайту, ковид.

Annotation. The article examines new trends in the supply chain development that are related to the COVID-19 pandemic, which has a significant impact on the transportation and marketing of goods on an international scale.

Keywords: international supply chain, production localization, coronavirus pandemic, cost minimization, covid

Пандемия COVID-19 в начале 2020 г., которая охватила практически весь мир, установила серьезные диспропорции и отклонения в глобальной цепи поставок. Быстрое и широкое распространение COVID-19 из Китая привело к внедрению карантинных мер, остановке предприятий и разрыву действующих цепочек поставок, а также падению спроса и растущему экономическому ущербу, многим предприятиям было необходимо искать новых поставщиков.

В логической цепи любое предприятие приобретает ресурсы у поставщиков, прибавляет к ним ценность и продает их покупателям.

Ресурсы далее будут перемещаться по цепи поставок и любая закупка является по своей сущности стимулом для продолжения данного перемещения. В результате этого, снабжение организаций разными типами ресурсов считается процессом, который практически направляет материальный поток в движение по цепи поставок [1, с.27].

Проблема пандемии COVID-19 заключена в беспрецедентном объеме зоны воздействия. Прошлые чрезвычайные обстоятельства или даже прошлые пандемии, были в относительном плане локализованы. Эпицентром являлся город, страна или определенный регион мира. В данных случаях у цепочек поставок было достаточно необходимо варианты отреагировать, приспособляя свои действующие цепочки поставок к другим поставщикам или транспортным направлениям.

COVID-19 более заразен и быстро распространяется. Пандемия касается всего процесса доставки продукции клиентам [2, с.36].

В целом деятельность по созданию эффективной цепочки поставок в ситуации COVID – 19 содержит в себе следующие направления:

- работа по оценке и выбору поставщиков обеспечивает предприятию: чёткое определение качества поставок применительно к единице продукции (партии) в контракте; [3, с.51].

- основу доверительных отношений между поставщиком и предприятием;

- информационный обмен относительно качества поставок;

- основу для компенсации обоснованных потерь предприятия из-за поставок некачественной продукции;

- оптимизация затрат на приёмку и сокращение затрат потребителя продукции;

- осуществление планомерной работы между поставщиком и предприятием по повышению качества поставок без применения жестких мер.

На рисунке 1 представлено влияние основных кризисных факторов, связанных с пандемией COVID – 19 на организацию цепочки поставок.

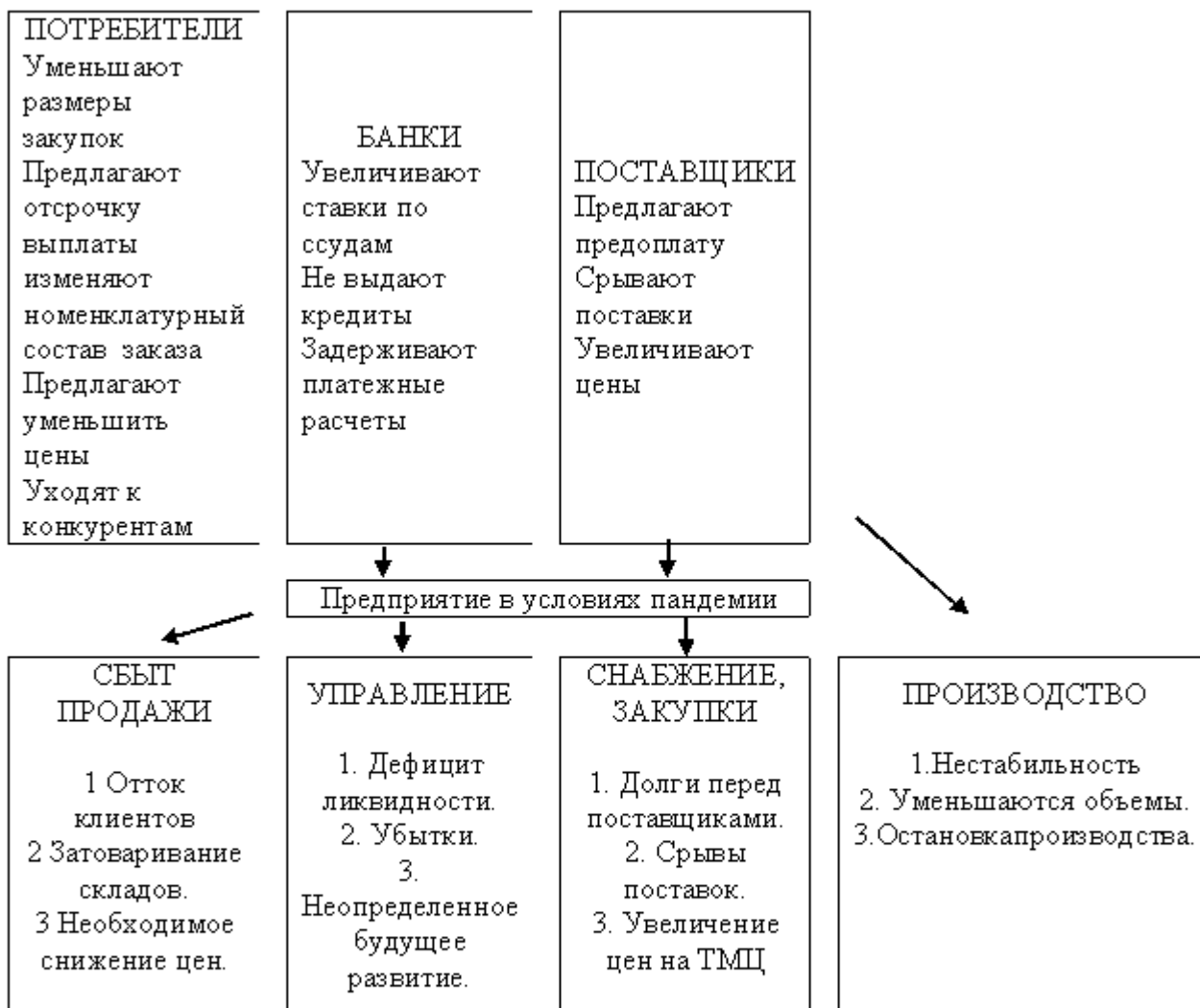


Рисунок 1 - Влияние основных кризисных факторов, связанных с пандемией COVID – 19 на организацию цепочки поставок.

Примечание – составлено автором на основе источника [4].

На данном рисунке отражены основные проблемы организации цепочки поставок, возникающие в связи с пандемией. При неблагоприятном течении и внешние и внутренние факторы окружающей среды будут способствовать развитию кризисной ситуации. Эффективное управление кризисными ситуациями в цепочках поставок имеет большое значение и большинство

организаций все еще должны преодолеть ряд проблем, чтобы быть готовыми к преодолению кризиса [4, с.35].

Поэтому только постоянное выявление и решение существующих проблем закупок, успешные взаимоотношения с поставщиками в рамках отдельного бизнес-процесса обеспечивают повышение качества продукции наряду с сокращением затрат, связанных с неэффективными управленческими решениями по минимизации оборотных средств и оптимизации цепочки поставок. Освоение методики снижения логистических издержек компании дает возможность не только приобрести опыт, а и определить приоритетность инвестиций (которые, как правило, ограничены), избежать возможных рисков и банкротства в практической деятельности, а также повысить конкурентоспособность продукции (услуги) [5, с.61].

Подготовка и преобразование цепочек поставок к ситуации, которая схожа с пандемией COVID-19, может стать сложным процессом – необходимо рассматривать быстрое изменение рыночной конъюнктуры, жестко ограниченные карантинные меры и направления по закрытию границ государств. Так же, для результативной адаптации цепочек поставок можно использовать следующий поэтапный подход:

Этап 1: Организация и внедрение оперативного штаба (центра) по управлению цепочками поставок. Основная цель – формировать работу по представлению цепочек поставок к чрезвычайным ситуациям, установить приоритетные трансформационные решения, перераспределить роли между отделами и проводить необходимую коммуникацию со всеми сторонами.

Этап 2: Адаптация и представление текущих бизнес-процессов логистической и закупочной направлений под удаленную работу. Все имеющиеся процессы внутреннего представления должны проводиться через ИТ-систему компании. Компаниям также нужно максимизировать применение электронного документооборота при обычном взаимодействии с поставщиками.

Этап 3: «Картографирование» цепочки поставок и установление наиболее проблемных ее участков как в географическом аспекте, так и в отношении с поставщиками. Данный этап также содержит исследование основных направлений к снабжению у контрагентов.

Этап 4: Проведение мониторинга цепочек поставок и определение подходов к реагированию в результате реализации стрессовых ситуаций.

Этап 5: Контроль эффективности использования новых подходов к управлению цепочками поставок и осуществление ее перенастройки в случае необходимости [6, с.33].

Сейчас в условиях пандемии COVID-19 для компаний всех форм собственности необходима мобилизация всех имеющихся ресурсов компании.

Руководству компаний необходимо адаптироваться к современным условиям, чтобы сохранить свою жизнеспособность во время и после кризиса, связанного с пандемией:

- в организации сбытовой и маркетинговой стратегии компании следует уделить большое внимание интернет - технологиям: эффективно использовать интернет – источники программы цифровизации для продвижения компании и позиционирования ее на рынке;

- необходимо моделирование различных путей выхода компании из кризиса, связанного с пандемией с учетом всего комплекса мер, анонсированного Правительством РК;

- для стабилизации финансового положения компании необходимо пересмотреть ряд финансовых программ и наметить пути выхода из кризиса;

- в отношении с поставщиками других стран - анализ возможности использования ситуации форс-мажора в случае невозможности выполнять обязательства.

Список использованных источников

1. Кенжалина Ж.Ш. Влияние COVID-19 на экосистему цепочки поставок. - Алматы: Экономика, 2019. – 300 с.

2. Уалиханов К.Е. Цифровая цепочка поставок: как изменятся IT-стратегии после окончания пандемии. - А.: Білім, 2020. – 220 с.

3. Нурмухамедов Т.С. Как создать устойчивую цепочку поставок во время COVID-19. - А.: Ғылым, 2018. – 180 с.

4. Нурашева Р.Д. В Как бизнесу управлять цепочками поставок в условиях пандемии. - А.: Білім, 2019. – 270 с.

5. Касымова А.В. Как создать устойчивую цепочку поставок во время COVID-19. – А.: ҒЫЛЫМ, 2019. – 215 с.

6. Базарбаева Б. Исследование эффективности цепочек поставок в условиях covid-19: роль информационно-коммуникационных технологий//Труд в Казахстане. – 2018. - №10

Banki i system bankowy

Ли Бо

Докторант программы DBA «Деловое администрирование», Университет «Нархоз», Казахстан, г. Алматы

«РИСКИ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВАЖНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ БАНКА»

Для большинства современных компаний доступ к капиталу стал важной стратегической задачей. Это правило особенно применимо к банкам, поскольку доступ к капиталу обуславливает их финансовую устойчивость и расширение их деятельности. Банки действительно являются крупными потребителями капитала, в частности, из-за пруденциальных правил, вытекающих из работы комитета по установлению жесткого отчета по капиталу по активам, взвешенному с учетом рисков, которым они подвергаются.

В то же время из-за более конкурентных финансовых требований банки, работающие в сфере услуг, все чаще становятся корпоративными, что все более важно для того, чтобы они выглядели успешными по сравнению с другими секторами экономики. Таким образом, акционеры, как и спонсоры, оказывают все большее давление на банки, чтобы управлять ими оптимально [1, с.56].

Риск можно определить как более или менее предсказуемую потенциальную опасность, случайность события, не зависящего исключительно от воли сторон и способного привести к потере объекта или любого другого ущерба или к тому, что он подвергнется опасности (в надежде получить выгоду). Для компании или любой другой организации риск представляет собой смесь этих трех понятий «риск», «ущерб» и «возможность» в смысле принятия риска. По определению мы можем сказать, что риск – это обстоятельство или событие, которое может привести к неблагоприятным последствиям для ситуации в компании или другой организации.

Таким образом, риск – это воздействие потенциальной опасности, присущей ситуации или деятельности, эта хорошо идентифицированная опасность связана с совершенно описываемым событием или серией событий,

которые неизвестно, произойдут ли они, но известно, что они могут произойти [2, с.96].

Банковские риски многообразны. Их необходимо как можно лучше перечислить и определить с точки зрения их измерения, отслеживания и контроля. Этот подход является классическим, но вопросы определения важны. Иногда общие определения рисков носят общий характер, а различия между рисками слишком размыты. Их необходимо уточнить, чтобы затем их можно было измерить.

Банковская среда стала очень нестабильной и очень уязвимой перед лицом различных колебаний в денежно-кредитной сфере, поскольку перед лицом этих различных потрясений банкам все чаще угрожают различные риски, влияющие на их деятельность и их положение на финансовом рынке.

Оценка рисков является определяющим фактором при принятии любых решений. Она слишком часто интуитивно понятна в повседневных действиях. Таким образом, риск представляется одной из текущих задач руководителей в определении, измерении и управлении им для повышения производительности.

Риск относится к хорошо идентифицированной опасности, связанной с возникновением события или серии событий, которые можно легко описать, и неизвестно, произойдут ли они, но известно, что они могут произойти в ситуации, подверженной риску. Легко понять, почему понятие риска, определяемое таким образом, не позволяет описать ситуации неопределенности и отразить методы принятия решений в таких условиях. Знание того, как предвидеть, отслеживать потенциальные переполнения, внедрять систему мониторинга и систематического сбора данных для оповещения, как только происходят необычные события: список действий, которые необходимо предпринять, что говорит о том, что невежество не является фатальным, и что рассуждать с точки зрения неопределенности – это уже позволить измерять неопределенность [3, с.61].

Будь то кредит, обмен валюты или процентная ставка, проблема банковского риска является одной из постоянных тем новостей. Банковский риск ошибочно считается хорошо идентифицированным.

Традиционные банковские риски – это риски, которые подлежат точному регулированию и контролю. Они охватывают три разновидности рисков, а

именно: кредитный риск, финансовый риск и рыночный риск. Финансовые риски являются одними из основных рисков, присущих бизнесу по преобразованию банков. Чрезмерное, плохо контролируемое принятие этих рисков или даже плохое ожидание изменений в окружающей среде могут представлять угрозу не только финансовому балансу кредитных организаций, но и финансовой стабильности в целом.

Риск ликвидности – это риск того, с какой легкостью можно купить или перепродать актив. Если рынок не является ликвидным, присутствует риск не найти покупателя, или не найти продавца, когда он абсолютно необходим.

Риск процентных ставок или риск заимствования кредитов, это риск неблагоприятного изменения кредитных ставок. Таким образом, заемщик с плавающей ставкой подвержен риску повышения ставок, поскольку он будет платить по кредиту дороже. И наоборот, кредитор подвержен риску повышения ставок, когда ставки снижаются, поскольку он теряет доход.

Кредитный риск можно определить как потенциальную потерю в результате неспособности должника выполнить свои обязательства.

Понятие рыночного риска относится к его показателям, поскольку этот риск является риском, который можно определить только на рынках. Это риск потери, который может возникнуть в результате неблагоприятных колебаний стоимости финансовых или нефинансовых инструментов.

Рыночный риск включает три типа рисков:

- риск процентной ставки: он относится к риску ухудшения результатов деятельности банка в результате неблагоприятного изменения процентной ставки. Это происходит в результате изменения процентных ставок, связанных с дебиторской задолженностью или задолженностью, в сторону повышения или понижения;

- валютный риск выражается в изменении стоимости актива или денежного потока в результате изменения обменного курса. Это является результатом неблагоприятного изменения курса валюты, в которой банк владеет дебиторской задолженностью и долгами;

- риск позиции по акциям и товарам приводит к неблагоприятному изменению цен на определенные конкретные товары (акции, товары и некоторые

долговые ценные бумаги). Это связано с неблагоприятным изменением цен на акции в портфеле ценных бумаг банка.

Базельский комитет попытался четко определить границы операционных рисков в четком определении: «операционный риск – это риск прямых или косвенных потерь в результате несоответствия или сбоя, обусловленного процедурами, человеческим фактором и системами или внешними причинами» [4, с.78].

Риск осуществления расчетов с поставкой представляет собой риск, возникший в течение периода, который отделяет момент, когда инструкция по оплате или доставке проданного финансового инструмента больше не может быть отменена в одностороннем порядке и окончательное получение приобретенного финансового инструмента или соответствующих денежных средств. Риск осуществления расчетов с поставкой возникает из-за несвоевременности передачи во времени, которая обеспечивает выполнение операции.

Существует три типа кредитного риска: риск дефолта, риск ухудшения спреда и риск, связанный с неопределенностью возврата средств после возникновения дефолта:

- риск дефолта: эта форма риска связана с возникновением дефолта, характеризующегося неспособностью контрагента обеспечить выплату своих сроков погашения. Базельский комитет в своем втором консультативном документе считает, что должник является неплатежеспособным при обнаружении одного или нескольких из следующих событий;

- риск ухудшения спреда: кредитный спред – это связанная с ним премия за риск. Его стоимость определяется исходя из объема понесенного риска (чем выше риск, тем выше также спред);

- риск взыскания: ставка взыскания позволяет определить процентную долю дебиторской задолженности, которая будет взыскана путем проведения судебных разбирательств после банкротства контрагента. Взыскание будет касаться основной суммы и процентов после вычета суммы ранее собранных гарантий.

Важность банковского кредитного риска объясняется рядом внутренних причин:

- важность конкуренции: доступ к рынку капитала становится более доступным, а банки получают большую свободу действий в результате снижения защиты, которой пользовались банковские учреждения;

- увеличение сомнительной задолженности: дебиторская задолженность становится сомнительной, когда ее взыскание становится неопределенным, то есть когда кредитоспособность клиента кажется скомпрометированной, или когда она представляет собой неоплаченную сумму более трех или шести месяцев в случае кредита на недвижимость [5, с.47].

Кроме того, классификация непогашенной задолженности по дебиторской задолженности физическому или юридическому лицу приводит к тому, что все обязательства этого лица переносятся на сомнительную задолженность (принцип заразности).

Существуют и внешние причины формирования кредитного риска: несбалансированная конкуренция: в сложных экономических условиях спрос на кредиты снижается, что приводит к тому, что банки снижают стоимость кредита, чтобы получить или, по крайней мере, сохранить свою долю на рынке. В этом случае ограничение рентабельности банка отодвигается на второй план (из-за конкуренции между кредитными организациями), а покрытие рисков сводится к минимуму. Тогда конкуренция со стороны становится «разрушительной».

В конкурентной среде существует множество факторов, которые могут побудить банк пойти на иногда значительные риски, что может поставить его под угрозу и даже поставить под угрозу стабильность всей системы из-за последствий заражения.

Необходим обмен информацией о национальной практике контроля повышение эффективности методов, применяемых для мониторинга банковской деятельности; установление минимальных пруденциальных стандартов в тех областях, где они кажутся желательными. Следует отметить, что Базельский комитет не обладает какими-либо национальными или международными правовыми полномочиями, его выводы не имеют обязательной силы. Скорее, его роль заключается в разработке справочных стандартов и общих руководящих принципов и вынесении рекомендаций в отношении передовой практики, которую его члены обязуются применять.

Эффективное управление кредитными рисками необходимо не только для того, чтобы соответствовать требованиям в условиях, которые стали строго регулируемы, но и для того, чтобы обеспечить значительные преимущества для бизнеса, если все сделано правильно.

Для любого кредитора первостепенное значение имеет измерение кредитного риска (CRM). Это основа, на которой кредитор может рассчитать вероятность невыполнения заемщиком обязательств по кредиту или выполнения других договорных обязательств. В более широком смысле управление кредитным риском пытается измерить вероятность того, что кредитор не получит причитающуюся основную сумму долга и начисленные проценты, что, если это произойдет, приведет к убыткам и увеличит затраты на взыскание причитающейся задолженности [6, с.32].

Кредитные риски рассчитываются на основе способности заемщика погасить предоставленную ему сумму. Прежде чем банк или альтернативный кредитор выдадут потребительский кредит, они оценят кредитный риск физического лица по так называемым пяти «С»: кредитной истории, платежеспособности, капитала и, наконец, общим условиям кредита и залога.

Для других долговых инструментов, таких как облигации, инвесторы также будут оценивать риск, часто путем пересмотра его кредитного рейтинга. Рейтинговые агентства, такие как Moody's и Standard & Poor, используют различные методы CRM для оценки кредитного риска инвестирования в тысячи корпоративных и государственных облигаций на постоянной основе. Рейтинговые агентства используют относительно простой метод оценки кредитоспособности облигаций, при этом инвесторы, ищущие безопасные инвестиции, скорее всего, склонятся к покупке облигаций с рейтингом AAA, которые несут низкий риск дефолта. Между тем инвесторы, у которых есть сильный аппетит к риску, могут обратить внимание на облигации с более низким рейтингом, чаще называемые мусорными облигациями, которые имеют значительно более высокую вероятность дефолта в обмен на более высокую доходность, чем долговые обязательства инвестиционного уровня с более высоким рейтингом.

Все чаще компании и финансовые учреждения вкладывают значительные средства в измерение кредитного риска, при этом многие тратят значительные средства на создание собственных команд, которые сосредоточены

исключительно на разработке процессов и инструментов CRM для лучшей оценки кредитных рисков. На протяжении многих лет, с развитием финтех, новые технологии позволили компаниям лучше анализировать данные для оценки профиля рисков различных инвестиционных продуктов и отдельных клиентов. Но важно отметить, что ни один кредитор никогда не может полностью знать, объявит ли заемщик дефолт по кредиту или нет. Однако, применяя соответствующее моделирование рисков в сочетании с новейшими технологиями измерения кредитного риска и методами CRM, можно сохранить низкие показатели дефолта и снизить серьезность убытков [7, с.63].

В любой сфере бизнеса всегда стоит иметь четкое представление о клиентах и хорошие отношения с ними, но это необходимо для компании, стремящейся добиться успеха в создании надежных процессов управления кредитными рисками. Оценка кредитного профиля физического лица или компании – это возможно только в том случае, если собранные на них данные являются точными и актуальными. Также стоит установить прочные отношения с клиентами, поскольку это гарантирует, что клиент будет продолжать возвращаться, а также поможет в создании методов и моделей CRM, которые снабжены богатыми наборами данных, которые помогут со временем улучшить методы измерения кредитного риска.

При открытии линий связи с компанией, ищущей кредит, важно «нарисовать» как можно более полную картину бизнеса. Для кредитора стоит собрать информацию о различных продуктах и услугах компании и ее балансе, а также данные об управленческой команде бизнеса, структуре собственности и общей истории. Также хорошей идеей является лучшее понимание сектора, в котором работает компания, и проблем, с которыми она и другие компании отрасли, вероятно, столкнутся в ближайшие месяцы, и того, как это может потенциально повлиять на эффективность бизнеса и его способность погашать любые кредиты или кредитные средства.

Размышляя о кредитном риске, кредитору жизненно важно понимать масштаб, поскольку концепция управления рисками применима как к одному кредиту (микро), так и ко всему портфелю кредитов (макро). По этой причине менеджеры по кредитным рискам должны регулярно проверять и видеть, как идентифицируемый риск по отдельному кредиту может оказать негативное влияние на более широкий портфель. Осуществляя эффективное управление

рисками таким образом, это позволит кредитору либо еще больше увеличить портфель, либо ограничить размер своего кредитного портфеля, чтобы избежать чрезмерного риска и непреднамеренного роста ставок по дефолту.

Список литературы

1. Ковалев П.П. Банковский риск-менеджмент: Учебное пособие / П.П. Ковалев. — М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2017. — 320 с.
2. Круи М. Основы риск-менеджмента / М. Круи, Д. Галай, Р. Марк. — Люберцы: Юрайт, 2017. — 390 с.
3. Кудрявцев А.А. Интегрированный риск-менеджмент: учебник / А.А. Кудрявцев. — М.: Экономика, 2017. — 655 с.
4. Герасимова Е. Б. Анализ финансовой устойчивости банка: учебник / Е.Б. Герасимова. — М.: ИНФРА-М, 2020. — 366 с.
5. Джагитян Э. П. Макропруденциальное регулирование банковской системы как фактор финансовой стабильности: монография / Э. П. Джагитян. — М.: Издательство Юрайт, 2021. — 215 с.
6. Звонова Е. А. Деньги, кредит, банки: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. А. Звонова, В. Д. Топчий ; под общей редакцией Е. А. Звоновой. — М.: Издательство Юрайт, 2021. — 456 с.
7. Исаев Р. А. Банковский менеджмент и бизнес-инжиниринг: в 2 томах. Том 1 / Р. А. Исаев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2020. — 286 с.

Zewnętrzna działalność gospodarcza

Залесский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

ОТ ПРОТОКОЛОВ О НАМЕРЕНИЯХ – К КОНКРЕТНЫМ ПРОЕКТАМ

Взаимодействие регионов Беларуси и России с каждым годом расширяет свою географию. Сегодня в нем только с российской стороны участвует уже порядка 80 республик, краев, областей и автономных округов, что делает белорусско-российские региональные партнерские связи «все более значительным фактором взаимного доверия и экономического сотрудничества в рамках Союзного государства» [1, с. 7]. В январе 2022 года весомую заявку на значительную активизацию взаимодействия с белорусской стороной сделала Республика Тыва – российский регион, расположенный на юге Восточной Сибири, где проживает 330 тысяч человек. Понятно, что географическая отдаленность вносит свои коррективы в реализацию совместных проектов сторон. Об этом свидетельствует объем торгово-экономического сотрудничества Беларуси и Тывы, который в 2020 году составил около 275 тысяч долларов, а за 11 месяцев 2021 года и того меньше – всего 47,5 тысяч долларов. «Основу поставок из нашей республики [Беларуси] составили поставки машин и устройств для подъема, перемещения, погрузки или разгрузки, металлоконструкций из черных металлов, корсетных изделий и женского трикотажа» [2].

Вопрос о необходимости активизации сотрудничества между сторонами поднимался еще три года назад – в декабре 2018 года – на встрече руководства Тывы с представителями белорусской товаропроводящей сети в регионе, где отмечалось, что «на предприятиях Республики Тыва работает 70 карьерных самосвалов БЕЛАЗ, кроме того в регионе имеется серьезный потенциал для дальнейшего расширения парка данной техники» [3]. И в январе 2022 года в ходе первого визита в Беларусь главы российского региона В. Ховалыга эти намерения стали обретать вполне конкретные очертания.

В Минске перспективы развития данных партнерских связей видят в том, чтобы уже в скором времени серьезно нарастить товарооборот с Республикой

Тыва. Тем более, что потенциал в этом плане открывается немалый: от поставок в российский регион современной белорусской дорожной, коммунальной, строительной, лесозаготовительной, пассажирской техники до реализации совместных проектов «в агропромышленной сфере, в области водоснабжения и водоотведения, проектирования жилья и социальных объектов» [4].

В частности, одним из конкретных итогов визита представительной делегации Тывы в Беларусь стала договоренность о том, что с помощью белорусской стороны в регионе построят молочно-товарную ферму, которая будет «укомплектована производимым в Беларуси оборудованием, а также белорусским скотом. Реализовать проект планируется в течение года, а затем этот опыт можно будет тиражировать» [5], чтобы полностью обеспечить потребность региона в молоке и молочных изделиях за счет создания собственной базы. Белорусская сторона уже выразила готовность в передаче проектной документации на строительство небольших молочно-товарных ферм – приблизительно на 200 голов – с последующим доукомплектованием этих объектов белорусским доильным и холодильным оборудованием. Заметим в этой связи, что Беларусь уже имеет неплохой опыт сотрудничества с сибирскими регионами в сельскохозяйственной сфере. Достаточно сказать, что «в Сибирский федеральный округ, частью которого является и Тыва, Беларусь [в 2021 году] поставила сельхозпродукции на сумму более \$100 млн» [5].

Еще одно перспективное направление – IT-сфера. Дело в том, что большой интерес у партнеров из Тывы вызвал белорусский опыт, связанный с системой подготовки IT-специалистов, где реализуются программы IT-образования на всех уровнях – от вузов до детских садов. В результате по итогам встречи в Парке высоких технологий в Минске «были найдены точки взаимодействия между двумя сторонами, что особенно важно для российской делегации в преддверии и открытия собственного IT-парка, запланированного на следующий [2023] год» [6].

Среди белорусских регионов большой интерес к взаимодействию с Республикой Тыва – у Гродненской области. В январе 2022 года стороны предметно рассмотрели возможные совместные проекты в сфере сельского хозяйства, «так как руководство Тывы планирует утроить его долю в валовом региональном продукте. Кроме того, возможно участие белорусских специалистов в развитии инфраструктуры строящегося Ак-Сугского горно-

обогащительного комбината» [7]. Судя по всему, диалог между сторонами будет продолжен уже в конце июня 2022 года на 9-м Форуме регионов Беларуси и России, который будет проходить в Гродно, и где все достигнутые январские договоренности могут быть оформлены уже в виде соответствующего соглашения.

Протокол о намерениях сотрудничества подписала в январе 2022 года с Республикой Тыва и Гомельская область, чтобы активно развивать взаимовыгодные связи в самых разных сферах. Здесь в ближайших планах – обеспечение российского региона техникой “Гомсельмаша”, а также развитие высоких технологий, в том числе в животноводстве. Дело в том, что в Гомельской области находится предприятие “Агрокомплект”, которое проектирует молочное оборудование, молочно-товарные фермы «с разным объемом производства молока и разной мощности – от 200 до 1200 голов с разными темпами доения» [8]. Вполне возможно, что оно станет активным участником данного межрегионального взаимодействия, чтобы сопровождать реализацию проектов в Тыве от момента проектирования до запуска фермы.

Литература

1. Залесский, Б.Л. Новый импульс для углубления сотрудничества / Б.Л. Залесский // Materialy XVIII Mezinarodni vedecko-prakticka conference “Moderni vymozenosti vedy – 2022”. Volume 5: Praha. Publishing House “Education and Science”. – С. 7–10.

2. Сельское хозяйство, индустрия, туризм: Гродненская область и Республика Тыва подписали протокол о сотрудничестве [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/selskoe-hozjajstvo-industrija-turizm-grodnenskaja-oblast-i-respublika-tyva-podpisali-protokol-o-480420-2022/>

3. Республика Беларусь и Республика Тыва Российской Федерации планируют активизировать сотрудничество [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <https://russia.mfa.gov.by/ru/embassy/regions/krasnoyarsk/news/98cd50c57373.html>

4. Роман Головченко: Беларусь намерена нарастить товарооборот с Республикой Тыва [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <http://www.government.by/ru/content/10135>

5. Беларусь поможет Тыве в строительстве молочно-товарной фермы [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belarus-pomozhet-tyve-v-stroitelstve-molochno-tovarnoj-fermy-480369-2022/>

6. Республика Тыва заинтересована в белорусском опыте подготовки IT-специалистов [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/respublika-tyva-zainteresovana-v-belorusском-опыте-подготовки-it-spetsialistov-481053-2022/>

7. Караник о сотрудничестве с Республикой Тыва: надо превратить потенциал в конкретные проекты [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/karanik-o-sotrudnichestve-s-respublikoj-tyva-nado-prevratit-potentsial-v-konkretnye-proekty-480387-2022/>

8. Экономика, технологии, АПК: Гомельская область и Республика Тыва намерены развивать сотрудничество [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/ekonomika-tehnologii-apk-gomelskaja-oblast-i-respublika-tyva-namereny-razvivat-sotrudnichestvo-480782-2022/>

Залесский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКАХ КАК ИНСТРУМЕНТ

ПРОДВИЖЕНИЯ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ СБЫТА

В 2021 году белорусские предприятия, участвуя в выставках и форумах, организованных “Белинтерэкспо” – выставочным предприятием Белорусской торгово-промышленной палаты, – подписали 86 соглашений и контрактов на сумму более 80 миллионов долларов. При этом «в рамках национальных экспозиций были подписаны соглашения и контракты на сумму \$15 млн» [1]. В числе наиболее результативных по суммам подписанных контрактов можно отметить национальные экспозиции, организованные в рамках выставок в Узбекистане – **“ИННОПРОМ. Большая промышленная неделя”** и **UzProdExpo/UzAgroExpo**.

Говоря о первой из них, следует отметить, что **“Большая промышленная неделя в Узбекистане”**, проходившая в апреле 2021 года в Ташкенте, стала крупнейшим мероприятием в этой стране Центральной Азии после перерыва, вызванного пандемией. В выставке тогда приняли участие «более 200 предприятий, работающих в сферах машиностроения, металлургии, энергетики, фармацевтики, химической промышленности и медицины, из Армении, Беларуси, Германии, Италии, Китая, Республики Корея, России, Турции, Узбекистана, Франции, Чехии, Японии, стран ЕАЭС и Центральной Азии» [2]. Что касается белорусского павильона, то он включил в себя стенды 65 компаний и организаций, которые представили машиностроительную, металлургическую, химическую, фармацевтическую продукцию, медицинское оборудование, научные разработки и товары народного потребления. Одним из конкретных результатов их участия в данной выставке стало «подписание дочерним предприятием Минского автомобильного завода в Узбекистане – ООО “МАЗ-Ташкент” – соглашения о намерениях на поставку шасси и машинокомплектов для сборки машин на узбекский рынок на сумму \$10 млн. Также с частной узбекской компанией заключен договор на поставку 50 единиц

техники “МАЗ” на общую сумму \$3 млн» [3, с. 40-41]. Интересно, что в апреле 2022 года данная выставка в узбекской столице будет проходить уже под новым названием – **“ИННОПРОМ. Центральная Азия”** – и включит в себя шесть тематических разделов: машиностроение, металлургия, энергетика, химия, промышленная автоматизация, фармацевтика и медицина. Предполагается также проведение пленарной сессии “Центральная Азия. Пространство технологического прорыва” и специализированных – по инфраструктурным проектам, логистике, финансовым инструментам, образованию. Надо полагать, что белорусское участие в данном деловом форуме будет еще более представительным уже в силу того, что «экспорт белорусских товаров в Узбекистан за пять лет вырос в шесть раз. Наибольшим спросом пользуется техника из Беларуси (тракторы и седельные тягачи, грузовые автомобили), химическая продукция, продукты питания, черные и цветные металлы, энергоносители, нефтепродукты. Всего Беларусь поставляет в Узбекистан 360 товарных позиций всех отраслей промышленности» [4].

Что касается выставок сельского хозяйства и продуктов питания **UzAgroExpo** и **UzProdExpo**, проходивших в Ташкенте в ноябре 2021 года, то они являются крупнейшими отраслевыми деловыми форумами в Узбекистане, которые на этот раз собрали 120 компаний из 18 стран. Национальный павильон Беларуси, где были представлены 17 компаний, продемонстрировал экспортные возможности отечественных предприятий по трем основным направлениям: пищевая промышленность; аграрное машиностроение; наука. Особенно много оригинальных новинок было представлено в первом из них – говядина в брусничном соусе, мягкий сыр, изготовленный по итальянской технологии из сыворожки рикотта, высококачественный кофе, приготовленный по собственной запатентованной технологии, арахисовая паста с морской солью, фруктовые батончики из смеси вяленого чернослива, сушеного яблока, овсяных хлопьев и сиропа, протеиновый молочный шоколад с увеличенным содержанием белка, а также «белорусское виски, алкогольный купажируемый напиток, изготовленный из артезианской воды на основе национальных зерновых культур – ржи, пшеницы, ячменного солода» [5]. Научные разработки в агропромышленном и пищевой сферах, включая технологии восстановления поврежденных почв, методы получения инновационных кисломолочных напитков, косметические средства, показали многочисленным посетителям

выставок Белорусский государственный университет, Белорусский национальный технический университет, Белорусско-Российский университет и Белорусский государственный университет пищевых и химических технологий. Инновационную технику привезли в узбекскую столицу также Минский автомобильный завод и предприятие “Лидсельмаш” – специально разработанный для узбекского рынка грузовой самосвал МАЗ-65012К, который «оборудован металлическим кузовом, опрокидываемым при помощи гидравлического механизма, и предназначен для перевозки сыпучих грузов, в том числе сельскохозяйственного назначения» [6], и новые модификации культиватора для обработки хлопка – самой популярной сельскохозяйственной культуры в этой центрально-азиатской стране. Конкретным же результатом работы на данных выставках стало «соглашение между официальным дистрибьютором Минского автомобильного завода в Узбекистане компанией MAZ-Tashkent и предприятием Nurafshon Maxsus Texnika о поставке продукции машиностроения на сумму \$1 млн» [7]. А в рамках аграрного форума “Узбекистан – Беларусь” были достигнуты договоренности о строительстве и реконструкции на узбекской земле молочно-товарного комплекса по белорусским технологиям.

Литература

1. На форумах и выставках “Белинтерэкспо” отечественные предприятия подписали контракты на \$80 млн [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/na-forumah-i-vystavkah-belinterekspo-otechestvennye-predpriyatija-podpisali-kontrakty-na-80-mln-476100-2021/>
2. Более 20 белорусских предприятий приняли участие в крупной промышленной выставке в Узбекистане [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/bolee-20-belorusskih-predpriyatij-prinjali-uchastie-v-krupnoj-promyshlennoj-vystavke-v-uzbekistane-436286-2021/>
3. Залесский, Б. Ключевая задача – развитие. Сборник статей / Б. Залесский. – LAP LAMBERT Academic Publishing, 2021. – 108 с.
4. Белорусский национальный павильон будет представлен на выставке “ИННОПРОМ” в Узбекистане [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/belorusskij-natsionalnyj-paviljon-budet-predstavlen-na-vystavke-innoprom-v-uzbekistane-480872-2022/>

5. Национальный павильон Беларуси представлен на выставках в Ташкенте [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/natsionalnyj-paviljon-belarusi-predstavlen-na-vystavke-v-tashkente-471340-2021/>

6. Минский автозавод представил новый газовый самосвал на выставке в Узбекистане [Электронный ресурс]. –2021. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/minskij-avtozavod-predstavil-novyj-gazovyj-samosval-na-vystavke-v-uzbekistane-471501-2021/>

7. МАЗ подписал контракт на поставку техники в Узбекистан на \$1 млн [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/maz-podpisal-kontrakt-na-postavku-tehniki-v-uzbekistan-na-1-mln-471344-2021/>

Залесский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

ТОРГОВЛЯ, ИНВЕСТИЦИИ, РЕГИОНЫ

Азия для Республики Беларусь является сегодня важнейшим направлением развития торгово-экономического сотрудничества. Так, только в 2020 году объем белорусского экспорта в страны этого континента составил порядка двух миллиардов долларов. Тем не менее в этом направлении еще существует немало возможностей для продвижения белорусских экономических интересов. «Чтобы их успешно использовать, необходимо продолжать системную и последовательную работу, развивая взаимный интерес и иницируя новые форматы контактов, как это, собственно, и происходит в развитии партнерских связей с целым рядом стран Азии» [1, с. 66], в числе которых следует назвать Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ).

Торгово-экономические отношения с этим государством, расположенным в регионе Ближнего Востока и Персидского залива, у Республики Беларусь в последние годы развиваются особенно интенсивно. «Беларусь стабильно наращивает поставки товаров и услуг в ОАЭ <...>. Основные статьи белорусского экспорта – продукты нефтехимической переработки, деревообработки, пищевые продукты и различные виды оборудования. В сфере услуг активно экспортируются компьютерные и транспортные услуги» [2]. Динамику развития этих двусторонних связей красноречиво иллюстрирует тот факт, что «товарооборот за последние пять лет возрос в три раза, инвестиции с 2011 года – более чем в 10 раз» [3].

Хорошим примером расширения в последние годы двустороннего белорусско-эмиратского взаимодействия в инвестиционной сфере является «крупнейший проект в сфере строительства и недвижимости, который реализуется в Минске под патронажем основателя всемирно известной компании Emaar» [4]. Напомним, что Минский горисполком заключил с эмиратской компанией Riverside Development Holdings Limited договор о возведении объекта «Экспериментальный многофункциональный комплекс “Северный берег”, который разместится в границах Минской кольцевой автомобильной дороги –

проспекта Победителей – улицы Орловской – Цнянского водохранилища. Стоимость реализации проекта – четыре миллиарда долларов. В этом комплексе будут построены «жилые дома со всей необходимой инженерной и транспортной инфраструктурой, социальные объекты и общественного назначения общей площадью более 6 млн кв. м. Предусматривается также возведение Национального выставочного центра, Института искусственного интеллекта и Минского центра международной торговли» [5].

Среди других белорусских регионов, успешно развивающих взаимовыгодные связи с партнерами из ОАЭ, можно назвать Брестскую область. «За прошлый [2021] год внешнеторговый оборот между Брестской областью и ОАЭ увеличился в 1,5 раза и превысил \$5 млн. Это небольшая сумма на фоне \$3 млрд экспорта в целом по области. Но рынок перспективный...» [6]. О высоком интересе предприятий Брестчины к эмиратскому рынку говорит уже тот факт, что для участия в мероприятиях “ЭКСПО-2020” в Дубае в январе 2022 года направились руководители и ведущие специалисты почти десяти крупных компаний региона. В их числе – СП "Санта Бремор" ООО, ОАО "Бархим", 1AK-GROUP, группа компаний "СТиМ", Кобринский маслодельно-сыродельный завод, Брестский мясокомбинат, концерн "Брестмясомолпром", Брестский научно-технологический парк и национальный парк "Беловежская пуца". В итоге они заключили на всемирной выставке контракты на 18 миллионов долларов. В том числе четыре контракта с резидентами из ОАЭ – на восемь миллионов долларов. «В частности, заключены контракты по поставкам на арабский рынок сухого молока, сухого мороженого <...>. Увеличат объемы продаж продукции “Санта Бремор” и группа компаний “СТиМ”. “Бархим” подписал соглашение с дубайской компаний о продвижении своей продукции на рынок ОАЭ» [7].

Не осталась в стороне на выставке в Дубае и тема привлечения иностранных инвестиций в инновационные проекты Брестской области. Так, около двух десятков арабских компаний – логистических, инвестиционных, дистрибьюторов продуктов питания, торговли сырьевыми ресурсами, работающих в сфере нефтехимической промышленности – смогли подробно ознакомиться с предложениями свободной экономической зоны “Брест”, в том числе по производству зарядных устройств для электромобилей и УЗИ-аппаратов. А Брестский научно-технологический парк – крупнейший

инновационный центр и главный инкубатор малого предпринимательства в регионе – продемонстрировал на “ЭКСПО-2020” проект умного города SmartBrest, показав в нем не только современные технологии и решения, которые уже есть и работают в Бресте, но и то, что может заинтересовать крупных инвесторов. В частности, речь шла о территории инновационного развития, в которую «может превратиться нынешний заводской квартал, ограниченный улицами Московская, Пионерская и Я. Купалы. Площадь участка – около 120 га. На нем остаются незадействованными производственные корпуса» [8]. Потенциальным инвесторам предлагается создать здесь предприятия с чистым производством по таким направлениям, как IT, искусственный интеллект, робототехника, автоматизация, электроника, квантовые вычисления. Внимание, с которым был встречен этот проект умного города участниками презентации, позволяет надеяться, что SmartBrest сможет найти заинтересованных инвесторов не только в ОАЭ, но и в других странах.

Литература

1. Залесский, Б. Цель – стабильный рост. Сборник статей / Б. Залесский. – LAP LAMBERT Academic Publishing, 2021. – 180 с.
2. Головченко: Беларусь заинтересована в расширении сотрудничества с ОАЭ в сфере торговли и инвестиций [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/golovchenko-belarus-zainteresovana-v-rasshirenii-sotrudnichestva-s-oe-v-sfere-torgovli-i-investitsij-470873-2021/>
3. Червяков: Национальный день Беларуси на “ЭКСПО-2020” позволит показать возможности предприятий [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/chervjakov-natsionalnyj-den-belarusi-na-ekspo-2020-pozvolit-pokazat-vozmozhnosti-predpriyatij-470830-2021/>
4. Роман Головченко: На ЭКСПО прорабатываем сотрудничество со странами Ближнего Востока и Персидского залива [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <http://www.government.by/ru/content/10068>
5. Строительство выставочного центра в комплексе “Северный берег” в Минске планируют начать в этом году [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/stroitelstvo-vystavochnogo-tsentra-v-komplekse-severnyj-bereg-v-minske-planirujut-nachat-v-etom-godu-470841-2021/>

6. Внешнеторговый оборот между Брестской областью и ОАЭ вырос в 1,5 раза [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/vneshnetorgovyj-oborot-mezhdu-brestskoj-oblastju-i-oae-vyros-v-15-raza-479871-2022/>

7. Контракты на \$18 млн заключили предприятия Брестской области на выставке в Дубае [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/kontrakty-na-18-mln-zakljuchili-predprijatija-brestskoj-oblasti-na-vystavke-v-dubae-481397-2022/>

8. Брестский технопарк презентует проект умного города на выставке в Дубае [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/brestskij-tehnopark-prezentuet-proekt-umnogo-goroda-na-vystavke-v-dubae-480835-2022/>

Marketing i management

К.э.н. Маукенова А.А., Деробаев Б.С.

Каспийский общественный университет, Казахстан

ПРОЦЕСС ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ КРІ В КОМПАНИИ

Питер Друкер в своей книге «Практика менеджмента»¹, ещё в 1954 году ввёл «управление по целям», определив бизнес, как «не выживание, а управление путём постановки взаимосвязанных целей». Друкер изнепопулярной в те годы науки менеджмента, сделал это научной специальностью. Именно он основал систему оценки эффективности сотрудников согласно достижения обозначенных результатов или поставленных целей посредством КРІ. Так, по Друкеру, менеджменту компаний необходимо стараться не попадаться в ловушки времени при решении ежедневных операционных проблем, так как это чревато тем, что они, закливаясь на каждодневных задачах отвлекаются от тех, которые направлены на достижение результатов.

Так, главные принципы «Управления по целям» можно охарактеризовать следующим образом:

Не только для деятельности компании необходимо разрабатывать цели, это важно для каждого сотрудника. Важно добавить, что цели персонала должны быть взаимозависимы с целями компании.

Все цели необходимо разрабатывать от общего к частному. Так, применение этих двух принципов даёт возможность наиболее верно устанавливать целевые ориентиры вне зависимости от уровня управления. Принцип «сверху вниз» даёт возможность сформировать стратегические приоритеты, потом определить из них цели и КРІ самого верхнего уровня.

Принцип «снизу-вверх», даёт возможность все должности и позиции в рамках конкретной компании должным образом соизмерить и не допустить ошибки в том, насколько цели и КРІ подходят для всех сотрудников.

Процесс разработки целей для сотрудника – это совместная деятельность сотрудника и его непосредственного руководителя. Так, обсуждая руководитель и сотрудник находят больше точек для соприкосновения и лучше друг друга понимают, а, следовательно, лучше знают, что нужно делать. Так компания избавляется от тех целей, которые не будут работать.

В рамках горизонтальных связей и уровней согласуются между собой все персональные цели. Это очень важно и плодотворно потом сказывается на работе всей

компании, так как те, кто разрабатывает KPI в компании обязательно учитывают эту рекомендацию.

Когда цели являют собой параметры оценки работы каждого сотрудника, все это можно органично применять в вопросах денежного вознаграждения сотрудников компании, постоянно поддерживая их интерес в выполнении того или иного задания.

Создание цели является её постановкой. На практике существует два главных способа постановки цели: прямой и опосредованный. При прямом способе устанавливается цель, затем формулируются способы того, каким образом необходимо её достичь. Во втором случае в качестве цели имеется наличие определенного протекающего процесса.

Цель всегда зависит от времени её реализации. Те цели, которые по времени своей реализации являются близкими, способствуют тому, чтобы сотрудники были более деятельные; дальние работают несколько иначе: они способствуют тому, чтобы появлялась возможность и желание отложить или отдалить выполнение тех или иных целевых задач.

Цель всегда зависит от субъекта её постановки. Если в постановке цели участвовал сотрудник, то это только усиливает его мотивацию. Внешнюю цель человек не всегда автоматически принимает, так как он должен быть в ней задействован. Поэтому внешние цели выглядят очень часто навязанными и довлеющими, а также не отвечающими потребностям человека.

Именно этот фактор очень часто даёт сбой и из-за него компании, разрабатывающие KPI терпят неудачи: сотрудники по работе с персоналом пытаются сами составить цели без участия в них персонала, это, как правило, получается неправильно разработать цели для подразделений, а всё вместе потом приводит к непониманию всей системы и соответственно не достижения поставленных целей.

Важно осознавать, что ключевые показатели эффективности значительным образом влияют на увеличение эффективности деятельности всех сотрудников и компании в целом. Фундаментом благополучия компании будет культура коллективной ответственности за то, что нужно всем, то есть за достижение общих целей и при этом каждый сотрудник, как винтик большого механизма, будет вносить свою лепту в общий успех. Вот в этом и состоит главное воздействие системы KPI.

В таблице 1 показаны характеристики системы КРІ при её внедрении в деятельность компании.

Таблица 1 – Характеристика системы КРІ при её внедрении в деятельность компании

Характеристика	Пояснение
1	2
Адресная принадлежность	Все показатели эффективности относятся к конкретным индивидуумам или группам, которые выступают главными в несении ответственности за достижение результатов
Надлежащая ориентация	Ключевые показатели эффективности всегда соотносятся и зависят от корпоративных стратегических целей, а также бизнес-процессов и проектов по развитию.
Достижимость	Те показатели, которые утверждаются, в обязательном порядке должны быть достижимыми. Достижение цели сопряжено со значительными усилиями и действиями и поэтому необходима уверенность, что вероятность составит 70 – 80%.
Открытость к действиям	Всё, что выступает основой ключевых показателей эффективности происходит благодаря адекватным времени с способам действия данных. Это говорит о том, что пользователи могут осуществлять вмешательство в определенные процессы для повышения эффективности.
Обеспечение прогнозирования	Ключевые показатели эффективности представляют собой такие показатели, которые имеют возможность прогнозировать будущее, то есть они количественным образом оценивают факторы, от которых зависит стоимость бизнеса.
Ограниченность	Необходимо исключить так называемое распыление на многие задачи и цели, то есть должна быть осуществлена должным образом фокусировка внимания и усилий пользователей на достижении задач.
Лёгкость восприятия	Показатели должны быть так разработаны, чтобы легко воспринимались и были понятными всем сотрудникам компании
Сбалансированность и взаимосвязанность	КРІ должны находится в определенном балансе друг с другом, то есть они не должны находится в противоречии или конфронтации друг с другом
Инициирование изменений	Все внедряемые изменения по измерению эффективности обязательно повлекут за собой другие различные изменения, которые будут положительным образом сказываться на деятельности всей компании в целом
Простота измерения	Все описываемые показатели находятся в тесном контакте друг с другом, они взаимозависимы. При этом необходимо, чтобы они были просты в измерениях, доступны и понятны всем заинтересованным пользователям
Подкреплённость соответствующими индивидуальными	КРІ направлены на усиление мотивации сотрудников компании. Таким образом, компания может усилить эффект от показателя для того, чтобы ещё больше мотивировать

Соотносимость	Необходимо признать, что все даже наиболее эффективные показатели со временем утрачивают силу своего воздействия. Поэтому эти показатели необходимо время от времени корректировать
Сопоставимость	Необходимо, чтобы все показатели были сопоставимыми, то есть чтобы была возможность их сравнивать.
Разумность	Все показатели должны быть разумными, то есть наполненными определенным смыслом и представлять собой вескую основу для дальнейшего анализа
Примечание: составлено автором на основе данных источника ²	

В настоящее время известны самые разные способы оценки и с разными количествами ключевых параметров эффективности. Некоторые ученые в разное время, например, Нортон и Каплан, предлагали использовать небольшое количество показателей, они высказывали что не более 20 показателей. Другие, такие как Фрейзер и Хоуп высказывались за ещё более меньшее количество, не более 10. Но наиболее известной из существующих можно назвать следующее правило – «10/80/10». Которое расшифровывается как 10 ключевых показателей должны ориентировать на результат, другая цифра «80» отражает эффективность или результативность операционной деятельности, и наконец около 10 непосредственно ключевых показателей эффективности всей деятельности в целом.³

Непосредственно для структурных подразделений компании, отделы, департаменты и др. ученые рекомендуют использовать не более 10-15 ключевых показателей эффективности, чтобы не усложнять ту работу, которую выполняют эти структурные подразделения. Иначе они, департаменты и отделы, обязательно должны будут высвобождать дополнительное время для того, чтобы отслеживать те показатели, которые не являются основными или ключевыми, которые случайно были так названы и включены.

При внедрении ключевых показателей эффективности считается наукой очень важным принцип управляемости и контролируемости, который является действительно необходимым. Поскольку каждому ответственному за внедрение показателей необходимо чтобы это внедрение реально произошло, и для этого этому ответственному работнику нужно обеспечить все условия, в том числе и полномочия, а также естественно все должно быть измеримым и контролируемым.

Современная наука выделяет еще и другие принципы которые необходимо соблюдать при выстраивании системы ключевых показателей эффективности. Например:

Принцип партнерства – этот принцип определяет, что для успешного повышения эффективности Компании должны выстраивать отношения таким образом, чтобы добиться партнерство, которое включало бы всех заинтересованных. При этом выстраивание партнерство продолжается постоянно и без перерыва, даже когда кажется, что все стали партнёрами и хватит сближать участников.

Еще один принцип – это принцип перенесения усилий на важные направления, это может изменить конечно права и обязанности ответственных работников компании, но это того стоит, чтобы добиться ключевых показателей эффективности. А им в свою очередь придётся для выполнения этих прав и обязанностей подтвердить еще и необходимых количеством знаний, которые в качестве новых навыков и компетенций должны помочь в достижении KPI. Для этого возможно даже применять предыдущий принцип партнёрства и улучшать коммуникации между отделами и департаментами.

Вместе с названными принципами есть ещё принцип интеграционной оценки показателей отчётности и повышения производительности. Внедренная в компании система ключевых показателей должна мотивировать работников к действиям, принимать смелее решения по сложным вопросам, при этом компания должна обеспечить разными формами отчётности для отслеживания работы внедренной системы.

Ещё один принцип – это принцип согласования операционных показателей со стратегией. Это означает что каждый работник должен понимать в какую сторону определено движение развития компании, и в этом показатели текущей работы не должны противоречить стратегическим целям, поэтому работа введётся и с работниками, которые в своей работе должны все время анализировать результаты, и выстраивать свою работу на достижение помимо ключевых показателей на выполнение и стратегии. А руководство

должно при внедрении оценить показатели со стратегией, чтобы не было противоречий.⁴

Таким образом, как показывает практика, применение данных принципов позволит построить эффективный механизм управления компанией.

Можно выделить следующую последовательность действий при разработке и внедрении KPI.

Разработка KPI по иерархии сверху вниз – от главной цели компании до целей подразделений и функционалов.

Определение общей цели компании является лишь промежуточным этапом, потому что общую цель необходимо теперь уже поделить на подцели, и для этого задается вопрос, «какие условия необходимо обеспечить или создать, чтобы главная цель осуществилась или вступила в свое существование?». Для этого эти условия необходимо определить, что, конечно, является немаловажным, потому что необходимо выполнить *все* условия, иначе возникает угроза осуществления главной цели. Поэтому и условия необходимо конкретизировать и осуществлять мероприятия для того, чтобы создавались условия. При этом необходимо запланировать несколько вариантов достижения главной цели, и соответственно будут несколько отличаться условия для её осуществления.

Определение ключевых показателей эффективности.

Если компания принимает во внимание слишком много показателей эффективности, то это может дезориентировать и запутать управление компанией или структурным подразделением. Это вызвано как раз-таки большим количеством ключевых показателей эффективности, данные от которых могут усложнить отслеживание и контроль. А вот, если выбирается наоборот, только один ключевой показатель эффективности, то можно уже говорить достигли его или не достигли в назначенное время или какой-либо период, но при этом исключается возможность своевременно отреагировать на невыполнение этого показателя. Поэтому должны быть какие-либо вспомогательные или дополнительные ключевые показатели эффективности. Определить эти показатели необходимо оценив их вес по значимости. А вот вес будет определяться экспертным путём, т.е. необходимо чтобы эксперты оценили значимость каждого ключевого показателя. Эксперты при анализе конечно же должны руководствоваться интересами компании, её стратегической целью, принципами и т.д., например, учитывая принцип необходимости при котором определяется без каких показателей цели оказывается недостижима. В тоже время после определения 2-3 главных ключевых показателей, остальные

показатели могут быть использованы для других целей, например, для мотивации персонала при определении премий к заработной плате и т.д. А определение экспертами веса будет расставлять их приоритетность.⁵

Выделение «опережающих» и «запаздывающих» KPI

Опережающие показатели – это такие показатели, которые имеют возможность в случае замеченных отклонений вовремя вмешаться и таким образом внести соответствующие корректировки для исправления сложившегося положения. Так, они являются опорой и поддерживают правильное движение к обозначенной цели.

Принимая это во внимание, следует отметить, что бонусная схема при расчете включает в формулу вес, процент выполнения, определенного KPI и число опережающих и запаздывающих показателей.

Управление компанией на основе методологии KPI – это многофункциональный процесс, который позволяет связать стратегические и оперативные цели компании, повлиять на прибыльность компании, на мотивацию персонала и систему оплаты труда персонала в целом. Процесс оценки персонала на основе методологии KPI сложный и ступенчатый процесс, который основывается на стратегическом планировании, анализе результатов деятельности персонала и непосредственно реализации самой стратегии.

Список использованных источников

¹ Друкер П. Ф. Практика менеджмента / пер. с англ. - М.: Вильямс, 2013. - 394 с.

² Серпилин А. Основные подходы к работе с кадрами// Проблемы теории и практики управления – 2016. - №6. – С.34-39

³ Афанасьева Л.А., Меньшикова М.А. Совершенствование системы стимулирования труда персонала в обеспечении эффективности деятельности организаций // Вестник КГСХА. 2012. № 8. С. 24-26.

⁴ Мягков Е. Как разработать, формализовать и внедрить систему KPI на предприятии // Финансист. 2016. - №11.

⁵ Ветлужских Е. Стратегическая карта, системный подход и KPI: Инструменты для руководителей. М., 2014.

К.э.н. Маукенова А.А., Дерибаев Б.С.

Каспийский общественный университет, Казахстан

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ КРІ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

КРІ (ключевой показатель эффективности) — это показатель деятельности компании (отдела/подразделения), которые помогают компании в достижении стратегических и тактических (операционных) целей. Использование ключевых показателей эффективности даёт организации возможность оценить своё состояние и помочь в оценке реализации стратегии.¹

Трактовка «ключевой показатель эффективности» не совсем точна, хотя во многих источниках КРІ трактуют именно так. Разделяют слово Performance на две составляющие, это результативность и эффективность. Результативность – это степень достижения, планируемых результатов, способность компании ориентироваться на результат, эффективность же – это соотношение между результатами достигнутыми и затраченными ресурсами. Поскольку Performance содержит в себе результативность и эффективность, принята более точная трактовка аббревиатуры КРІ «ключевой показатель результатов деятельности».²

Определяют несколько видов КРІ:

КРІ результата – количество и качество произведенного результата;

КРІ производительности – это показатели которые характеризуют отношение между итоговым результатом и затраченным временем на итоговый результат;

КРІ затрат – сколько ресурсов затрачено на достижение цели/задачи;

КРІ эффективности – это показатель который характеризует отношение итогового результата к затраченным ресурсам на итоговый результат;

КРІ функционирования – это показатель выполнения целей/задач, оценка соответствия принятого алгоритма выполнения целей/задач.²

Впервые термин КРІ был предложен Питером Друкером в 1954 году.

Появление КРІ как инструмента было обусловлено методологией управления по целям/задачам. Методология КРІ позволяет оценить достижение организации по критериям поставленных целей.

На ранних этапах развития КРІ данная методология трактовалась в разрезе достижимости, другими словами КРІ это только – достигнута ли работником цель или нет. Дальше такая трактовка сильно изменилась, начали вводить процент достижение целей/задач, и устанавливать вес целей.

Сегодня концепция оценки целей по КРІ включает также методику оценки, данная методика является основой при принятии управленческих решений, включает оценку эффективности деятельности подразделения и компании в целом и направлена на достижение стратегических целей компании. Методика КРІ, однако используется больше, как инструмент при принятии управленческих решений, предоставляющий более полную информацию об эффективности и результативности компании/отдела. При этом, владея полной информацией по КРІ, руководство компании может видеть возникающие проблемы, факты невыполнения планов отделов при условии не исполнения планов, в этом случае методология КРІ позволяет скорректировать планы подразделений и вывести их к более реальным показателям с учётом нагрузки персонала, региона расположения филиалов компании (например, не всегда верно устанавливать одинаковые показатели без учёта региона нахождения отдела), активности и потребности клиента.

Методология системы КРІ во многом определяется стратегическими целями компании, а также определяется основной целью внедрения методологии КРІ в компании. Необходимо сформировать КРІ на каждую цель, содержащуюся в стратегии компании, поскольку КРІ это своего рода индикатор соответствия текущей деятельности компании, её стратегическим целям, индикатором достижимости стратегическим целям компании, при этом компания формирует краткосрочные и долгосрочные стратегические цели, видит в разбивке нефинансовые и финансовые цели. Важно учитывать и финансовые и нефинансовые цели, поскольку ориентироваться только на финансовую часть или уделять больше внимания, не совсем верно, конечно, прибыль компании зачастую выносят на первый план, но не стоит забывать, что нефинансовые цели также важны и более правильно установить равнозначные приоритеты на этапе укрупнённых стратегических целей. Важно определить качественные и количественные ключевые индикаторы, которые позволят производить оценку деятельности компании, прогнозировать в долгосрочной и краткосрочной перспективе и учитывать индивидуальность компании.^{1,2,3}

При рассмотрении вопроса внедрения КРІ в компании стоит учитывать разделение целей на стратегические и нормативные. Стратегические цели в реалии включают в себя финансовые показатели компании, долю рынка, стратегию развития компании, прибыльность, долю клиентов и т.д. Нормативные цели включают в себя, например, процент текучести персонала, улучшение/разработка ИТ решений для бизнеса, разработка новых продуктов компании и т.д. Разделение необходимо для более эффективной декомпозиции целей, а также более точного определения ответственного за исполнение подразделения, компании следует учитывать важность верной концепции внедрения методологии КРІ, и начинать следует со стратегических целей, в этом случае внедряемая методология будет более понятна персоналу, а следовательно более достижима. Персонал любого уровня будет понимать откуда сформировалась цель подразделения, а, следовательно, его личная цель, насколько данная цель важна для исполнения, насколько связана с другими подразделениями или исполнение зависит от других подразделений. Очень часто можно наблюдать, что исполнение целей сильно переплетены между подразделениями и многие работники из разных подразделений связаны общей информацией по целям, а зачастую инструментами достижения целей. В этом случае руководителям подразделения необходимо в обязательном порядке учитывать подобные цели в своих картах КРІ, данный подход позволит более ответственно персоналу подразделения подойти к выполнению общих целей. Подобная система классификации стратегических целей также позволяет запланировать наличие необходимых ресурсов, инструментов для выполнения целей.

Система сбалансированных показателей (далее – ССП) – инструмент, применяемый для представления действующей стратегии развития компании в виде многоуровневого дерева измеримых и взаимосвязанных показателей всех уровней организационной структуры подразделений предприятия и его дочерних организаций, успешное выполнение которых должно обеспечить достижение стратегических целей компании.

ССП призвана решать следующие задачи⁴:

определение центров ответственности по достижению каждой стратегической цели, поставленной в действующей стратегии;

декомпозиция каждой стратегической цели, определенной в действующей стратегии – представление каждой стратегической цели (цели верхнего уровня) в виде перечня стратегических и оперативных целей отдельных бизнес-подразделений и подразделений неосновной деятельности филиалов/дочерних организаций (цели нижнего уровня);

согласование взаимосвязанных целей и задач разных подразделений/дочерних организаций по срокам и последовательности их выполнения;

установление зависимости между степенью приоритетности каждой цели и задачи подразделений/дочерних организаций и уровнем ежегодного премирования руководителей по итогам ее исполнения;

реализация системного подхода по определению идентичной структуры показателей у подразделений, имеющих однотипные цели и задачи в рамках их функциональных обязанностей;

согласование целевых значений каждого финансового показателя карт ССП (доходы, расходы, инвестиции в ОС и НМА, портфели привлечения и размещения денег, показатели эффективности – ROA, ROE, и т.п.) с утвержденным бюджетом бизнес-подразделений/филиалов/дочерних организаций и компании в целом;

достижение сбалансированности между финансовыми и нефинансовыми показателями, также определяющими конкурентные преимущества, цели и задачи компании (внедрение ИТ-проектов, расширение сети каналов продаж, оценка внешнего аудита и уполномоченных органов и т.п.);

совершенствование механизма контроля достижения приоритетных целей, определенных действующей стратегией компании;

мотивация персонала в достижении в рамках выполнения своих прямых функциональных обязанностей приоритетных целей, определенных действующей стратегией компании.

Годовой рейтинг карты ССП рассчитывается на основании индивидуального коэффициента результативности карты ССП, является основой для определения размера премии по итогам работы за год руководителя организации и формирования резерва премирования по итогам работы за год в компании, и отдельной категории работников дочерних организаций. Годовой рейтинг руководителей компании определяется в соответствии со следующей шкалой согласно рассчитанному коэффициенту результативности карты ССП:

Карта системы сбалансированных показателей (карта ССП) – перечень ключевых показателей эффективности (КПЭ) подразделения с указанием следующих признаков каждого КПЭ: наименование, удельный вес, измерение/формула расчета, целевое значение, фактическое значение на

отчетную дату. Сумма всех удельных весов показателей должна быть равной 100 %.^{4,5}

Ключевой показатель эффективности (КПЭ) – показатель, имеющий количественное или качественное измерение, отражающий первостепенные цели и задачи единицы организационной структуры компании и обеспечивающий причинно-следственную связь достижимости целей и задач верхнего уровня посредством исполнения целей и задач нижнего уровня^{2,6}; Коэффициент выполнения нефинансового КПЭ ($K_{\text{КПЭ}}$) – отражает степень выполнения (перевыполнения/неисполнения) нефинансового показателя с учетом его качественных характеристик:

Для нефинансовых показателей, измерениями которых являются сроки исполнения, за единицу измерения срока исполнения принят месяц; исполнение КПЭ рассчитывается как соблюдение/несоблюдение установленного срока (месяц, год); перенос срока исполнения КПЭ осуществляется на основании решения Руководства компании (принятого в течение отчетного года или при рассмотрении предварительных итогов ССП за отчетный год) об одобрении такого переноса, зафиксированного в протоколе заседания компании, с указанием наименования КПЭ, по которому одобрен перенос, причины переноса и конкретного срока.

Для нефинансовых показателей, измерениями которых является достижение цели (целевое значение «Да»), исполнение КПЭ рассчитывается как исполнение («Да») или неисполнение («Нет»).

Для нефинансовых показателей с измерениями в количественном (целевое значение в единицах, штуках) или процентном (целевое значение в %) выражении исполнение КПЭ рассчитывается по аналогии с расчетом коэффициента выполнения (перевыполнения/неисполнения) финансового показателя.

Для нефинансовых показателей, измерениями которых служит рейтинговая оценка («Оценка внутреннего аудита», «Оценка внешнего аудита и уполномоченных органов», «Оценка исполнительской дисциплины» и т.д.), порядок расчета и шкала измерения КПЭ определяется соответствующими внутренними нормативными документами.

Каждая цель должна соответствовать критериям SMART.

SMART – это аббревиатура, которую используют в менеджменте для более точного определения цели, а именно какой цель должна быть:

Specific – конкретная (сфокусированная на самых важных задачах, должен быть четко сформулирован ожидаемый эффект или результат);

Measurable – измеряемая (выраженная в количественных и качественных показателях);

Achievable – напряженная, но достижимая – реалистичная;

Relevant – в зоне ответственности работника, при этом согласованная с целями управления и департамента;

Time bounded – ограниченная по времени⁴.

По системе ССП, прослеживается связь с оплатой труда работника и руководителям ставятся в цели стратегические задачи. При внедрении оценки персонала необходимо учитывать работу HR, которые санкционируют, проводят и обрабатывают результаты оценки персонала.

В теории существуют несколько разных факторов, например, КФУ (Критические факторы успеха), данная методология считается отличной от методологии КРІ. Главная отличительная черта двух методологий заключается в том, что КРІ это показатель достижения существующих ресурсов, например, сколько деталей работник изготовил за один рабочий день, КФУ это показатель наличия или появления ресурсов, например, сколько новых терминалов было приобретено, что бы работник смог выполнить поставленную цель по обслуживанию клиентов. При этом все чаще в цели КРІ закладывают фактор КФУ, то есть отдельной методологии по КФУ чаще всего нет в компании. Но компания при этом понимает, что без ресурсов и/или необходимых инструментов просто невозможно выполнить поставленные цели, то есть выполнить КРІ.

Определяют разные цели КРІ, но самая главная цель – это внедрить систему такую, в которой работники из разных подразделений могли бы работать, без противоречий в своих действиях и процессах. Работники должны взаимодействовать, преследуя одну цель и учитывать эффективность своего труда, получая за это соответствующий размер премии. То есть система КРІ обязательно должна быть встроена в систему вознаграждения работника, а также обязательно учитывать стратегические цели компании.

При этом эффективность, измеряемая системой КРІ это не только количество исполненных целей/задач, выполненных скажем за 1 год, но и качество, польза, результат выполненных КРІ. Обычно КРІ делят на персональные цели и вносят в карту исполнения каждого работника, эффективно если работнику ставят, или работник сам планирует, от 3 до 5 целей. Небольшое количество целей работника позволяет быстро и эффективно провести оценку достижений работника. Стоит учитывать, что в карту КРІ не вносятся работы, связанные с исполнением должностных обязанностей, цели КРІ это стратегические цели подразделения.

Анализ видов существующих методов оценки:

Не стоит забывать о методах, оценки, которые используются для оценки персонала в части компетенций, навыков и способностей, по результатам анализа были взяты наиболее распространённые методы, такие как оценка посредством ассесмент центра и оценка 360 градусов.

Ассесмент центр, необходимость применения данного вида оценки персонала:

Принимая во внимание существование персонала в компании, в первую очередь ассесмент используется при приёме кандидата на вакантную позицию, используется в рамках процедуры собеседования и является важным этапом для принятия решения о приеме кандидата учитывая результаты оценки;

После приёма кандидата, это построение эффективной адаптации персонала, зная результаты оценки работника можно выстроить верный план развития/обучения работника и его карьеры в компании;

Используется для принятия обоснованных управленческих решений в части повышения/перевода персонала, зачисление в кадровый резерв компании, зачисление в команду наставников компании;

Для создания эффективного плана индивидуального развития персонала, развитие компетенций и навыков, в этом случае применяется саморазвитие и самообразование, возможность учиться в рамках рабочего процесса;

Для выбора верной политики в отношении мотивации и вовлеченности персонала.

Для использования данного вида оценки необходимо в первую очередь разработать чёткие критерии оценки, для этого необходимо определить профессиональные, корпоративные и другие виды компетенций. Компетенции должны быть подвязаны к должности, и согласно результатам оценки, определяют какие компетенции развиты на достаточном уровне и

коррелируются с требованиями к должности, а какие необходимо улучшить, для этого составляют план индивидуального развития.

Данный вид оценки применяют комплексно для всех категорий персонала, в рамках внедрения системы КРІ, имея результаты оценки ассесмент центра, можно прогнозировать эффективность плана как отдельно взятого работника, так в общем команды отдела/департамента. Наиболее распространенные методы проведения ассесмент оценки:

Тестирование персонала и внешних кандидатов (анкета для обеих категорий применяется разная);

Анализ представленных документов, подтверждающих образование и опыт работы, а также навыки и компетенции (сертификаты о прохождении обучения);

Собеседование с кандидатом по телефону, оценка кандидата в ходе интервью;

Профессиональное/психологическое/экспертное мнение оценка кандидата;

Ассесмент после испытательного срока, посредством кейсового метода, теста, экспертного интервью, результатов работы за время испытательного срока.

Оценка 360 градусов, проводится посредством заполнения анкеты всеми участниками процесса оценки, по результатам можно получить мнение о работнике с нескольких сторон. В большинстве своем участниками оценки 360 становятся: вышестоящий руководитель, коллеги, подчиненные, при их наличии и сам работник.

Необходимость применения данного вида оценки персонала:

Для анализа компетенций, профессионального поведения, личных и деловых качествах, поведения в рамках разных рабочих ситуаций;

Для анализа эффективности персонала, прямая взаимосвязь с оценкой по результатам работы персонала;

Организации и проведения аттестации персонала;

Для рассмотрения кандидата при переводе;

Диагностики психологического климата в коллективе, скрытых конфликтов, наличие скрытых лидеров и/или дистанцирующегося от команды персонала и т.д.

Данный вид оценки рекомендуют проводить анонимным способом, предоставлять работнику уже обработанный результат оценки. Метод 360 градусов представляет возможность заинтересованным лицам оценить работника в большей степени со стороны компетенций, оценка не может дать оценку достижений работника, в связи с чем данный вид оценки используется как один из инструментов диагностики персонала.

Таким образом, трансформацию системы оплаты труда и мотивации персонала необходимо проводить с учётом оценки персонала. Трансформация существующей оценки персонала с внедрением концепции КРІ, позволит более эффективно управлять персоналом компании, исполнять цели стратегии и повысит мотивацию персонала.

Список использованных источников

1. Ветлужских Е.А. Разработка КРІ в компании. / Ветлужских Е.А.- Национальный Союз кадровиков, 2009
2. Панов М.М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРІ / Панов М.М. - Инфра-М 2016
3. Клочков А.К. КРІ и мотивация персонала / Клочков А.К. – Эксмо 2010
4. Ветлужских Е. Система вознаграждения. Как разработать цели и КРІ. / Ветлужских Е. - М.:Альпина, 2019
5. Роберт С. Каплан, Дэвид П. Нортон, Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию, / Роберт С. Каплан, Дэвид П. Нортон - 2014
6. Парменгер Д. Ключевые показатели эффективности / Парменгер Д. - 2015

К.э.н. Сериков П.Г., Сингх П.П.

Каспийский общественный университет, Казахстан

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРИНЯТИЮ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

Как известно, процесс управления представляет собой целенаправленное воздействие субъекта управления на объект управления, осуществляемое для достижения определенных целей. Процесс управления организацией состоит из взаимосвязанных обобщенных функций: планирование, организация, мотивация, координация и контроль, объединенных связующими процессами коммуникации. Общие функции управления, в свою очередь, могут быть представлены совокупностью частных функций. К примеру, планирование включает функции анализа состояния объекта управления, прогнозирования тенденций его развития, определения целей управления, разработки плана достижения целей.^{1,2,3}

Выполнение этих функций требует принятия соответствующих решений. Решение – это одновременно процесс и результат выбора цели и способа ее достижения - является связующим звеном между познанием и тем или иным вариантом поведения, действия человека. Решения могут быть индивидуальными и групповыми: по критерию новизны: рутинные, селективные, адаптационные и инновационные; по степени регламентации: директивные, ориентирующие и рекомендуемые; по содержанию управленческого процесса: социальные, экономические, организационные, технические; по уровням планирования (стратегические, тактические и оперативные) и т.д.

Принятие решений является мыслительным процессом, предполагающим предварительное осознание цели и способа действий, проработку различных вариантов⁴. В обычном случае - это выбор из двух альтернатив: действовать или не действовать.

Целью управленческого решения является обеспечение движения к поставленным перед организацией целям. Чем эффективнее решение, тем

больший вклад оно обеспечивает в движении к целям организации. Но эффективность решения можно оценить только после его реализации.

Известный в менеджменте стандарт SMART имеет в своей структуре пять самых важных целевых категорий. На практике его применяют менеджеры во всем мире. Название исходит от аббревиатуры следующих критериев цели:

Specific – конкретная (цель должна быть чёткой и ясной);

Measurable – измеримая (цель должна измеряться – без измерения цели невозможно понять качество результата);

Attainable – достижимая (перед выбором цели всегда встает вопрос, о её достижимости или достижимости, возможно ли ее вообще достигнуть? Кто-то достигал подобного? Чтобы эти вопросы отпали, цель необходимо делать в меру амбициозной, а также планировать достижимые усилия в разумных пределах);

Relevant – релевантная (эта категория помогает распознать, качество цели, её истинность, и даёт ответ на вопрос: «Зачем мне это?»);

Timed — ограниченная во времени (определение временных границ достижения цели).

Термины «выбор» и «принятие решений» часто используют как синонимы, и это не случайно, тем самым подчеркивается значение этапа выбора возможного действия. Но сначала нужно выбрать критерий сравнения возможных решений, а потом его применять. Образно говоря, критерий можно назвать «весами», на которых взвешиваются будущие решения. «Критерий выбора альтернатив определяет, а в ряде случаев предопределяет всю структуру процесса принятия решений, его содержание, динамику и результативные характеристики». ⁴

Процесс принятия решения понимают также как форму интеллектуальной деятельности человека, способствующую или закреплению сложившихся форм знания, или выработке новых форм знания. ⁵

Процесс принятия решения включает в себя несколько стадий. Одним из первых это стадии выделил французский философ XVIII века Жан Антуан Никола Кондорсе. Процесс принятия решения он рассматривал с точки зрения методологии разработки Французской Конституции 1793 г. и выделил три стадии процесса принятия решения ⁶:

первая стадия – обсуждение принципов, в основу которых будет положено решение проблемы;

вторая стадия - прояснение решаемой проблемы и сведение всех выдвинутых возможных решений к ограниченному количеству альтернатив;

третья стадия - выбор какого-то одного решения из оставшихся альтернатив.

Философ и педагог Джон Дьюи, выделил пять стадий в процессе принятия решения⁶:

осознание проблемы;

уточнение и определение характера данной проблемы;

предложение возможных вариантов решения проблемы;

оценка каждого из предложенных вариантов;

дальнейшее изучение предложенных вариантов, отказ от наименее перспективных и принятие наилучшего варианта решения.

Г. Саймон привнес в процесс принятия решений по Дьюи свой вклад и обозначил первую стадию «intelligence» (разведка), вторую - «design» (проект), третью - «choice» (выбор).⁷

Г. Минцберг дал стадиям принятия решения новые названия: «identification» (идентификация), «development» (отработка) и «selection» (отбор)⁶ и детализировал каждую стадию (Рисунок 1).

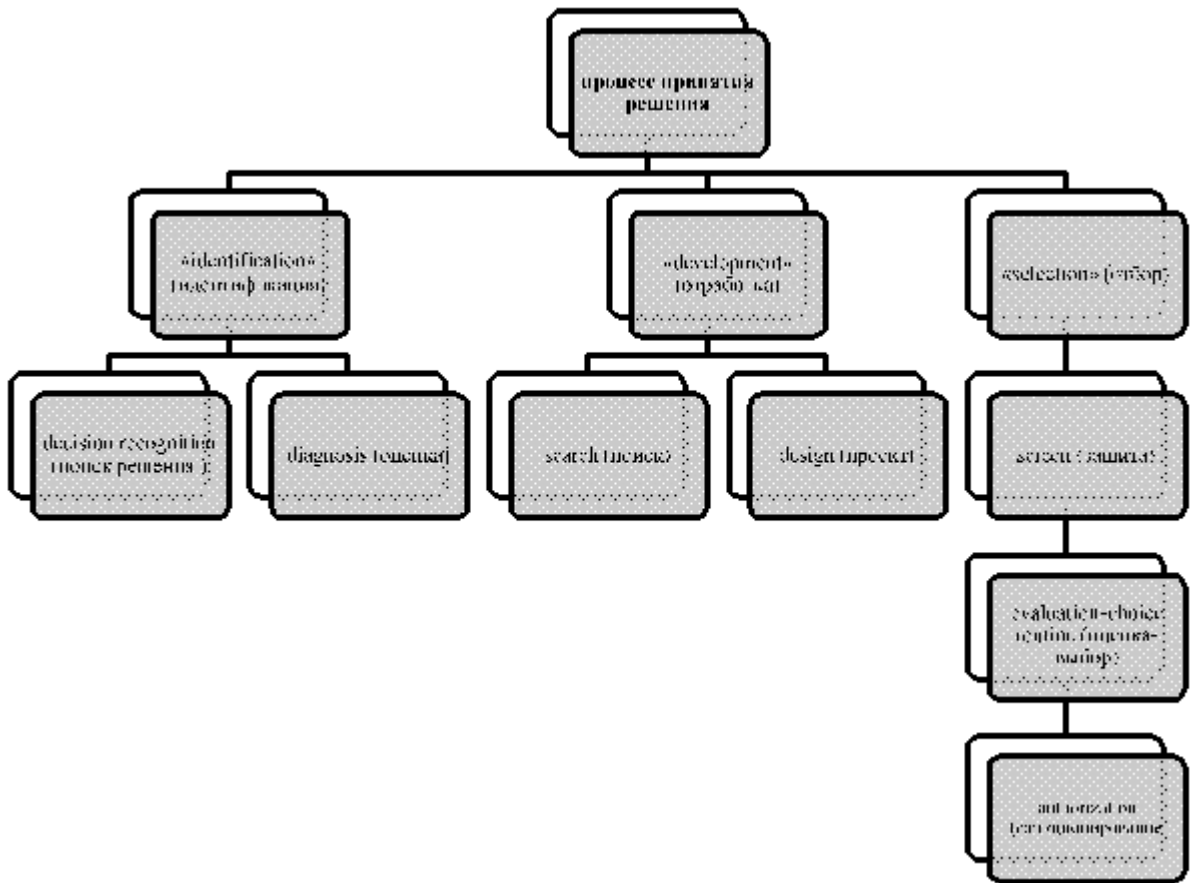


Рисунок 1 – Процесс принятия решений по Г. Минцбергу

Примечание: построено автором по источнику 6

М. Мескон заметил, что «принимать решения, как правило, легко. Трудно принять хорошее решение».² Также он обратил внимание на то, что принятие решения – это психологический процесс, основанный как на логике, так и на чувствах.

Человека, фактически осуществляющего выбор наилучшего варианта действий, принято называть лицом, принимающим решения (ЛПР). В принятии решений неявно участвует и окружение ЛПР, сотрудники той организации, от имени которой ЛПР принимает решения. Именно этой группе ЛПР в первую очередь объясняет логичность, разумность, обоснованность своего решения.⁸

К решениям, принимаемым в условиях риска, относят те решения, результаты которых не являются определенными, но вероятность каждого из них

известна. Решение принимается в условиях неопределенности, когда невозможно оценить вероятность потенциальных результатов, отражающих возможные положительные и отрицательные последствия при наступлении событий, связанных с этими неопределенностями.¹²

Сталкиваясь с неопределенностью, можно использовать две возможности:

Получить дополнительную информацию и ещё раз проанализировать всю имеющуюся информацию.

Действовать в соответствии с прошлым опытом, суждениями или интуицией и предполагать вероятность событий.

Управленческое решение (УР) определяют, как выбранную альтернативу разрешения проблемы и проблемной ситуации, отобранную из множества возможных вариантов на основе критериев эффективности или субъективного предпочтения и воли лица, принимающего решение, подкрепленных соответствующими полномочиями.¹³

В большинстве современных источников литературы основные этапы принятия рационального УР представлены в таком виде (Рисунок 2).



Рисунок 2 – Этапы принятия рационального управленческого решения

Примечание: построено автором по [1; 4; 5; 6; 7].

В менеджменте существуют три основных уровня принятия решений:

стратегический;

тактический;

2) оперативный.

Стратегический уровень принятия решений охватывает всю организацию полностью, эти решения обеспечивают достижение стратегических целей, требуют диагностики организации, анализа факторов внешней и внутренней среды.

На тактическом уровне решают проблемы среднего уровня, представляют собой противоречия между среднесрочными целями организации и ее текущим состоянием.

На оперативном уровне решают проблемы нижнего уровня, возникающих постоянно и требующих принятия постоянных решений, ограниченных временными рамками.

Качественные УР на любом уровне должны отвечать следующим требованиям:

обоснованность;

эффективность;

своевременность;

непротиворечивость;

правомочность и законность;

конкретность.

Однако, факторы, обуславливающие качество УР, весьма разнообразны и могут иметь организационный, экономический, политический, методологический, социальный и во многом психологический характер.

Среди основных факторов, влияющих на процесс принятия решений, в разные годы исследователи называли следующие:

информация: источник (средства массовой информации, друзья, лоббирующие группы, профессиональные организации); ясность содержания; как представлена информация (форма подачи); ощущение достоверности; ощущение актуальности; сила воздействия (живость подачи);

личные ценности, предпочтения и убеждения: социальная роль лица, принимающего решение (потребитель услуг или представитель власти); социально-экономический фон; предшествующее образование или опыт; политические пристрастия: желание воспринимать нововведения; желание принимать неопределенность; желание принимать участие в принятии решений; этические аспекты решения; предшествующие гипотезы;

ситуация, в которой принимается решение: социальная роль лица, принимающего решение (потребитель услуг или представитель власти); культурные особенности; лоббирование заинтересованных организаций; фактор времени; административные, финансовые или политические ограничения.¹⁵

Наибольшую значимость для принятия УР на стратегическом уровне имеет макро- и микросреда.

Управленческие решения от всех других решений отличаются цели, последствия, разделение труда и профессионализм. Эти отличительные особенности позволили исследователям дать следующее определение управленческого решения: УР – это выбор альтернативы лицом, принимающим решение, в рамках его должностных полномочий и компетенций, направленный на достижение конкретной цели системы менеджмента.¹³

Мировая практика менеджмента показывает, что большую роль в принятии эффективных управленческих решений играет личность самого руководителя. Прежде всего, это особенности его управленческой культуры и поведенческие особенности (способности воспринять проблему и индивидуальные способы реагировать на нее).¹⁶

Учитывая влияние индивидуальных качеств на процесс принятия УР, имеется большое множество классификаций стилей принятия решений по различным основаниям. По одной из классификаций выделяют следующие стили принятия УР:

инертный стиль, характеризующийся вялым, неуверенным и крайне осторожным процессом поиска и генерации новых идей и вариантов;

осторожный стиль - большие усилия по сбору информации, критичной оценки всех альтернатив;

уравновешенный стиль отличается высокой активностью по генерации альтернатив, их хорошему качеству. Самый предпочтительный стиль, позволяет принимать обоснованные решения;

рискованный стиль характерен высоким уровнем придумывания и предложения вариантов, чем обдумыванием их и взвешиванием всех «за» и «против»;

импульсивный стиль - стадия генерации альтернатив существенно превосходит стадию анализа, принимаемые решения рискованны.¹⁷

Неэффективное доведение решений до исполнителей чаще всего связано со следующими факторами: недостаточно чёткая формулировка решения; плохое слушание со стороны исполнителя; отсутствие у исполнителя необходимых для реализации решения условий и средств; отсутствие необходимой аргументации решения со стороны руководителя, т.е. отсутствие у исполнителя внутреннего согласия с данным решением.¹⁸

Подводя итог, можно сделать вывод, что методология принятия управленческих решений состоит из процесса подготовки решения с использованием системного подхода и самой процедуры принятия решения, основанной на выявлении проблемной ситуации, определении цели, ограничений и критериев принятия решения, определении и оценке различными методами альтернатив, выбора альтернативы и принятия управленческого решения, его реализация, обеспечение обратной связи и оценке результатов. При этом весь процесс подчинён теории ограниченной рациональности, включающей в себя психологические особенности субъекта, принимающего решение, его интуицию, суждения, менталитет, ценностные установки и мотивацию.

Список использованных источников

1. Маркова, В. Д. Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений: Справочное пособие / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 320 с.
2. Мескон, М., Альберт, М., Хедоури, Ф. Основы менеджмента. - М.: Дело, 1992. – 701 с.
3. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Д. Стрикленд; Пер. с англ. А.Р. Ганиева, Э.В. Кондукова. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2013. - 928 с.

4. Диев, В. С. Проблема выбора и принятия решений в междисциплинарном контексте // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. - 2013. - № 2 (22). - С. 41-51.
5. Сорина, Г. В. Принятие решений как интеллектуальная деятельность. Монография. - М.: «Канон +», «Реабилитация», 2009. - 272 с.
6. Hansson, S. O. Decision Theory: A Brief Introduction. - KTH Stockholm, 1994. - 94 p.
7. Саймон, Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. / Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т.1. Под ред. В.М.Гальперина.- СПб.: Экономическая школа. 1999. – 380 с.
8. Ларичев, О. И. Теория и методы принятия решений. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Логос, 2002. — 392 с.
9. Нейман, Дж. фон, Моргенштерн, О. Теория игр и экономическое поведение. - М.: Наука, 1970. - 707 с.
10. Оуэн, Г. Теория игр / Г. Оуэн. - М.: Мир, 1971. - 232 с.
11. Сорина, Г.В. Коммуникативное пространство принятия решений: теория и практика Электронное научное издание Альманах Пространство и Время. - 2015. - Т. 9. Вып. 2; [Электронный ресурс]; Режим доступа – URL: http://www.j-spacetime.com/actual%20content/t9v2/t9v2_PDF/2227-9490e-aprov_r_e-ast9-2.2015.01.pdf (дата обращения 13.11.2017).
12. Терентьев, Н. Ю. Стили и процесс принятия решений // Проблемы учета и финансов. - 2014. - № 1 (13). - С. 63-67.
13. Ярьес, О. Б. Методы принятия управленческих решений: учеб. пособие / О. Б. Ярьес, И. В. Панышин; Владим. гос. ун-т имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. – Владимир: Изд-во Владим. гос. ун-та имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, 2011. – 66 с.
14. Глушанко, В.С. Разработка и принятие управленческих решений в системе охраны здоровья населения: учеб.-метод. пособие / В.С. Глушанко, М.В. Алферова, А.Т. Щастный. – Витебск: Изд.-во ВГМУ, 2016. – 116 с

Ewidencja i audyt

К.е.н., Булкот Г.В.,

здобувач вищої освіти на першому (бакалаврському) рівні

Білозерова Г.О.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

В сучасних умовах, коли господарським суб'єктам доводиться здійснювати їх діяльність в конкурентному середовищі, розрахунки з постачальниками і підрядниками набувають особливий характер і є одним з ключових елементів в питаннях виживання підприємств. Від стану розрахунків з постачальниками і підрядниками багато в чому залежить стійкість фінансового становища підприємства, ефективність його функціонування і перспективи подальшого розвитку.

У зв'язку з цим виникає очевидна потреба підприємств не тільки в забезпеченні належного обліку та контролю розрахунків, але і в здійсненні ефективного внутрішнього контролю діяльності співробітників, що займаються обліком розрахунків, і менеджерів, які приймають рішення, що здатні вплинути на стан розрахунків.

Під внутрішнім контролем в загальному вигляді мається на увазі сукупність організаційної структури, методик і процедур, прийнятих керівництвом підприємства в якості засобів упорядкованого і ефективного ведення господарської діяльності.

Внутрішній контроль включає організовані всередині підприємства і його силами нагляд і перевірку дотримання вимог законодавства, точності і повноти документації бухгалтерського обліку, своєчасності підготовки достовірної бухгалтерської звітності, запобігання помилок і створень, виконання наказів і розпоряджень.

Гуцаленко Л.В. вважає, що метою внутрішньогосподарського контролю розрахунків із постачальниками та підрядниками підприємства, здійснюваного

працівниками служби обліку та ревізійною комісією підприємства, повинно бути наступне: забезпечення систематичного спостереження за достовірністю облікових та звітних даних про наявність і зміну сум кредиторської заборгованості; своєчасність перерахування коштів кредиторам; правильність пред'явлення претензій і вчасність їх погашення, дотримання розрахунково-платіжної дисципліни на рівні її впливу на платоспроможність підприємства, що забезпечує його нормальну фінансово-господарську діяльність [2].

Проскуріна Н.М. визначає мету контролю розрахунків із постачальниками й підрядниками як: перевірку наявності та правильності оформлення первинних документів, що є підставою для записів із кредиторської заборгованості; оцінку синтетичного й аналітичного обліку, правильність використання рахунків Плану рахунків; перевірку правильності розрахунків із кредиторської заборгованості.

Таким чином, внутрішній контроль являє собою одну з функцій менеджменту компанії з її управління, яка в тому чи іншому вигляді завжди присутня на підприємстві, а внутрішній аудит – діяльність, що пов'язана з оцінкою, яка не носить обов'язкового характеру.

Цілі внутрішнього аудиту визначаються керівництвом компанії або представником власників, а цілі внутрішнього контролю – в забезпеченні «розумної впевненості» в ефективності операційної діяльності, надійності фінансової звітності, дотримання законодавства.

Для функціонування системи внутрішнього контролю на підприємстві повинно бути створене певне середовище, що складається з п'яти взаємопов'язаних компонентів: контрольне середовище, оцінка ризиків, засоби контролю, інформація та комунікація, моніторинг. Тому внутрішній контроль організаційно має складнішу структуру, ніж внутрішній аудит.

Для функціонування внутрішнього аудиту може бути створено окремий підрозділ, що складається з одного або більше співробітників. Предмет дослідження і у внутрішньому контролі і у внутрішньому аудиті багато в чому збігаються: оцінка ефективності господарської діяльності; оцінка фінансової звітності; оцінка дотримання норм законодавства.

Частково збігаються і функції – оцінка достовірності звітності, її повнота, надійність, доречність зовнішньої і внутрішньої інформації. Але при цьому

функції внутрішнього контролю ширше – це не просто констатація того, чи іншого факту, а й участь в створенні системи ефективної системи управління.

Система внутрішнього контролю повинна не тільки забезпечити достовірність і достатність інформації, створюваної на підприємстві, а й забезпечити: виявлення відхилень фактичних показників від планових і виявити причини відхилень; своєчасне створення інформаційної бази для керівництва, що буде використовуватися для прийняття управлінських рішень.

В процесі внутрішньогосподарського контролю розрахунків із постачальниками та підрядниками необхідно виділити такі етапи: поточний контроль законності укладання контрактів та дотримання умов договорів на постачання матеріалів для виробництва; аналіз динаміки заборгованості за операціями з придбання виробничих запасів і замовлення робіт та послуг; контроль повноти та своєчасності проведення інвентаризацій розрахунків із постачальниками та підрядниками; контроль розрахунків претензійного характеру; оцінка стану первинного, аналітичного, синтетичного обліку та звітності за розрахунками з постачальниками та підрядниками; контроль своєчасності погашення заборгованості перед постачальниками та підрядниками [1].

Отже, внутрішній контроль розрахунків з постачальниками та підрядниками повинен бути спрямований на перевірку руху грошових коштів, формування дебіторської та кредиторської заборгованості. За допомогою інформування та консультування менеджерів внутрішній контроль сприятиме мінімізації можливості прийняття нераціональних, не вигідних управлінських рішень і оптимізувати діяльність підприємства.

Література:

1. Бондаренко Н.М. Внутрішньогосподарський контроль зобов'язань перед постачальниками та підрядниками. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 13. С. 4.

URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/218.pdf

(дата звернення: 01.02.2022).

2. Гуцаленко Л.В., Коцупатрий Л.В., Марчук У.О. Внутрішньогосподарський контроль: навч. посіб., 2014. 496 с. (дата звернення: 02.02.2022).

Gospodarka przemysłu

Yessenov M.K., Ramatullayeva L.I., Kolesnikov A.S.

M. Auezov South-Kazakhstan University, Shymkent Kazakhstan

ECONOMIC ANALYSIS OF THE MODERNIZATION OF PRODUCTION IN THE PHOSPHORUS ENTERPRISE "KAZPHOSPHATE" LLP

Zhambyl region has many types of mineral resources, the development of which is carried out at different rates. A special place is occupied by the development of phosphorite deposits. As is known, the most studied deposits of phosphate raw materials are: Zhanatas, Chulaktau, Aksai, Koksus, and others, that is the region is the only producer of phosphorus concentrate, phosphorus flour, and fluorinated phosphates in the republic.

The phosphorus industry is represented by the following enterprises: Kazphosphate LLP, Khimprom-2030 LLP, KazAzot LLP and Reactive Phosphorus Salts JSC. Kazphosphate LLP is a vertically integrated company, which includes enterprises from the extraction of phosphorite ore, its processing and production of finished products.

The analysis of the economic indicators of the production activity of Kazphosphate LLP for the period 2016-2020 indicates that the listed indicators have a dynamics of slight improvement (Table 1). Thus, there is an increase in a number of indicators - this is an indicator of profit, profitability of production, return on funds, the coefficient of intensive use of equipment, the equipment load factor. However, in general, it is necessary to direct all efforts at the enterprise to improve the use of fixed production assets, since a high degree of physical wear of equipment, backwardness of technology hinders the stable functioning of the phosphorus industry.

Therefore, the search for the optimal production structure of fixed assets is the most important direction for improving their use.

In recent years, the volume of investments in Kazphosphate LLP has increased slightly, but it is only a third of the level of 2016. The coefficient of renewal of fixed assets is four times lower than the minimum required. Most operating enterprises are forced to direct part of their profits to replenish working capital and repair equipment. The outstripping growth rates of prices and tariffs for products of natural monopolies,

especially for gas and electricity, also have a negative impact. Unstable provision of the industry with basic raw materials, especially hydrocarbons (liquefied gas, natural gas, etc.), carbon-containing products (coke, coke fines, anthracite), as well as interruptions in the supply of sulfuric acid, does not contribute to the normal functioning of enterprises. The fifth negative factor is the insufficient capacity of the domestic market of phosphorus products.

Table 1 - The main economic indicators of Kazphosphate LLP for the period 2016-2020.

№	Name of the indicator	Designation, unit of measurement	Years				
			2016	2017	2018	2019	2020
1	Profit from sales	P, million tenge	18,7	24,6	33,4	52,56	73,6
2	Unit cost of production	C, thousands of tenge	22,2	22,3	23,0	22,9	22,8
3	Unit price	P, thousands of tenge	22,6	22,8	23,4	23,5	23,6
4	Profitability of production	P, (%)	7,6	7,2	7,3	9,4	9,6
5	The coefficient of extensive use of equipment	Cex	0,6	0,68	0,75	0,6	0,6
6	Equipment load factor	Elf	0,88	0,89	0,85	0,9	0,94
7	Equipment shift ratio	Esr	0,3	0,25	0,28	0,3	0,24
8	The coefficient of intensive use of equipment	Cinten	0,5	0,4	0,65	0,4	0,62
9	Coefficient of integral use of equipment	Cint	0,44	0,3	0,4	0,36	0,36
10	Fund returns	Fr	1,09	1,1	1,12	1,15	1,19
11	The stock capacity of the products.	SCP	0,92	0,91	0,89	0,87	0,83
Note - compiled according to the data of Kazphosphate LLP							

The analysis of investment processes of modernization of phosphorus production shows that the volume of investments in fixed assets increases from year to year. Thus, the analysis of the technological structure of investments in fixed assets in recent years shows an annual increase in the costs of construction and installation work and the purchase of equipment, tools (Table 2). However, it should be noted that investments in the purchase, repair of equipment, spare parts and materials by specific weight account for most of the total investment. For example, in 2019 and 2020, these costs amounted to 73.27% and 55.12%, respectively.

Table 2 - Structure of investments in fixed assets in Kazphosphate LLP for 2016-2020

Indicators	Years				
	2016	2017	2018	2019	2020
in million tenge					
Investments in fixed assets - total	143567,45	224533,54	278063,72	94001,34	386809,38
of these:					
equipment, tools, inventory	75708,11	135556,56	60111,09	68283,51	213201,5
as a percentage					
Investments in fixed assets – total	100	100	100	100	100
of these:					
equipment, tools, inventory	52,74	60,38	43,54	73,27	55,12
Note - compiled according to the data of Kazphosphate LLP					

Currently, many foreign investors are interested in investing in the domestic phosphorus industry. For example, MCC Eurochem is launching a project to develop

phosphorus deposits in Kazakhstan, and also intends to build a large-scale production of complex fertilizers there. The project of the MCC "Eurochem" is aimed at the development of three phosphorus deposits of the Karatau basin, the construction of a Mining and processing plant and three plants on their basis. On the basis of the Sary-Tas plant, the company plans to build phosphate fertilizer plants with an estimated capacity of about 1 million tons per year and nitrogen fertilizers (0.8 million tons per year), as well as a complex for the production of complex fertilizers (0.5 million tons per year).

Modernization of production provides a comprehensive and highly efficient renewal of fixed assets. This capacious concept includes not only the renewal of manufactured products, but also profound transformations in the technique and technology of production, labor organization and management, in the entire system of social and economic relations at the enterprise.

References

1. Improvement of the elements of the production modernization mechanism // Bulletin of KazEU named after T.Ryskulov- Almaty, 2008, No. 3, pp.90-93.
2. <http://www.kazphosphate.kz/>
3. Analysis of the development of the investment sphere in the chemical industry. //Search. Humanities Series, Almaty, 2006.- №1 (2)- Pp.81-84.
4. Shevchenko, T. M. Fundamentals of qualitative analysis: textbook. stipend. Kemerovo, 1995. 60 p.

Ластаева Нургуль Нурлановна

магистрант, Казахский университет технологии и бизнеса, Казахстан

Айбосынова Дина Абжалиевна

Доктор PhD, ассоц.профессор Казахский университет технологии и бизнеса, Казахстан

СТРУКТУРА И ДИНАМИКА РЫНКА ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Инвестиции являются определяющим фактором экономического развития любого государства. Глубокие изменения в хозяйственном механизме Казахстана требуют повышенного внимания к решению вопросов инвестиционной деятельности.

Привлечение инвестиций в экономику Казахстана было и остается первоочередной задачей, решение которой, в кратчайшие сроки, является основным фактором устойчивого развития, фактором конкурентоспособности. В то же время состояние и результаты конкурентоспособности ограничивают возможности получения инвестиционных средств. В связи с необходимостью привлечения финансовых ресурсов и их ограниченностью, актуальной является, на сегодняшний день, проблема оценки и повышения инвестиционной привлекательности как характеристики, которая позволяет сформировать инвестору представления о состоянии объекта вкладывания средств, надежности будущей инвестиции, ожидаемых результатах от их использования.

Республика Казахстан за годы независимости стала лидером в Центрально-Азиатском регионе по привлечению инвестиций в экономику, но, чтобы сохранить и укрепить данное положение Казахстану необходимо активно действовать на опережение в борьбе за иностранные инвестиции.

Ввиду обостряющейся глобальной конкуренции за приток прямых иностранных инвестиций, в странах мира создаются благоприятные условия для привлечения инвесторов. Не стали исключением и соседние с Казахстаном страны. К примеру, Узбекистан осуществляет переход к политике форсированных инвестиций. Согласно инвестиционной программе до 2022 года, Узбекистан планирует привлечение более 35 млрд. иностранных инвестиций.

Россия также активно занимается привлечением прямых иностранных инвестиций. Согласно проведенному ЕУ исследованию инвестиционной привлекательности стран Европы за 2020 год зарубежные инвесторы вложили средства в 141 проект на территории Российской Федерации. Этот показатель позволил России занять одиннадцатое место в списке 20 наиболее привлекательных для инвестиций стран Европы.

По данным Национального Банка Республики Казахстан с 2005 года по 2020 год объем валового притока ПИИ в Республику Казахстан составил \$ 331.1 млрд, из них за 2020 год – \$ 17,1 млрд (снижение на 29,8% по сравнению с 2019 годом) и за 2019 год – \$24,3 млрд (рост на 0,2% по сравнению с 2018 годом).

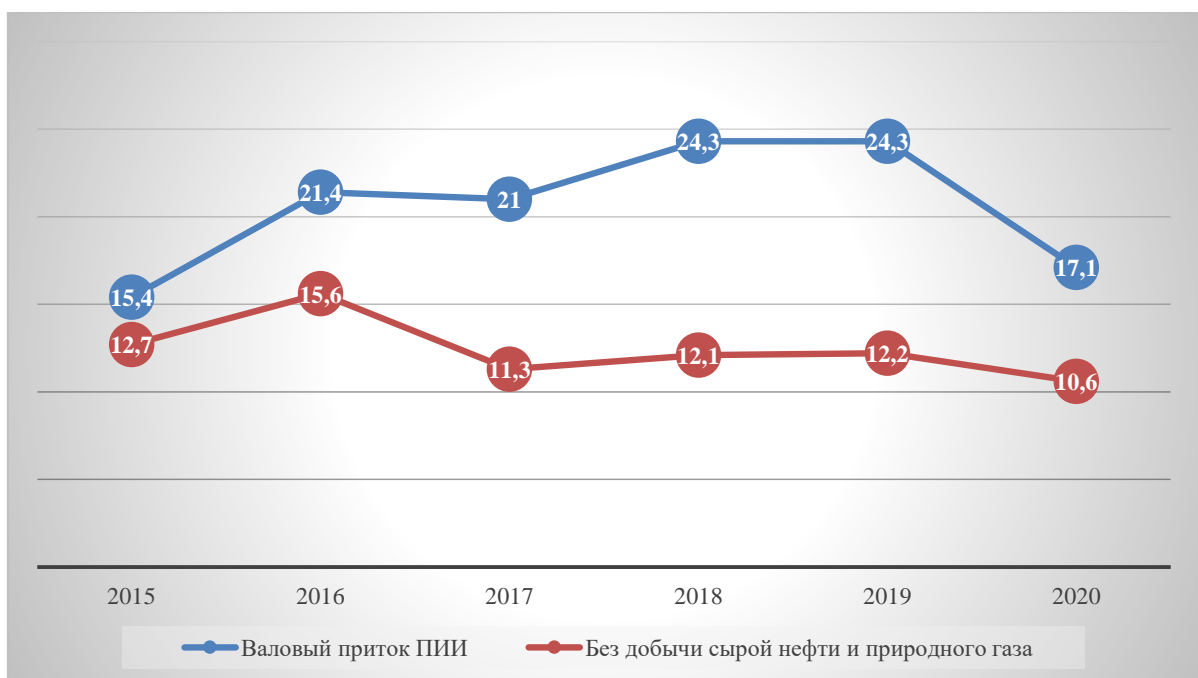


Рисунок 1. Тренды по притоку инвестиций в Республику Казахстан, млрд долл.

Следует, отметить, что существует прямая зависимость между притоком прямых инвестиций в горнодобывающую промышленность и мировыми ценами на нефть. С 2015 года благоприятная ценовая конъюнктура способствовала увеличению объёмов привлеченных инвестиций в нефтегазовую отрасль. По итогам 2020 года, объем валового притока прямых иностранных инвестиций без учета объемов инвестиций в отрасли добычи сырой нефти и природного газа снизился на 12,7% по отношению к 2019 году и составил \$10,6 млрд.

Несмотря на глобальное сокращение потоков инвестиций в 2020 году, для Казахстана снижение было нивелировано вследствие эффективных и своевременных мер Правительства по предотвращению негативных рисков пандемии. По итогам 2020 года валовый приток ПИИ в Казахстан составил \$17,1 млрд, что на 29,8% меньше чем за 2019 год (\$24,3 млрд).

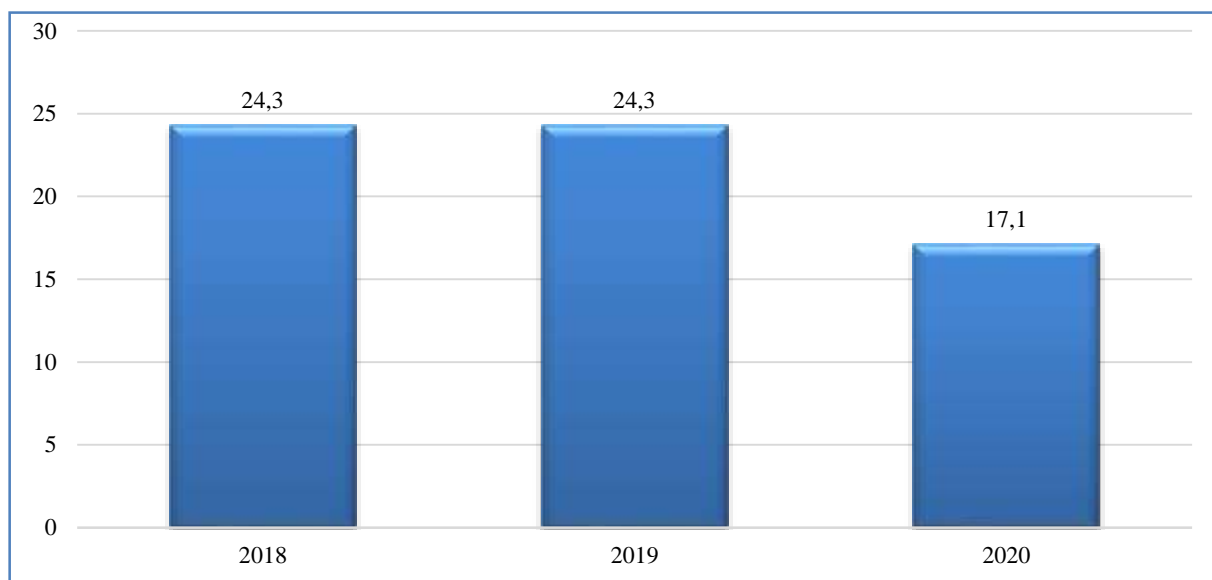


Рисунок 2. Валовый приток ПИИ, млрд доллар США

В отраслевом разрезе за 2020 год наблюдается снижение валового притока ПИИ в большинстве отраслей промышленности по сравнению с 2019 годом.

На долю пяти стран приходится более 67% привлеченных инвестиций (167 млрд долл) - Нидерланды, США, Швейцария, Китай и Россия. С 2010 по 2020 годы больше всего в экономику Казахстана вложили инвесторы из Нидерландов – 77,6 млрд долл. (с долей 31,2%). Далее расположились США – 34,5 млрд долл (13,8%), Швейцарии – 25,4 млрд. долл. (10,2%), Китай – 17,1 млрд. долл. (6,9%) и Россия – 12,6 млрд. долл. (5,1%).

Внутри-региональная структура привлечения ПИИ также не претерпела кардинальных изменений. В региональном разрезе с 2014 по 2020 годы более 50% иностранных инвестиций было направлено в нефтяные регионы страны – Атыраускую – 58,5 млрд долл., Западно-Казахстанскую – 9,8 млрд долл. и Мангистаускую область - 10,4 млрд долл.

В абсолютном выражении на втором месте по привлечению иностранных инвестиции находится город Алматы. За период 2014-2020 годы в юридические лица, зарегистрированные в южной столице привлечено порядка 32,3 млрд долл. зарубежных инвестиций. Значительный объем иностранных инвестиций приходится на долю ВКО – 16,7 млрд. долл за 2014-2020 годы. Также за рассматриваемый период в Актюбинскую область вложено порядка 6,4 млрд. долл. иностранных инвестиций.

Доля реинвестированных доходов демонстрирует большую волатильность. К примеру, если в 2014 году данный показатель составил 21%, то в 2015 году этот показатель был (-1,8%) и в 2016 году вновь вырос до 23,8%.

В целом, за 2005-2020 годы среднее значение по данному показателю составляет 15,0%, тогда как в среднем по миру оно составляет 30-35%. Сравнительно низкая доля реинвестированных доходов может свидетельствовать о проблемах с удержанием действующих иностранных инвесторов, что отрицательно влияет на их способность продолжать и расширять свою деятельность на территории Казахстана. Вместе с тем следует отметить, что если среднее значение реинвестирования за 2005-2017 годы составляло 9,4%, то за последние пять лет среднее значение по данному показателю составляет 27,4%, что указывает на существенный разворот реинвестирования в положительную сторону.

Несмотря на глобальный кризис, Казахстан остается привлекательным для прямых иностранных инвестиций и является безусловным лидером по притоку иностранных инвестиций в регионе.

В то время, когда во всём мире действовали карантинные ограничения, было приостановлено производство, и закрывались границы, в Казахстане были приняты своевременные меры по недопущению «заморозки» проектов и привлечению новых инвесторов. Так, по данным Министерства иностранных дел, в 2020 году был введен в эксплуатацию 41 инвестиционный проект с

иностранным участием на общую сумму 1,6 млрд долл. США с созданием более чем 7 тысяч рабочих мест.

В настоящее время в Казахстане действуют 13 специальных экономических зон (далее - СЭЗ) и 36 индустриальных зон (далее - ИЗ), которые освобождают инвесторов от различных видов налога и таможенных пошлин. СЭЗы предоставляют участок земли, доступ к установленной инфраструктуре. В случае заключения инвестиционного контракта с Комитетом по инвестициям Министерства иностранных дел РК инвесторы могут получить такие инвестиционные преференции как освобождение от таможенных пошлин на импортное оборудование и сырье, натурные гранты, налоговые льготы.

Кроме того, за годы независимости Казахстан подписал 51 соглашение о взаимной защите и поощрении инвестиций (50 двусторонних и 1 многостороннее), которые предусматривают создание правовых рамок для сотрудничества путем закрепления гарантий прав инвесторов для осуществления инвестиционной деятельности. Данные соглашения способствуют улучшению инвестиционного климата и дальнейшему развитию взаимовыгодного торгово-экономического сотрудничества между странами.

Сегодня в Казахстане принимаются меры по развитию инвестиционной деятельности на территории республики, сформирована правовая база, создана и функционирует многоуровневая инфраструктура поддержки инвесторов путем налаживания с ними открытого и конструктивного диалога, особое внимание уделяется созданию открытых, стабильных и предсказуемых условий для привлечения инвестиционного капитала.

Литература:

1. Инвестиции государства. Учебное пособие. / Череп А.В., Калдыбаев Е.К., Алматы, 2017
2. Концепция инвестиционной политики Республики Казахстан до 2025 года
3. Қазақстанның инвестициялық қорлары индустриясының проблемалары мен перспективалары // Қазақстанның бағалы қағаздар нарығы, 2019, №5. - 46-47б.

HISTORIA

Ogólna historia

Қозыбай А.Ж.

*Южно-Казахстанский государственный педагогический университет,
Республика Казахстан*

ИЗ ИСТОРИИ ПЕРИОДИЧЕСКИХ ИЗДАНИЙ КОНЦА XIX-НАЧАЛА XX ВЕКА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

В статье освещена история газет и журналов, изданных в конце XIX-начале XX века. Группу письменных источников современной отечественной истории составляют периодические издания. В статье проанализированы цели, задачи, политичность, общественно-социальная значимость журнала «Түркістан уалаяты», газет «Қазақ» и «Айқап».

Ключевые слова: газета, журнал, пресса, казахская пресса, национальная пресса.

Материалы, опубликованные на страницах газет и журналов конца XIX-начала XX веков, являются ценными историческими данными, охватывающими жизнедеятельность казахского народа в одну эпоху и полностью характеризующими его важнейшие стороны. За короткий срок они стали общенациональными изданиями, освещая на своих страницах все многообразие проблем общественно-политической и культурной жизни казахов. Большая часть казахской интеллигенции не только группировалась вокруг этих изданий, но и публиковала статьи, определяющие насущные задачи жизни нации. Основной целью периодических изданий является формирование общественного мнения. Переосмысление истории возникновения, становления и развития национальной прессы в связи с обретением независимости нашей страной, четкое отражение пройденного ею пути, пройденных этапов является

одной из главных предпосылок к использованию периодического издания как факта истории нашего народа в XX веке [1, с. 61.].

На сегодняшний день, пересмотр истории национальной прессы среди периодических изданий дополняет нашу историю. Использование их в качестве исторических источников позволяет глубже изучать казахскую историю прошлых веков. Группу письменных источников современной отечественной истории составляют периодические издания. История казахской прессы начинается с газеты «Түркістан уалаяты», изданной в 1870 году. Газета издавалась четыре раза в месяц (два номера на узбекском, два номера на казахском) в качестве приложения к газете «Туркестанские ведомости», которая издавалась на русском языке с 28 апреля 1870 года в городе Ташкенте, который в то время был центром Туркестанского генерал-губернаторства [2, с. 65.].

Газета «Түркістан уалаяты» вышла в свет в 1883 году по приказу Туркестанского генерал-губернатора. В газете часто публиковались статьи на казахском языке и сведения о стране. Газета выходила до 1918 года, то есть 47 лет.

В Казахстане во второй половине XIX века после газет «Түркістан уалаяты», «Дала уалаяты» в начале XX века были изданы некоторые периодические издания, которые способствовали формированию политико-социальной, литературной, культурной мысли нашего народа. В этот период для казахской общины издавались, в частности, газета «Қазақ» и журнал «Айқап». Конечно, из этого не следует, что кроме этой газеты и журнала не было прессы. Вся пресса имеет свое место, свои цели и задачи, свою политическую, общественно-социальную значимость. Например, среди казахской прессы второй половины XIX-начала XX века – журнал «Айқап» и газета «Қазақ».

В январе 1911 года в городе Троицке был издан журнал «Айқап». Редактором журнала стал поэт-демократ, писатель Мухаметжан Сералин. В журнале, изданном в 1911-1915 годах, были затронуты вопросы экономики и политического положения, истории, культуры и образования, языка и

литературы казахского народа. Ученые-исследователи считают М. Сералина одним из основоположников казахской журналистики. М. Сералин, изучая устную литературу казахского народа, сам начал писать стихи. В совершенстве владея русским, персидским, татарским языками, он написал поэмы «Топжарған» и «Гульхашима» и стал известен широкой публике. В журнале «Айқап» основной, важной темой, которую много затрагивал М. Сералин, были вопросы земельных споров, оседлости, земледелия, градостроительства. По этим вопросам М. Сералин пишет свои статьи «Земельный вопрос», «Старая поэма», «Нужды казахского народа» и публикует их на страницах журнала «Айқап». Мухамеджан Сералин не только издает журнал, но и уделяет внимание вопросам просвещения страны [2, с. 67].

В отличие от предыдущих изданий журнала «Айқап», особенно газет «Түркістан уалаяты» и «Дала уалаяты», которые являлись официальным печатным изданием царской администрации, в журнале заметно отразилось развитие литературно-культурного движения и общественного мнения казахов начала 20 века. «Айқап», по одним данным, был принудительно закрыт колониальной администрацией, по другим источникам, закрыт из-за нехватки средств [3].

В отличие от предыдущих изданий, особенно газет «Түркістан уалаяты» и «Дала уалаяты», которые являлись официальным печатным изданием царской администрации, в журнале «Айқап» заметно отразилось развитие литературно-культурного движения и общественного мнения казахов начала XX века [4, с. 98.].

А газета «Қазақ» официально сыграла большую роль в пропаганде национальной идеи. Официальное разрешение на выпуск казахской газеты под названием «Қазақ» было выдано Ахмету Байтурсиновичу 9 декабря 1905 года. Первый номер газеты «Қазақ» вышел в Оренбурге 2 февраля 1913 года. Первоначально газета выходила 1 раз в неделю, в 1915 году – 2 раза в неделю. Первым редактором был известный ученый, писатель, общественный деятель А.

Байтурсынов, вторым – общественный деятель, писатель М. Дулатов. Первым, кто собрал средства на издание газеты, был Ахмет ишан Оразаев. Редактор номеров газеты 1918 года Жанузак Жанибеков [5, с. 127.].

Газета «Қазақ» боролась за общенациональные проблемы. Позиция казахской газеты исходила из природы казахского общества в тот исторический период [6, с. 17].

Объединенные вокруг газеты «Қазақ» А. Букейханов, А. Байтурсынов, М. Дулатов, Ж. Акбаев, Р. Марсеков и другие интеллектуалы, сохраняя национальные особенности, следовали курсу развития западной цивилизации. В результате Февральской революции 1917 года казахская интеллигенция впервые предприняла попытку организационно объединиться, основала казахские комитеты и начала проводить областные съезды. Члены партии «Алаш» провели идеологическую работу, связанную с достижением национальной автономии, и активно включились в выборы учредительного собрания.

После Октябрьской революции было объявлено о создании правительства Алашорды, которое служило государственной структурой. В признании Алашской автономии интеллигенция нации, придерживаясь дипломатического подхода, провела переговоры с Временным правительством, Советской властью, Временным Сибирским правительством, Курултайским комитетом в Самаре, правительством Колчака, определив твердость своих демократических позиций [7, с. 17]. История подтверждает, что первая национальная газета «Қазақ», организованная А. Байтурсыновым, не осталась в стороне от царской администрации, а является авторитетным изданием, в котором прослеживается политический рельеф, своя точка зрения. Эта газета выходила без перерыва до сентября 1918 года. В эпоху становления казахской национальной прессы такого длинного издания не было. Почти все 265 номеров газеты освещали актуальные вопросы казахской истории. Периодические издания также издавались в ряде регионов казахской земли. К примеру, в Орде вышли газеты «Ұран», В Семее «Сарыарка», в Ташкенте «Алаш».

Среди вышеуказанных периодических изданий газета «Алаш» выходила еженедельно с 26 ноября 1916 года по середину 1917 года в г. Ташкенте, редактор К. Тугысов, издатель М. Тугысова. Печатался в типографии «Туркестанский курьер». В первом выпуске газеты «Алаш» были затронуты вопросы, решаемые казахским народом для того, чтобы стать одной из стран, находящихся в ведении России: налаживание просвещения, участие в Государственной Думе, «поднятие женских проблем, коррекция образа жизни страны» [6, с. 113]. По данным исследователя У. Субханбердиной, в петербургской библиотеке им. Салтыкова-Щедрина сохранилось до 22 номеров газеты [6, с. 114.].

До Февральской революции 1917 года в Казахстане издавались национально-неформальные газеты, такие как «Қазақ», «Алаш», которые объединяли в своем обращении казахскую нацию, публиковали материалы о различных событиях и явлениях, происходящих в обществе, политико-экономическом, социальном положении Казахстана и, хотя и под строгим контролем официальных органов, сумели поднять протесты всей тюркско-мусульманской интеллигенции против колониальной системы царского правительства [9, с. 113.].

В заключение следует отметить, что в конце XIX-начале XX веков казахская пресса имела большое историческое значение для пробуждения общественно-социальной мысли казахского народа, формирования, расширения культурно-литературного мировоззрения.

Список использованной литературы:

1. Атабаев Қ. Мерзімді басылым XIX ғасырдың аяғы – XX ғасырдың басындағы Қазақстан тарихының дерегі ретінде: монография. — Алматы: Қазақ ун-ті баспасы, 1998.

2. Смағұлов Б.А., Шотбақова Л.Қ. Қазақ мерзімді баспасөзінің қалыптасуы мен дамуының кейбір мәселелері // Е.А.Бөкетов атындағы ҚарМУ Хабаршы журналы, Тарих, Философия» сериясы бойынша., 2016. - №1(81).

3. «Қазақ» газетінің шыққанына 100 жыл толды // (Қаралған күні 09.06.2021).

https://www.azattyq.org/a/kazakhstan_the_newspaper_kazakh_100_years

4. Бекхожин Х. Қазақ баспасөзі тарихының очеркі (1860—1958). – Алматы: Мектеп, - 1981.

5. Қырықбай А. Тарих және баспасөз (Қазақ мерзімді баспасөзінің зерттелу тарихынан) II ші кітап. С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университетінің «Кереку» баспасы, 2009.

6. Әуезов М. Ақаңның елу жылдық тойы(юбилей) // Ақ жол. - Алматы, 1991.

7. Смағұлова С. XX ғ. 20-30 жылдардағы қазақ мерзімді баспасөзінде Алаш қайраткерлерінің қудалануы// https://iie.kz/?page_id=378&lang=ru.

9. Смағұлова С. Қазақ мерзімді баспасөзі: шығу тарихы мен деректік маңызы (XX ғасырдың 20-30 жж.). - Алматы. 2011.

Пірімжанова А.М.

*Южно-Казахстанский государственный педагогический университет,
Республика Казахстан*

ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТУРКЕСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА ГОДЫ НЕЗАВИСИМОСТИ

Аннотация

В статье освещена ситуация демографического роста населения Туркестанской области за годы независимости. Анализируется, что численность населения Туркестанской области претерпела те же изменения, что и другие области в республике. Особое внимание уделено вопросам создания на территории области национальностей и их национально-культурных центров.

Ключевые слова: демография, национально-культурные центры, область, население, перепись.

В настоящее время одной из актуальных проблем этнодемографии является то, что процесс развития населения в разных областях республики и его особенности в национальном составе, расположении, путях роста, полу, возрасте, уровне образования, миграции, этноязыковых и других характеристиках в каждой области различны. Так, Туркестанская область, несмотря на малую площадь по территории республики, является наиболее густонаселенной областью по сравнению с другими областями республики. Показатели численности населения Туркестанской области, как и других областей республики, претерпели различные изменения. Если говорить об истории образования области, то при советской власти область как административно-территориальное объединение была создана на основании постановления Всесоюзного исполнительного комитета в марте 1932 года. В 1938 году из состава Южно-Казахстанской области была выделена первая Кызылординская область, а в 1939 году - Жамбылская. С 3 мая 1962 года по 6

июля 1992 года переименована в Чимкентскую область. С 1962 по 1964 годы, когда он был образован как край, он снова объединился с Жамбылской и Кызылординской областями. В 1964 году край был упразднен, а Чимкентская область получила прежнее название.

Постановлением Верховного Совета Республики Казахстан шестого июля 1992 года область была переименована в Южно-Казахстанскую. На административно-территориальной территории области – 11 районов, 4 городских акимата, 7 городов (Б. Шымкента), 13 поселков, 171 сельский округ, 932 сельских населенных пункта. Центром стал город Шымкент [1, с. 3].

9 июня 2018 года Глава государства Нурсултан Назарбаев подписал закон «О некоторых вопросах административно-территориального устройства Республики Казахстан». В соответствии с указом город Шымкент отнесен к категории городов республиканского значения, административный центр Южно-Казахстанской области перенесен из города Шымкент в город Туркестан. Указом Президента Казахстана Южно-Казахстанская область переименована в Туркестан. В составе области 11 административных районов (на данный момент два района перераспределены), 4 городских акимата, 7 городов (кроме города Шымкент), 932 села, 171 сельский округ и 13 поселков [2, 153б.].

Административным центром области стал город Туркестан. Рассказывая о Туркестанской области, мы решили немного рассказать о городе Туркестан, который имеет многовековую историю. Сегодня город Туркестан занимает особое место в истории, являясь духовным, культурным центром тюркских народов, имеющих многовековую историю. Жемчужиной средневековой архитектуры является мавзолей Х.А. Ясави. На Туркестанской земле захоронены тела группы политических и религиозных, духовных, юридических лиц [3, с. 195].

Туркестан является священным местом тюркских народов, образовавших общий менталитет и язык, в тюркский период истории, в целом – улус.

Значительный вклад области в демографический рост населения республики. Изменения произошли и в национальном составе населения многонациональной области за годы независимости. Так, казахи, которые в 1989 году составляли менее половины населения области (55,8%), в 2009 году увеличились на 70,1%, то есть на 14,3% и теперь стали доминирующим большинством. Узбеки на территории республики выросли на 1,8%, а представители славянских и европейских национальностей снизились с 37,1% до 25,1% и подверглись процессу депопуляции, а численность представителей других национальностей снизилась на 2,3% [4, с. 42].

Большую часть населения области составляли казахи (70,24%), кроме того, проживали узбеки (17,1%), русские (7,2%), татары (1,2%), азербайджанцы, таджики, турки и другие национальности. Наибольшая концентрация населения приходится на Мактааральский, Шардаринский, Сайрамский, Сарыагашский районы. 47% населения области проживает в городе, 53%-в селе [5, с. 42].

В период с 1989 по 2009 годы численность казахов в республике составляла 3 млн 564 тыс. человек (54,5%), в первое десятилетие – 1 млн 475 тыс. человек (на 22,5%), во второе десятилетие – 2 млн 87 тыс. (на 26,0%). Регион, где преобладает удельный вес казахов – это Южный Казахстан, в том числе в Туркестанской области – 70,1% [6, с. 23].

В области в 1989 году городское население составило 40,5%, в 1999 году – 36,8%, в 2009 году – 38,7%. А в сельской местности в 1989 году – 59,5%, в 1999 году – 63,2%, в 2009 году – 61,3%. За двадцать лет численность увеличилась на 1,8% от прежнего уровня, большинство жителей Южно-Казахстанской области сосредоточено на селе. В сельской местности казахи составили – 76,6%, увеличившись за 20 лет на 10,7%, в сельской местности узбекской, русской, татарской, немецкой, украинской национальностей – 17%, что на 10% ниже уровня 1989 г. Доля остальных национальностей составила 6,4% и уменьшилась на 0,7% [7, с. 15; 8, с. 42].

1999-2009 гг. в Южно-Казахстанскую область по миграционным процессам прибыло 12,5%, из других регионов Казахстана – 8,1%, основная масса миграции из стран СНГ – 6,8% (169,8 тыс. человек.) (Из Узбекистана, России, Таджикистана, Туркменистана, Кыргызстана, Украины, Молдовы, Азербайджана, Беларуси, Армении), из других стран – 0,4% (8,6 тыс. чел.) Прибыл из Афганистана, Ирана, Грузии, Турции, Китая, Монголии, европейских государств, США, Эстонии, КНДР, Пакистана и др. стран [8, с. 69]. При Советском Союзе в результате переселения в Казахстан представителей разных национальностей произошли значительные изменения в составе населения. Так, в результате репрессий, депортаций, Великой Отечественной войны и социально-политических кампаний, проводимых советской властью, представители других национальностей поселились в южном регионе Шымкентской, Жамбылской, Кызылординской областей. Сегодня в Южно-Казахстанской области проживают представители 108 национальностей [10, с. 309]. Сегодня в Туркестанской области находятся национальные культурные центры представителей этих нации. На появление национально-культурных центров повлияло влияние общественных, политических, социально-демографических изменений нового типа, установившихся после распада бывшего СССР.

Создание национально-культурных центров рассмотрим с разбивкой по следующим этапам:

а) первый этап – 1977-1989 годы. В этот период определялись степень национально-культурных центров, их задачи и полномочия;

а) второй этап – для регулирования национально-культурных центров в 1989-1991 годах начался со вступления в силу Указа Верховного Совета Казахской ССР «О порядке создания и деятельности отдельных общественных объединений» от 14 апреля 1989 года и до закона «Об общественных объединениях в Казахской ССР» от 27 июня 1991 года;

б) хронологические рамки третьего периода охватывали период с 1991 года до принятия закона «Об общественных объединениях в Республике

Казахстан» и до принятия нового закона 30 мая 1996 года [11, С. 142-143]. В число многонациональных этносов Казахстана входят тюркские, славянские этносы, иран, кавказ, финно-угоры и другие этнические группы. Среди них преобладают семь этносов: казахи, русские, узбеки, украинцы, уйгуры, татары и немцы. Ассамблея народа Казахстана обеспечивает взаимодействие государства и гражданского общества по вопросам межэтнической толерантности и общественного согласия [12, С. 10-18].

Сегодня многие представители этносов, считающиеся второй Родиной, имеют на территории республики этнокультурные центры. Подобные этнокультурные центры созданы и в южном регионе. Только на территории Южно-Казахстанской области функционируют 20 этнокультурных центров и 51 их филиал в городах и районах. Немецко-культурный центр области и его филиалы работают в городах Ленгир, Сарыагаш, Кентау, поселках Аксу, Тюлькубас.

Образованный в 1989 году, Чимкентский областной Корейский культурный центр с 1992 года был переименован в Южно-Казахстанский областной Корейский культурный центр. Десять филиалов Южно-Казахстанского славянского культурного центра, созданных в 1991 году, работают в районах и городах области [10, с. 311]. По южному региону наряду с вышеуказанными имеются культурные центры грузинского, турецкого, армянского, Курского, Каракалпакского, узбекского, татарского, греческого, киргизского, иранского и других этносов.

Постоянный рост количественных показателей сельского населения в Туркестанской области можно объяснить, прежде всего, хорошими социально-экономическими возможностями в сельской местности. Туркестанская область также стала активно мигрирующим регионом наших соотечественников из ближнего и дальнего зарубежья. Ведь известно, что каждый, кто переезжает в атажурт, выбирает то место, где ему и семье будет комфортно и где в будущем можно будет открыть свое дело. Поэтому Туркестанская область с хорошим географическим положением и климатом для проживания вызывает интерес к расселению наших соотечественников. Поэтому в количественном демографическом росте населения Туркестанской области есть весомый вклад соотечественников, вернувшихся в народ.

С 1991 года наши соотечественники из дальнего и ближнего зарубежья переселяются на историческую родину. Их иммиграция на историческую родину происходит двумя путями: первая – через государственную квоту, вторая – самостоятельно, силами частных средств. Общее количество оралманов, прибывших в область с 1991 по 2006 годы из за рубежа – 138570 человек. До 2004 года прибыло 98295 человек, до 2006 года – 40 тысяч человек за 2 года. За период с 1991 по 2011 годы в Республику Казахстан на историческую родину вернулись 221,3 тыс. семей или 860,4 тыс. этнических казахов. В квоту их иммиграции включено 127,7 семей, вне квоты самостоятельно расселено 94,2 тыс. семей. В том числе в Южно-Казахстанской области – 183004 человека, 53275 от-голов, что составляет 21,4%. [13, С. 107-108].

Одним из важнейших капиталов в жизни общества является человеческий капитал. Имеются все основания для улучшения демографической ситуации в регионах республики и Туркестанской области по реализации вопросов обеспечения жильем молодых семей, работой и т.д. через реализацию доступных программ и повышения естественного прироста населения путем предоставления материальной помощи многодетным семьям со стороны государства.

Подытоживая, мы видим, что за годы независимости население Туркестанской области выросло в сравнении с другими областями, а пути роста – за счет естественного прироста и миграции.

Список использованной литературы:

1. Оңтүстік Қазақстан облысындағы жер-су, елді мекен атауларының қысқаша тарихы. – Алматы: «Нұрлы Әлем» баспасы, 2009.
2. Қалшабаева Б.К., Дадабаева Г.Р., Түркістан облысындағы оралмандар: қоныс аударуы, орналасудағы мәселелер.// Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ Хабаршысы (тарих сериясы). -2018. -№4 (91).
3. Қозғамбаева Г.Б., Исабек Б.Қ., Түркі әлемінің рухани астанасы – Түркістан // Әл- Фараби атындағы ҚазҰУ Хабаршысы (тарих сериясы). -2018. -№4(91).
4. Қазақстан Республикасы Статистика агенттігі. 2009 жыл басына Қазақстан Республикасы халқының облыстар, қалалар және

- аудандар бойынша саны.– Астана: /Ред. басқарған Ә.Смайылов/ 2009.
5. Асылбеков М.Х., Козина В.В. Народонаселение Казахстана в условиях суверенитета.– Алматы:Тарих тағылымы, 2010.
 6. Асылбек, М-А.Х., Асылбекова, Ж.М-А. Социально-демографическое развитие населения Казахстана в годы суверенитета // Отан тарихы. – 2010.– №3 (51).
 7. Итоги переписи населения 1999 года по Южно-Казахстанской области. Агентство Республики Казахстан по статистике.– Алматы: Статистический сборник /Под ред. А. Смаилова / 2001. – Том 1.
 8. Южно-Казахстанская область. Итоги Национальной переписи населения Республики Казахстан 2009 года. – Астана: Статистический сборник /Под ред. А. Смаилова / 2011.
 9. Перепись населения Республики Казахстан 2009 года. Краткие итоги. Агентство Республики Казахстан по статистике. – Алматы: Статистический сборник /Под ред. А.А. Смаилова / 2010.
 - 10.Шаланов Е.С., Оңтүстік өңіріне депортацияланған халықтар тарихынан (XX ғ. 30-40 жж.). // Б.К. Қалшабаеваның 60 ж.толуына арналған «Ұлы дала кеңістігіндегі этноархеологиялық зерттеулер мен этносаралық қатынастар мәселесі» атты ХҒӘК материалдар жинағы. Алматы., 2020.
 - 11.Султаниярова А.Ж. Оңтүстік Қазақстанның демографиялық дамуы // У.Х. Шәлекеновтың 90 жыл мерейтойына арналған «Қазақстан археологиясы мен этнологиясы ғылымының өзекті мәселелері мен даму болашағы» атты ХҒТК материалдары. – Алматы, 2014.
 - 12.Қазақстан халқы Ассамблеясы: жиырма жылдық тарих. – Алматы:ҚАЗАқпарат, -2015.
 - 13.Қалшабаева Б.К., Проблемы адаптации оралманов (репатриантов) на исторической родине //«Найновите научни постижения – 2016», 15-22 март 2016 г. – материали за XII международна научна практична конференция том 6. – София «Бял Град-Бг» ООД.

Etnografia

Тлемисова Ж.М.

Alikhan Bokeikhan University, Семей қаласы

3 курс докторанты

ҚАЗАҚСТАН ЖӘНЕ ГЕРМАНИЯ АРАСЫНДАҒЫ КӨШІ-ҚОН ҮДЕРІСТЕРІНІҢ ҚҰҚЫҚТЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Қазақстан Республикасындағы негізгі мәселелердің бірі көші-қон процестері. Германия елі ХХ ғасырдың соңында Қазақстаннан эмигранттардың негізгі бөлігін қабылдаған елдердің бірі саналады. Германияға қарқынды иммиграция 1950 жылдардың орта кезеңінде басталды.

Қазіргі кезде Германияның иммиграциялық заңнамасы мен статистикасында иммигранттардың 11 категориясы анықталған, олардың қатарында этникалық немістер ерекше орын алады.

Германия елі өз Конституциясында (16 бап) саяси баспана құқығын бекіткен Еуропадағы аз елдердің бірі. Елдің заңдық тәжірибесінде «Саяси қуғындалғандар» категориясына саяси және этникалық діни ұстаныма сәйкес қуғындалғандар да кіреді. Конституциядағы баспанаға құқық түсінігі тар мағынада қарастырылған. Билік құрылымдарының өкілдері Германия саяси баспананы оңды-солды бере беретін ел қатарына жатпайтындығын мәлімдейді. 1989-1992 жылдар аралығында Германияға саяси баспана іздеп келген 1 миллион тұлғаның тек 33,3 мыңы ғана Конституцияның негізінде ресми босқын статусын иеленген.

Алайда, ел БҰҰ-ның статистикасында ресми тіркелмеген, бірнеше мыңдаған адамдарды конвенционды босқын ретінде және гуманитарлық түсініктері бойынша шарасыз мигранттарды қабылдайды. 1992 жылдың соңында ГФР-да гуманитарлық көмек ретінде өткізілген акцияның арқасында ресми статусы иеленген 100 мыңнан астам босқын, олардың туыстары болып саналатын 130 мың адам 830 мың конвенцияонды босқын және өтінімдері қарастырылмағанмен, гуманитарлық түсінік бойынша елден шығарылмаған 690 мың де-факто босқын өмір сүрді.

Германияға баспана сұрап келгернед санының қарыштап өсуі (1987 жылы қабылданған адам саны 57 мың болса, 1992 жылы бұл сан 440 мыңға жетті) ел үкіметін баспана беру жөніндегі заңнамаларға өзгерістер енгізуге мәжбүрледі. Ең алдымен Конституцияның 16 бабына және «Шетелдіктер туралы» 1990 жылғы заңға өзгеріс енгізу қажет болды, ол 1993 жылдың 1 шілдесінде өз күшіне енді.

Конституцияға сәйкес, ГФР-дағы саяси баспана алу құқығын пайдаланудан Экономикалық одақ елдерінің, сонымен қатар неміс жағының пікірі бойынша Женева конвенциясының босқындар статусы және Еуропалық Конвенцияның адам құқытары мен негізгі бостандықтарын қорғау қамтамасыз етілген елдердің азаматтары айырылды. Осы ел аумағына кірмес бұрын, «жағдайы жақсы» елдерден келген, оған Германияның көрші елдерін қосқанда онымен ортақ шекарасы бар елдерден келгендер ГФР-да саяси баспана алу құқығы жоқ азаматтар.

Тәжірибе жүзінде түсіндіретін болсақ, Германияға Польша немесе Австрия арқылы саяси баспана алу өтінішімен келген шетелдік шекарасынан өткізілместен, кері қайтарылады. Әкімшілік сотқа шағымдану оның өтінімін қайта қарауға негіз бола алмайды. Депортация процесін жеңілдету үшін неміс жағы өз көршілерімен иммигранттар ағынын реттеу жөніндегі екі жақты келісімге қол қойылды. Егер гуманитарлық түсінік бойынша елде босқын ретінде қалуға рұқсат сұраған адамның «шығу тегі қауіпсіз елден болса», баспана беру заңы бойынша (Чех Республикасы, Болгария, Гана, Венгрия, Польша, Румыния, Сенегал, Словения Республикасы) немесе шын мәнінде төлқұжаты болмаса, арнайы шаралар қарастырылған.

Германия қоғамының ең өткір мәселелерінің бірі – герман қоғамындағы иммигранттардың ықпалдасуымен этникалық азшылық өкілдері. Сонда да елдегі билік кейінгі кездері осындай жағдайда ұлт идеясын абсолютті этникалық біртекті деп негіздеу иллюзия екендігін түсінді.

Германиядағы көші-қон саласындағы заңнамаларды реттеуді өзгерту 2000 жылдың қаңтар айларынан басталды. Жекелеп алғанда жаңа азаматтық құқық күшіне енді. Шетелдіктердің Германияда туған балалары егер оның әкесі мен шешесі сегіз жыл бойы заңдық негізде Германияда тұрған болса бірден неміс азаматтығын алады. Ата-анасының біреуі ГФР-да өмір сүруге берілген рұқсаттың шектелген мерзіміне ие болуы керек немесе үш жылдың ішінде

осылай өмір сүруге шектеусіз рұқсат берілуі тиіс. Егер туа салысымен балалар азаматтықа ие болса, ол кәмілеттік жасқа жеткенде, Германияда бұл жасқа 18-ге толғанда келеді. Олар бес жылдың ішінде қос азаматтықтың біріне таңдау жасау керек. Осылайша мұндай адамдар 23 жасқа толғанда олардың бір ғана азаматтығы болу керек.

Азаматтық жаңа қоғамға бейімдеудің аса маңызды факторы болып табылады. Аталмыш реформалар Германияда азаматтық алу барысында «қан құқығын» «жер құқығымен» толықтырды. Бұл қадам – Ел үкіметі бүгінгі күннің шынайлығын объективті бағалайтындығының және ГФР –де ұзақ уақыт тұратын иммигранттар мен этникалық азшылық өкілдеріне азаматтық алудың, олардың Германия қоғамында сәтті ықпалдасуының қажеттілігін жете түсінетінінің айғағы. Германияның сыртқы істер министрлігі И.Фишер шетелдік консулдықтарға және елшіліктерге рұқсатнама беру немесе бермеу туралы күмән туындаған жағдайды, мәселені өтініш берушінің пайдасына шешу керек. Яғни Германияға келуге мүмкіндік беру керек.

Дегенмен, мұның иммигранттық рұқсатнамаға қатысы жоқ, бірақ бұл іссапар, туысқандарға қонаққа бару және саяхат жасаудың жолдарын жеңілдетеді.

Осылайша, Германияға иммигранттарды қабылдау жүйесі шектеулі сипатқа ие. Үкімет қатаң позицияны заңсыз иммиграцияға қатысты қолданады.

2007 жылдың қаңтар айының соңында Қазақстан Республикасының экс-Президенті Н.Ә.Назарбаев ресми сапармен Германияға барды. Екіжақты келіссөздердің және жоғары деңгейлі кездесулер барысында Германия аумағында Қазақстаннан қоныс аударған миллионға жуық мигрант-немістердің бас екендігі, тағы 300 мың неміс Қазақстан аумағында өмір сүріп жатқандығы туралы деректерге ерекше назар аударылды. Кейіннен Елбасы Н.Ә.Назарбаев Германиядан Қазақстанға келем деушілерге Қазақстан азаматтығын қайтару процедурасын жеңілдету қажеттілігіне назар аударды.

Қазақстандағы көші қон саясатының әлдеқайда маңызды басымдықтары оралмандарды орналастыру, олардың жергілікті халыққа бейімделуі және әлеуметтік ортаға ықпалдасуы, шарасыз көші-қон ағынының алдын алу, иммиграциялық бақылау жүйесінің дамуы, сонымен бірге республиканың интеллектуалды мүмкіншіліктерінің азаюының жойылуы, ішкі және сыртқы еңбек миграциясын реттеуді қамтамасыз ету болып табылады.

Қазіргі таңда Халықаралық ынтымақтастық саласын белсенді ету, ең алдымен Көші-қон жөніндегі халықаралық ұйымдар мен сонымен қатар Халықаралық еңбек ұйымдарымен маңызды конвенцияларды жеделдетіп бекіту және республиканың заңнамалары мен басқа да нормативті құқықтық актілерін халықаралық-құқықтық нормаларға сәйкестендіру қажет.

ТМД елдері арасындағы еңбек миграциясының құқықтық дамуын екі жақты және көпжақты келісімдердің негізінде реттеу және еңбек нарығындағы кооперация ең алдымен аймақтық деңгейге өтетіндіктен, қабылданған заңдардың имплементациясын қамтамасыз ету, сонымен қатар Орталық Азия, Еуропалық Экономикалық Қауымдастық және ТМД мемлекеттерімен потенциалды әріптестікті орнататын құқықтық базаның жоқ болуы өзекті міндеттер болып табылады.

Ұлттық еңбек нарығын құқықтық қорғауды қамтамасыз ету, шетелде жұмыс істеуші азаматтардың, сонымен қатар Қазақстан Республикасында жұмыс істеуші шетелдік азаматтардың құқығын қорғау – Қазақстанда көші-қонды тиімді реттеудің негізгі бағыттары.

Әдебиеттер тізімі:

1. Многоцветное прошлое и настоящее //Итоги – Июнь 1997 – С.42-47
2. Рязанцев С.В., Опыт и проблемы регулирования миграционных потоков в странах Западной Европы. М.,2001. -. 71 С.
3. Кьюмин Дж. Что же дальше? //Беженцы – Том 2, №113 – 1998. -124 С.
4. Чародеев Г. Драма визового режима //Известия - №52 – 22 марта 2000.
5. Елмырзаева Р. ГФР-дағы көші-қон үрдістерінің негіздері //Қазақ тарихы №6, 27-3166. – 2007.

FIZYKA

Stosowanie fizycznych metod w medycynie

Приймак В.О., Михальченко М. Ю., к.тех.н. Думенко В.П.
Вінницький державний педагогічний університет імені Михайла Коцюбинського, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ІНТЕНСИВНОСТІ ЕЛЕКТРОМАГНІТНИХ ВИПРОМІНЮВАНЬ ЕЛЕКТРОННИХ ПРИСТРОЇВ РАДІОЧАСТОТНОГО ДІАПАЗОНУ

В останні десятиліття стрімко збільшилось використання пристроїв, що є джерелом електромагнітних випромінювань, зокрема, мобільних телефонів, ноутбуків, персональних комп'ютерів. Актуальною є дискусія про вплив електромагнітних полів радіочастотного діапазону на організм людини. Хоча з цього приводу проведено ряд наукових досліджень, але однозначної відповіді немає.

1995 році Всесвітньою Організацією Охорони Здоров'я (ВООЗ) офіційно запроваджений термін "глобальне електромагнітне забруднення довкілля". ВООЗ включила проблему електромагнітного забруднення навколишнього середовища в перелік пріоритетних проблем людства. Слід звернути увагу, що рівень цього забруднення кожні десять років зростає в 10–15 разів. Це відображено у державних санітарних нормах та правилах захисту населення від впливу електромагнітних випромінювань [1, 2].

Не виникає сумнівів, що електромагнітні поля антропогенного походження чинять вплив на організм людини. Живі організми у процесі еволюції пристосувалися до певного природного рівня інтенсивності електромагнітного поля і значні відхилення від нього в більшу чи меншу сторону (за межі оптимальної життєдіяльності живих організмів) є стресовим фактором. Електромагнітні поля антропогенного походження, маючи інші характеристики, ніж геомагнітне поле, призводять до десинхронізації міжклітинних і міжорганних взаємодій у біологічній системі, яка налаштована в унісон із природним електромагнітним фоном. Сьогоднішній рівень електромагнітного фону Землі перевищує природний рівень в 200000 разів.

Людський організм є відкритою коливальною системою, яка тісно пов'язана з навколишнім середовищем. Електромагнітні коливання в організмі людини супроводжують будь-які біохімічні й фізико-фізіологічні процеси. Людський організм, як і будь-яке інше матеріальне тіло, має певні частоти власних коливань, які складаються з коливань його органів і тканин. Кожний орган і кожна клітина має свій специфічний спектр коливань. Гомеостаз організму знаходиться в нормі, коли коливання системи гармонізовані. Тому коливання ззовні справляють певний вплив на наш організм і можуть порушити його рівновагу та викликати патологічні зміни.

Ступінь впливу ЕМП на організм людини залежить від діапазону частот, інтенсивності та характеру випромінювання (неперервного чи модульованого), режиму опромінювання, розміру поверхні тіла, що зазнає опромінювання, індивідуальних особливостей організму.

Було проведено дослідження зміни інтенсивності електромагнітних випромінювань з використанням розробленого пристрою.

Схему пристрою зображено на рисунку 1.

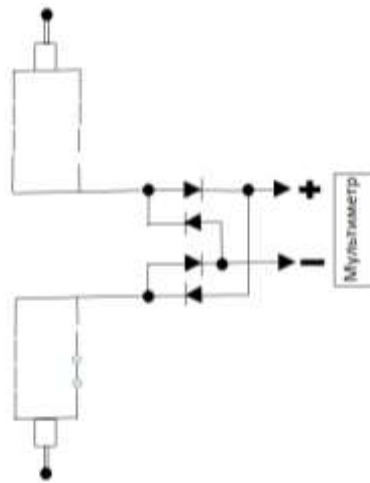


Рис. 1. Принципова схема пристрою для дослідження електромагнітних випромінювань.

З використанням розробленого пристрою було проведено експериментальні дослідження електромагнітного випромінювання радіочастотного діапазону.

Результати представлені на рисунках 2-5.

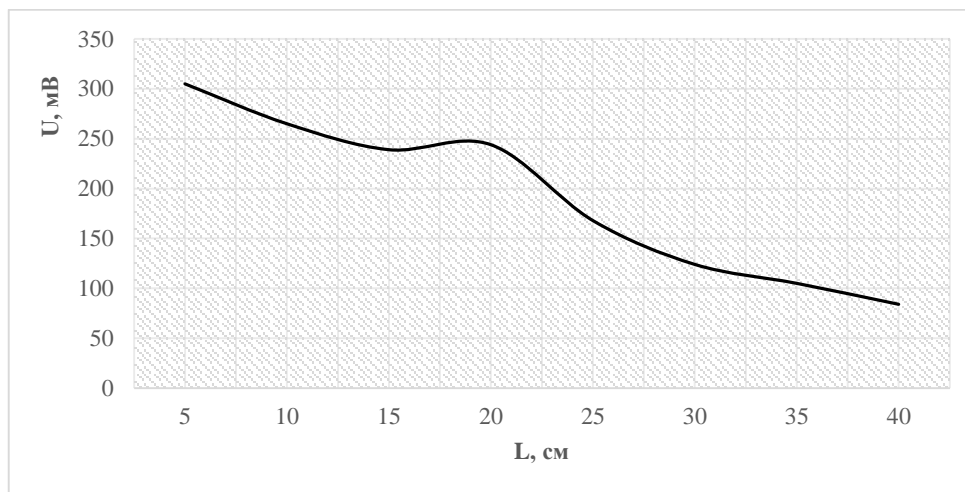


Рис. 2. Залежність інтенсивності електромагнітного випромінювання ноутбука від відстані

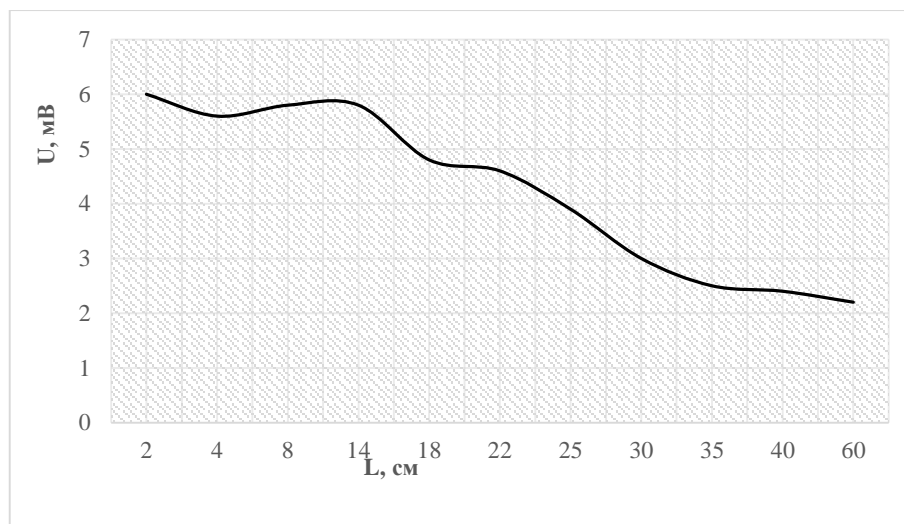


Рис. 3 Залежність інтенсивності електромагнітного випромінювання мобільного телефону від відстані.

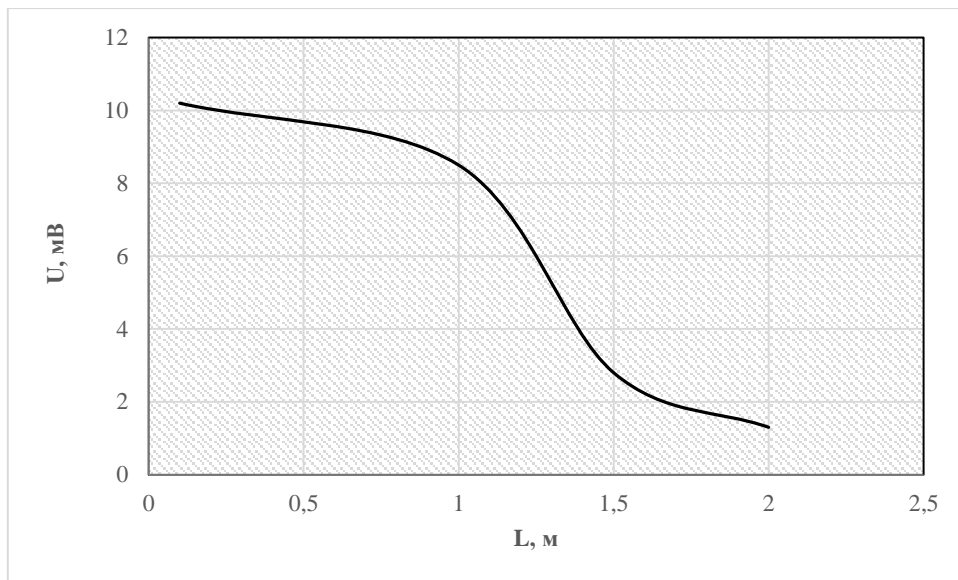


Рис. 4. Залежність інтенсивності електромагнітного випромінювання WI – FI роутера від відстані.

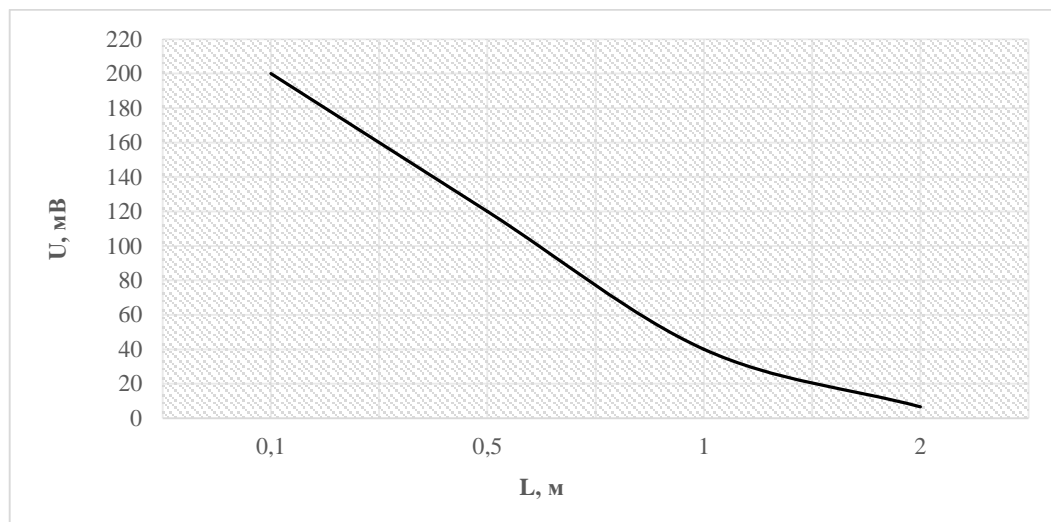


Рис. 5. Залежність інтенсивності електромагнітного випромінювання TV-тюнера від відстані.

Аналізуючи, отримані результати можна зробити висновок, що найбільшу інтенсивність має електромагнітне випромінювання ноутбука та TV-тюнера, але вона суттєво зменшується зі збільшенням відстані, зокрема від 305 мВ до 85 мВ на відстані 0,4 м для ноутбука, але на відстані найкращого зору складає 158 мВ; для мобільного телефону зменшується вдвічі на відстані 30 см.

Література:

1. Державні санітарні норми та правила захисту населення від впливу електромагнітних випромінювань (ДСанПіН), затв. наказом МОЗ України № 239 від 01.08.1996, м. Київ.
2. Про затвердження Змін до Державних санітарних норм і правил захисту населення від впливу електромагнітних випромінювань, затв. наказом МОЗ України № 266 від 13.03.2017, м. Київ.
3. Головачова В. О. Вплив електромагнітного випромінювання на здоров'я дітей у сучасному суспільстві // Експериментальна і клінічна медицина. - №1 (74) – 2017. – С. 65 – 70.
4. Silva V., Hilly O., Strenov Y., Tzabari C., Hauptman Y., Feinmesser R. Effect of cell phone-like electromagnetic radiation on primary human thyroid cells // International Journal of Radiation Biology. 2015. Vol. 92, Issue 2. P. 107–115. doi: 10.3109/09553002.2016.1117678

MEDYCyna

Kliniczna medycyna

Жорушкина Л.Я., Гапоненко Л.В., Ситало С.Г.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЛИПИДОВ

Заболевания сердечно-сосудистой системы являются главной причиной смерти в современных развитых промышленных странах и все нарастающей причиной смерти в развивающихся странах. Самой частой причиной заболеваний сердечно-сосудистой системы являются атеросклероз и его осложнения – прежде всего ишемическая болезнь сердца, инфаркт миокарда, ишемические цереброваскулярные заболевания, ишемия нижних конечностей. В развитии атеросклероза и его осложнений принимает участие целый ряд факторов риска на которые можно оказывать влияние - повышенный уровень LDL (липопротеиды низкой плотности) холестерина, общего холестерина, триглицеридов, низкий уровень HDL (липопротеиды высокой плотности) холестерина, а также на артериальную гипертензию, курение, сахарный диабет, тучность, факторы ведущие к тромбообразованию, недостаток физических упражнений, высокое потребление алкоголя. **Факторы риска нарушения липидного обмена.** К факторам риска относятся: общий холестерин, HDL холестерин, LDL холестерин, триглицериды. В соответствии с рекомендацией Ассоциации по атеросклерозу величинами для лечения являются: CHOL > 5 ммоль/л, LDL > 2,5 ммоль/л, HDL < 0,9 ммоль/л, TG > 2,3 ммоль/л. С целью определения риска коронарных заболеваний следует сначала исследовать общий холестерин. В случаях, когда уровень общего холестерина превышает 3,8 ммоль/л и отношение общий холестерин/HDL-холестерин превышает 4, следует провести исследование триглицеридов (максимальный уровень 1,7 ммоль/л) и LDL холестерина, чтобы определить, что необходимо лечить – гипертриацилглицеролемию (фибраты, ниацин) или гиперхолестеринемию (статины). Величины, указывающие на риск развития атеросклероза: CHOL-HDL/HDL: женщины > 3 ммоль/л, мужчины > 4,2 ммоль/л. LDL/HDL : женщины > 2,3 ммоль/л, мужчины > 2,8 ммоль/л. CHOL/HDL: женщины > 4

ммоль/л, мужчины > 4,8 ммоль/л. **Метод определения HDL и LDL холестерина.** В результате нарастания значимости определения липидов и важностью их для прогноза сердечно-сосудистых заболеваний, а именно заболеваний коронарных сосудов, наблюдалось быстрое развитие аналитических методов, направленных на определение аналитов липидного комплекса. Результатом проведенных исследований, в настоящее время, являются прямые методы определения HDL и LDL холестерина, которые можно использовать для работы на автоматических анализаторах. Это обеспечит точность и правильность, с учетом подавления интерференций. В результате процесс наблюдения за пациентами, страдающими гиперлипидемией и их лечения становится дешевле. **Метод определения холестерина.** Рекомендуется проводить определение холестерина ферментативным методом. Холестерин выделяют из липопротеинов при помощи растворителей в форме сложных эфиров, которые гидролизуются при участии холестеринэстеразы до холестерина и свободных жирных кислот. Холестерин далее подвергается каталитическому окислению холестериноксидазой с образованием перекиси водорода. В последней фазе реакции перекись водорода при катализе пероксидазой реагирует с 4-аминоантипирином (ААР) и производным фенола, в результате чего образуется хинониминный краситель. Интенсивность окраски прямо пропорциональна концентрации холестерина в пробе. **HDL холестерин.** Измерение HDL холестерина очень важно - это определяющий фактор риска сердечно-сосудистого заболевания. Так как риск выражается в относительно небольшом диапазоне концентраций, правильность играет большую роль. Кроме того – в случае необходимости проводить дополнительный расчет LDL холестерина – ошибка результата HDL холестерина вызывает ошибку расчета LDL холестерина, что может полностью изменить результат клинической классификации. Величины HDL холестерина на протяжении многих лет определяли методом преципитации. Этот метод был основан на осаждении всех частиц за исключением HDL-частиц, после центрифугирования пробы и отделения осадка, проводили определение холестерина в надосадочной жидкости. Определение методом преципитации не позволяло применение автоматизированных методов. Высокая доля ручной работы неприемлема для современной лаборатории, так как увеличивается стоимость анализа по сравнению с определениями, проводимыми на автоматическом анализаторе.

Определение методом преципитации ограничено довольно большим влиянием интерференций, вызванных главным образом триглицеридами, которые, при повышенных уровнях, препятствуют осаждению преципитата, в результате наблюдается неправильная оценка HDL холестерина. В настоящее время рекомендуется применение исключительно прямого однородного метода определения. **LDL холестерин.** Определение LDL холестерина сложно, потому что LDL представляет собой довольно неоднородное вещество, которое содержит большое количество частиц, отличающихся своим составом, величиной и плотностью. Расчет по формуле Фридвальда (ммоль/л) обычно применяемой в лабораториях: $LDL \text{ холестерин} = \text{общий холестерин} - (\text{HDL холестерин} + \text{триглицериды} \times 0,37)$ можно применять только для нормальной сыворотки (стандартные липидемические сыворотки). Приведенный расчет непригоден для сывороток, у которых содержание триглицеридов превышает 4,5 ммоль/л. Поэтому рекомендуется применять для определения прямой метод определения LDL холестерина. **LDL холестерин – селективный ферментный метод.** В первой фазе реакции «протективный» реактив селективно защищает LDL частицы, при этом холестерин, имеющийся в остальных липопротеиновых частицах, остается свободным. После того как весь холестерин за исключением LDL холестерина полностью гидролизован и окислен в ферментативной реакции, происходит разрушение «протективного» реактива, LDL частицы высвобождаются и имеющийся в них холестерин определяют ферментным методом.

Литература

1. Камышников В.С Клиническая лабораторная диагностика М.,2020г.
2. Ситало С.Г. и др. Дислипидемии. Материалы научно-практической конференции.15.04 -22.04 2019г София .с.33-35.

***Хліманцов П.В., **Россіхін В.В.,*Іванова Н.В.,**

**КНП «МКЛ 31» ХМР, **Харківська медична академія післядипломної освіти*

НОВІ МОЖЛИВОСТІ ТАРГЕТНОЇ ТЕРАПІЇ РАКУ ПЕРЕДМІХУРОВОЇ ЗАЛОЗИ, РЕЗИСТЕНТНОГО ДО КАСТРАЦІЇ

Донедавна жоден з методів лікування не збільшував тривалість життя хворих на гормонорезистентний рак передміхурової залози (ГРРПЗ). Ситуація змінилася в 2005 р., коли були опубліковані результати двох рандомізованих досліджень, SWOG 9916 й TAX 327, у яких уперше було продемонстроване поліпшення показників загальної виживаності у хворих, що піддавалися хіміотерапія із приводу ГРРПЗ. Вже в травні 2005 р. терапія доцетакселом була схвалена FDA для застосування при метастатичному ГРРПЗ. Одним з варіантів лікування хворих ГРРПЗ може служити **2-га лінія гормонотерапії (ГТ)**, що в деяких випадках ГТ забезпечує позитивний ефект при прогресуванні захворювання після кастрації [1-4].

У декількох дослідженнях була зафіксована наявність ампліфікації й підвищеної експресії андрогенних рецепторів (АР) у тканині простати у хворих на РПЗ, резистентного до кастрації. Результати експериментів *in vitro* та *in vivo* свідчать про те, що підвищений рівень експресії АР приводить до трансформації кліток РПЗ із гормоночутливих у гормонорефрактерні. До препаратів цієї групи відносяться абіратерона ацетат та MDV3100. Результати досліджень підтверджують припущення про те, що РПЗ, резистентний до кастрації, залишається чутливим до впливу на АР і синтез андрогенів. Абіратерона ацетат блокує утворення тестостерону шляхом інгібування CYP17A1 - ферменту, також відомого як 17 α -гідроксилаза/17,20-ліаза. Цей фермент бере участь в утворенні DHEA та андростендіона, які, своєю чергою, можуть перетворюватися в тестостерон. У дослідження III фази по оцінці ефективності абіратерона у пацієнтів, резистентних до доцетакселу, було включено 1195 хворих метастатичним ГРРПЗ.

Пацієнти були рандомізовані на 2 групи. В 1-ій групі хворі одержували абіратерон у дозі 1000 мг/доба у комбінації із преднізоном 5 мг 2 рази/доба. Пацієнти 2-ї групи одержували комбінацію плацебо + преднізон. Відповідно до

попередніх результатів, у групі терапії абіратероном удалося домогтися зниження ризику смерті на 35% (HR 0,67; 93% CI 0,54-0,77; $p < 0,0001$), а медіана виживаності виросла на 36%.

Медіана виживаності в групі терапії абіратероном склала 14,9 міс, а в групі плацебо - 10,8 міс. Медіана загальної виживаності - 15,9 міс у групі пацієнтів, що одержували абіратерона ацетат із преднізоном, проти 11,2 міс - у групі, що одержувала плацебо із преднізоном ($p < 0,001$). Різниця склала 4,7 міс. Також було виявлене збільшення показника часу до прогресування в групі терапії абіратероном (10,2 міс) у порівнянні із групою плацебо (6,6 міс). Частота об'єктивних відповідей, оцінюваних за критеріями RECIST, склала 14% у групі абіратерона та 2,8% у групі плацебо.

Небажані явища III/IV ступеня були відзначені в 55 % випадків у пацієнтів, що одержували абіратерон, і в 58% випадків у пацієнтів, що приймали плацебо. Абіратерона ацетат у 2011 р. був схвалений FDA для застосування у хворих метастатичним ГРППЗ, що одержували раніше доцетаксел, осені 2011 р. - у країнах Євросоюзу, у 2012р. - у РФ, Білорусі, Україні.

Згідно з даними, опублікованим у Клінічних рекомендаціях EAU, проміжні результати досліджень дозволяють віднести абіратерон до групи препаратів, з якими зв'язують майбутні успіхи терапії хворих ГРППЗ (EAU, Guidelines, 2011). MDV3100 є новим антагоністом AP. Він має в 5 разів більшу спорідненість до AP, чим бікалутамід. Він порушує процес транслокації AP у ядро та перешкоджає зв'язуванню AP із ДНК і з протеїнами-коактиваторами. Дослідження препарату в цей час активне триває. Відповідно до первісних результатів, на 12-ий тиждень лікування відзначене зниження рівня простатичного специфічного антигену (ПСА) на $> 50\%$ в 49 % пацієнтів у порівнянні з рівнем ПСА до початку терапії.

Необхідним фактором росту та метастазування клітки служить забезпечення її киснем і живильними речовинами, що можливо завдяки **неоангіогенезу**. Одним з медіаторів неоангіогенеза є судинний ендотеліальний фактор росту (VEGF). До теперішнього часу відомо кілька лікарських препаратів - інгібіторів VEGF. Всі вони перебувають у стадії клінічних випробувань. Одним з таких препаратів є бевацизумаб - людське моноклональне антитіло, що блокує VEGF-A та приводить до порушення передачі сигналу рецептором ендотеліального фактора росту та порушенню ангіогенеза. Основними

ускладненнями терапії є гіпертензія, тромбоемболія, кровотеча, протеїнурія. У клінічному дослідженні II фази, проведеному Групою по вивченню раку та лейкемії (CALGB), вивчається ефективність комбінації бевацизумаб + доцетаксел + естрамустин у хворих метастатичним ГРРПЗ.

Відповідно до попередніх результатів зниження рівня ПСА відзначено у 81 % пацієнтів, середній час до прогресування склало 9 міс, а медіана виживаності - 21 міс. Іншим препаратом, що впливає на VEGF, є афліберцепт (VEGF-Trap). Він являє собою білок, що складається із частин рецепторів VEGFR-1 та VEGFR-2, з'єднаних з Fc-фрагментом людського IgG1. Афліберцепт взаємодіє з VEGF, діючи як пастка, і запобігати його зв'язуванню з рецепторами на поверхні кліток.

Іншим сучасним напрямком у терапії злоякісних пухлин є **імуноterapia**, спрямована на реалізацію протипухлинної відповіді шляхом імунізації організму пацієнта пухлино специфічними антигенами. Вакцина Sipuleucel-T, створена на основі дендритних кліток, покликана стимулювати Т-клітинний імунітет проти кислої простатичної фосфатази. У дослідженні III фази (IMPACT), що включає 500 хворих, медіана тривалості життя хворих у групі вакцинотерапії була на 4,1 міс більше в порівнянні з контрольною групою та склала 25,8 й 21,7 міс відповідно. Трирічна виживаність виявилася вище в групі вакцинотерапії та склала 34% у порівнянні з 11 % у контрольній групі.

Отримані дані підтверджують гіпотезу про можливу стимуляцію імунної системи з метою одержання протипухлинної відповіді. Іншим підходом в імунотерапії онкологічних захворювань є блокування CTLA-4 (цитотоксичний асоційований з Т-лімфоцитами антиген-4), що може сприяти активації та проліферації пухлино специфічних Т-клітин, стимулюючи при цьому також й аутоімунні реакції як побічний ефект. Іпіліумаб - людське моноклональне антитіло, що блокує активність CTLA-4. Опубліковано результати дослідження 1 фази по оцінці ефективності застосування іпіліумаба в комбінації із променевою терапією у хворих метастатичним ГРРПЗ. В 21 % хворих було відзначено зниження рівня ПСА > 50% у порівнянні з вихідним рівнем. В 1-го пацієнта з вимірюваною зоною захворювання була зафіксована повна відповідь.

Новим підходом є **вплив на ген Bcl-2** (нова мішень терапії ГРРПЗ). Ген Bcl-2 сприяє пухлинній прогресії, інгібує апоптоз і тим самим підвищуючи

виживаність пухлинних кліток. Експресія Vc1-2 виявлена в зразках тканини андроген-чутливого та андроген-резистентного РПЗ. У ході досліджень було показано, що підвищена експресія Vc1-2 асоціюється з розвитком андрогенної незалежності та стійкості до терапії. G3139 (облімерсен) - препарат, що блокує вироблення протеїну Vc1-2. У цей час проводиться рандомізоване клінічне дослідження II фази по вивченню ефективності застосування доцетаксела в порівнянні з комбінацією доцетаксел + облімерсен у хворих ГРРПЗ. Відповідно до попередніх результатів комбінація препаратів показала невелику ефективність на тлі високої токсичності.

Одним з можливих пояснень отриманих результатів може бути той факт, що сімейство Vc1-2 включає декілька видів родинних білків. Вплив на один зі членів даного сімейства може бути недостатнім. З цього погляду більш перспективним представляється АТ-101 - інгібітор антиапоптозних протеїнів сімейства Vc1-2, одержаний при переробці насіння бавовни. У цей час проводиться клінічне дослідження II фази по оцінці ефективності застосування комбінації АТ-101 + доцетаксел + преднізон у порівнянні з комбінацією доцетаксел + преднізон у хворих ГРРПЗ.

Потенційною мішенню для терапії хворих РПЗ можуть бути **білки теплового шоку - шаперони** - клас білків, головною функцією яких є відновлення правильної третинної структури ушкоджених білків, а також утворення й дисоціація білкових комплексів. Багато які шаперони є білками теплового шоку, тобто білками, експресія яких починається у відповідь на ріст температури або інші клітинні стреси.

Одним із шаперонів, що представляють інтерес, є кластерин. Його функції пов'язані з розщепленням клітинного "сміття" і регуляцією апоптоза. У доклінічних моделях РПЗ відзначений зв'язок кластерина з розвитком андроген-незалежної форми рака простати.

Препаратом, здатним знижувати експресію кластеринів, є OGX-01 (custirsen). У цей час проводиться клінічне дослідження з порівняння ефективності застосування доцетаксела та комбінації доцетаксел + OGX-01 у хворих метастатичним ГРРПЗ. Відповідно до попередніх результатів медіана загальної виживаності склала 16,9 міс у групі монотерапії доцетакселом та 27,5 міс у групі доцетаксел + OGX-01.

Важливим напрямком терапії РПЗ є **протидія метастазуванню та**

купірування симптоматики, що обумовлена метастатичною поразкою кістяка. Бісфосфонати, що інгібують кісткову резорбцію шляхом придушення активності остеокластів, є загальноприйнятим стандартом у лікуванні кісткових метастазів РПЗ. Однак у цей час розробляються нові групи препаратів, метою яких є пухлинні вогнища кісткової деструкції. Досліджуються та демонструють багатообіцяльні результати в терапії кісткових метастазів РПЗ наступні препарати: деносумаб, атразентан, ZD4054, дазатиніб і саракатиніб.

Аналіз вищевикладеного матеріалу дозволяє сподіватися, що подальше вивчення шляхів і механізмів трансдукції, пошук нових молекулярно-генетичних маркерів, що характеризують механізм розвитку пухлини, відкриють нові можливості для застосування таргетної терапії в лікуванні ГРРПЗ.

Література

1. Кондрашина А. В. Лечение кастрационно-рефрактерного рака предстательной железы.14.01.23 урология. Автореф дисс. на соискание ученой степени канд. мед. наук, Москва., 2018, 21с.
2. Носов А.К., Воробьев Н.А. Гормонорезистентный рак предстательной железы // Практическая онкология. 2008. Т. 2. — С. 104-116.
3. Носов А.К, Воробьев Н.А., Гладков О.А., Королева И.А., Матвеев В.Б., Русаков И.Г. Практические рекомендации по лекарственному лечению рака предстательной железы // Злокачественные опухоли. 2015. Т. № 4, спецвыпуск. —С. 291–300.
4. Петров С.Б. Воробьев Н.А. Новые лекарственные препараты в терапии рака предстательной железы, резистентного к кастрации // Совр. онкол. 2011. Т. 3. — С. 55-61.

GOSPODARKA ROLNA

Rolnictwo, gruntoznawstwo i agrochemia

Магистрант Ш.Абдуллаев, Б.Т. Райымбекова, М.А.Сыбанбаева

Казахский национальный аграрный университет, Казахстан

ВЛИЯНИЕ РЕГУЛЯТОРОВ РОСТА НА РАЗВИТИЕ БЕЗВИРУСНЫХ РАСТЕНИЙ КАРТОФЕЛЯ

Картофель (*Solanum tuberosum* L.) - исключительно важная сельскохозяйственная культура. В мировом производстве продукции растениеводства она занимает одно из первых мест наряду с рисом, пшеницей и кукурузой. Но картофель сильно страдает от вредителей и болезней. Известно около 30 наиболее распространенных болезней картофеля, ежегодные потери урожая от которых составляют 10 - 60%. Даже легкие формы вирусных заболеваний снижают урожай в среднем на 10- 20%, тяжелые на 70-85%, а в некоторых случаях до 100%. К числу наиболее важных из них, получивших повсеместное распространение, относятся: вирус скручивания листьев картофеля (PLRV), Y вирус картофеля (PVY), вирус картофеля (PVX), S вирус картофеля (PVS), M вирус картофеля (PVM) [1].

В южных областях республики, картофель поражается такими вирусными болезнями как морщинистая, полосчатая, крапчатая мозаика, скручивание листьев, готика, закручивание листьев. Особенно часто встречаются X и S вирусы, реже – Y, M. Y-вирус вызывает у растений картофеля раннюю полосчатую мозаику. Причем растения картофеля поражаются двумя, в большинстве случаев тремя-четырьмя вирусами в различных сочетаниях и при этом отрицательный эффект многократно усиливается и приводят к потерям урожая до 80%.

В сложившейся фитосанитарной ситуации, проблема борьбы с вирусными болезнями в Казахстане очень актуальна и требуется современная система защиты картофеля: профилактика, подавление комплекса вредных организмов, получение здоровых клубней, обладающих высокой продуктивностью. Высокой продуктивностью отличается оздоровленный от вирусов и других патогенов семенной материал картофеля. В Казахстане широко

используют технологии культуры апикальных меристем. Ежегодно сотни сортов картофеля оздоравливаются методом культуры апикальных меристем от вирусной инфекции *in vitro* т.е. постепенно переводится на безвирусную основу [2].

На рост и развитие безвирусных растений картофеля положительно влияют различные регуляторы роста (гидрел, дигидрел, янтарная кислота, цитокинины, гетероауксин, гиббереллин др.). Они способны интенсифицировать физиолого-биохимические процессы в растениях и одновременно повышать устойчивость к стрессам и вирусным болезням.

Для увеличения урожая картофеля, надо за 1-2 дня до высадки обработать клубни водным раствором гетероауксина. Тогда всходы появятся на 4-5 дней раньше, увеличивается средняя масса клубней и их число.

Обработка клубней регуляторами роста стимулирует обмен веществ, повышает интенсивность дыхания и превращения запасных питательных веществ в доступное для молодых проростков состояние. Это обеспечивает повышение уровня жизнедеятельности клубней, улучшает питание почек, способствует более интенсивному их прорастанию.

При этом картофель будет более питательным и вкусным, так как в клубнях больше крахмала, белков и витаминов. Опрыскивание растений картофеля 0,01% раствором янтарной кислоты ускоряет зацветание, картофель меньше поражается фитофторозом, урожай увеличивается на 35 - 50 кг с сотки [3].

Нами было исследовано влияние регуляторов роста (янтарная кислота и *гиббереллин*) на *рост и развитие микроклубней, в закрытом грунте. После высадки в грунт, через 2 недели после высадки и в фазу бутонизации растения опрыскивались гиббереллином - 20мг/л и янтарной кислотой - 5мг/л*). В качестве контроля были взяты растения без опрыскивания (табл.1).

Таблица 1 – Рост и развитие *микрочубней картофеля в закрытом грунте*

Варианты	Количество дней			Всходы урожай
	Посадка и бутониза- ция	Бутонизация и цветение	Цветение и ботвы	
<i>Сорт Ақжар</i>				
Контроль без обработки	41	16	55	110
Обработка с <i>гиббереллин-20мг/л</i> <i>янтарная кислота 5мг/л</i>	39	13	44	106
<i>Сорт Ауыл</i>				
Контроль без обработки	45	19	56	125
Обработка с <i>Гиббереллин-20мг/л</i> <i>Янтарная кислота 5мг/л</i>	42	15	53	120

В варианте с применением регуляторов роста растений (*гиббереллин-20мг/л* и *янтарная кислота 5мг/л*) фаза бутонизации и цветения у сортов *Ақжар* и *Ауыл* начинались раньше на 3 - 4 дня. Также наблюдалась разница в вегетационном периоде: в варианте с применением регуляторов роста у сорта *Ақжар* сократился на 4 дня, а у сорта *Ауыл* на 5 дней.

Таким образом, результаты исследований свидетельствуют, что регуляторы роста растений приводят к увеличению биомассы и как следствие к повышению продуктивности растений картофеля.

Использованная литература

1. Бабаев С.А. Семеноводство картофеля в Казахстане: современное состояние, проблемы и перспективы развития: 2017. // <http://farmers.kz/> 20.08.18.
2. Ертаева Б.А., Айтбаев Т.Е., Тажибаев Т.С. Продуктивность сортов картофеля, полученных методом клеточной селекции // Защита картофеля. - 2014. - № 1. - С. 7-8.
3. Курманкулов Н., Ержанов К, Акимбаева Н. Влияние природных и синтетических регуляторов роста на рост и развитие безвирусных растений картофеля // Главный агроном, 2011.- № 10. - С.28-29.

WETERYNARIA

Weterynaryjna medycyna

PhD докторант, ғылыми қызметкер, Қожаева А.Р.

В.ғ.д., профессор, Кушалиев К.Ж.

«Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан аграрлық-техникалық университеті» КеАҚ, 090009, Жәңгір хан көш., 51, Орал қ., Қазақстан Республикасы

КИІКТЕР ЦЕНУРОЗЫНЫҢ КЛИНИКАЛЫҚ БЕЛГІЛЕРІ

Аннотация

Мақалада Батыс Қазақстан өңірінің Жәнібек және Казталов аудандарындағы мекендейтін киіктердің клиникалық белгілері сипатталған. Зерттеу нәтижелері бойынша киіктердегі ценуроздың клиникалық белгілері ұсақ малдарда кездесетін ценуроз белгілерімен өзіндік сәйкестіктері бар екендігі анықталды.

Кілт сөздер: ценуроз, *Coenurus cerebralis*, *taenia multiceps*

Кіріспе. Ценуроз – бұл бүкіл әлемде кең таралған күйіс қайыратын жануарлардың орталық жүйке жүйесінің ауруы [1,2].

Жануарларды өлімге әкелетін ауруы қоздырушысы *Coenurus cerebralis*, *taenia multiceps* личинка сатысынан туындайды. Бұл паразиттік ауру, ол малдың әртүрлі түрлеріне, соның ішінде мүйізді жануарларға, жылқыларға, шошқаларға және бүкіл әлемдегі адамдарға әсер етеді. Бұған *Coenurus cerebralis*, *taenia multiceps* сатысы себеп болады, олар иттер мен жабайы жыртқыштардың аш ішектерінде соңғы қожайындары ретінде өмір сүреді [3].

Ценуроз көпіршіктері негізінен мида және кейбір жағдайларда ұсақ мүйізді жануарлардың жұлынында және аз дәрежеде ірі қара малда кездеседі, бұл атаксия, бас ауруы және соқырлық сияқты неврологиялық белгілерге әкеледі. Мұндай неврологиялық белгілер көп жағдайда зардап шеккен жануарлардың өліміне әкеледі. Ценуроз туралы адамдар мен жылқыларда да кездеседі [4].

Таяу Шығыстың кейбір елдерінен морфологиялық жағынан ұқсас *Coenurus cerebralis* көпіршіктерінің қойлар мен ешкілерде пайда болуы туралы мәліметтер бар, олар *taenia gaigeri* деп аталатын тері астындағы фассия, бұлшықет ішілік және перитонеальді аймақтар сияқты орталық жүйке жүйесінен тыс жерлерде жетіледі. Бұлшықеттердегі көпіршіктердің орналасуы ауырсынуды, бұлшықеттің бұзылуын, некрозды және атрофияны тудыруы мүмкін немесе зардап шеккен органның, әсіресе ауыр инфекцияларға әкелуі мүмкін [5,6].

Ценуроз Қазақстанның барлық аумағындағы жайылымдағы қой шаруашылығымен айналысатын шаруашылықтардың көбісінде кездеседі. Айналма белгілері көбінесе бір жас шамасындағы төлдер ауырады. Екі жастан асқан жануарлар бұл аурумен сирек ауырады. Малдың шығыны жылдың кезкелген айында тіркеледі. Гельминтоздың малға берілу уақыты оларды жайылымға өрістеуімен тікелей байланысты. Республиканың солтүстік аудандарында мал өлімі жаз мезгілінде басталып, күздің соңына дейін жалғасады. Оңтүстік өңірде жануарлардың ценурозға шалдығуы сәуір-мамыр айларында басталып, шілде-тамыз айларында көбейеді. Ценуроздың клиникалық белгілері жануарлар қоздырғышты жұқтырғаннан кейін 3-6 айдан кейін ғана байқала бастайды. Бұл аурудың ең көп кездесетін мезгілі-ерте көктемгі мезгіл [7].

Жоғарыда келтірілген мәліметтерге сай жұмыстың мақсаты Қазақстанның батыс аумағында мекендейтін Орал популяциясы киіктерінің ценурозының клиникалық белгілерін анықтау.

Зерттеу материалдары мен әдістері. Зерттеу жұмыстары 2021 жылы Жәңгір хан атындағы БҚАТУ паразитология зертханасында жүргізілді.

Зерттеу нысаны Батыс Қазақстан облысының Казталов және Жәнібек аудандарын мекендейтін Орал популяциясы киіктері болып табылады.

Жануарлардың паразиттік аурулары бойынша эпизоотиялық жағдай дерекқорларын "Охотзоопром" РМК инспекторларының деректерінен, 2021

жылғы мамырдан қазанға дейінгі далалық сапарлар барысында алынған өз деректерімізді талдау арқылы зерттеу жұмыстары жүргізілді.

Зерттеу нәтижелері мен талқылаулар. Ауру көбінесе екі жасқа дейінгі жасқа дейінгі киіктер шалдығады. Ауру жануарлардың тәбеті нашарлап, көздегі конъюнктивалары қызарып, мұрындарынан сұйықтық ағып, кілегей қабықтары ісінгендігі анықталды. Далалы жерлерде жануарлардың жекелеген өлімі байқалды. Содан кейін 3-6 айға дейін асимптоматикалық кезең басталады, ол аурудың тән клиникалық белгісін көрсете басатайды.. Мидағы ценурустың локализацияланған жеріне, оның мөлшеріне байланысты мидың атрофиясы жүреді, киіктердің шеңбер бойымен қозғалысы, мидың алдыңғы бөлігі зақымдалған кезде, олар басымен төмен тұрады немесе алға қарай жылжиды. Сондай-ақ, кейде киіктер жүгіріп келе жатып, күтпеген жерден құлап, сыртқы әсерлерге реакциясы болмай қалады. Тіпті кейде бастарын қандай да бір затқа тіреп тұрғандығы байқалды. Ценурозбан залалданған киік арықтап, орнынан тұра алмай, еңселеп жатып қалады.

Қорытынды. Атқарылған жұмыс нәтижелеріне сүйене отырып, Киіктерде байқалған ценуроздың клиникалық белгілері ұсақ малдарда кездесетін ценуроздың клиникалық белгілеріне ұқсас екендігі айқындалды. Дегенмен киіктердегі ценуроз көпіршіктерінің көлемі мен мөлшерінің өзіндік ерекшелері бар.

Әдебиеттер:

1. Varcasia, A., Tosciri, G., Coccone, G.N.S., Pipia, A.P., Garippa, G., Scala, A., Damien, V., Vural, G., Gauci, C.G., Lightowlers, M.W., 2009. Preliminary field trial of a vaccine against coenurosis caused by *Taenia multiceps*. *Vet. Pathol.* 162, 285–289.

2. Veronesi, F., Lepri, E., Marchesi, M.C., Fillippini, G., Mandara, M.T., 2008. A focus of brain coenurosis in sheep coming from an Italian umbrian stock farm. *Large Anim. Rev.* 14, 217–222.

3. Abo-Shehada, M.N., Jebreen, E., Arab, B., Mukbel, R. & Torgerson, P.R. (2002). Prevalence of *Taenia multiceps* in sheep in northern Jordan. *Preventive Veterinary Medicine* 55: 201- 207.
4. Avcioglu, H., Terim, K.A. & Yildirim, A. (2012). Clinical, morphological and histo-pathological features of bovine coenurosis: case reports. *Revue de Medecine Veterinaire* 163: 295-298.
5. Oryan, A., Nazifi, S., Sharifiyazdi, H. & Ahmadnia, S. (2010). Pathological, molecular, and biochemical characterization of *Coenurus gaigeri* in Iranian native goats. *Journal of Parasitology* 96: 961-967.
6. Oryan, A., Goorgipour, S., Moazeni, M. & Shirian, S. (2012). Abattoir prevalence, organ distribution, public health and economic importance of major metacestodes in sheep, goats and cattle in Fars, southern Iran. *Tropical Biomedicine* 29: 349-359.
7. Алпысбай, Е., Кереев, Я.М./ Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан аграрлық-техникалық университетінің ақжайық етті жүнді бағытындағы асыл тұқымды қой шаруашылығында қозы ценурозының таралуы және оларға қарсы шаралар./ Ғылым және білім. 2015. №2 (39). Б. 31-35
8. Нұрғазы Б.Ө. Соттық ветеринария: Оқулық. – Алматы: ЖШС РПБК «Дәуір» 2013. – 368б.

CONTENTS

EKONOMICZNE NAUKI

Logistyka

Атейбеков Еркин ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК В СИТУАЦИИ COVID - 19	3
--	---

Banki i system bankowy

Ли Бо РИСКИ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВАЖНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ БАНКА	9
--	---

Zewnętrzna działalność gospodarcza

Залесский Б.Л. ОТ ПРОТОКОЛОВ О НАМЕРЕНИЯХ - К КОНКРЕТНЫМ ПРОЕКТАМ	17
Залесский Б.Л. УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКАХ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ СБЫТА	21
Залесский Б.Л. ТОРГОВЛЯ, ИНВЕСТИЦИИ, РЕГИОНЫ	25

Marketing i management

Маукенова А.А., Дерibaев Б.С. ПРОЦЕСС ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ КРІ В КОМПАНИИ	29
Маукенова А.А., Дерibaев Б.С. СУЩНОСТЬ И РОЛЬ КРІ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ	36
Сериков П.Г., Сингх П.П. НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРИНЯТИЮ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ	45

Ewidencja i audyt

Булкот Г.В., Білозерова Г.О. ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ.....	54
---	----

Gospodarka przemysłu

Yessenov M.K., Ramatullayeva L.I., Kolesnikov A.S. ECONOMIC ANALYSIS OF THE MODERNIZATION OF PRODUCTION IN THE PHOSPHORUS ENTERPRISE KAZPHOSPHATE LLP	57
Ластаева Н.Н., Айбосынова Д.А. СТРУКТУРА И ДИНАМИКА РЫНКА ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	61

HISTORIA

Ogólna historia

Қозыбай А.Ж. ИЗ ИСТОРИИ ПЕРИОДИЧЕСКИХ ИЗДАНИЙ КОНЦА XIX-НАЧАЛА XX ВЕКА В КАЗАХСТАНЕ	66
Пірімжанова А.М. ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТУРКЕСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА ГОДЫ НЕЗАВИСИМОСТИ	72

Etnografia

Тлемисова Ж.М. ҚАЗАҚСТАН ЖӘНЕ ГЕРМАНИЯ АРАСЫНДАҒЫ КӨШІ-ҚОН
ҮДЕРІСТЕРІНІҢ ҚҰҚЫҚТЫҚ НЕГІЗДЕРІ..... 79

FIZYKA

Stosowanie fizycznych metod w medycynie

Приймак В.О., Михальченко М. Ю., Думенко В.П. ДОСЛІДЖЕННЯ
ІНТЕНСИВНОСТІ ЕЛЕКТРОМАГНІТНИХ ВИПРОМІНЮВАНЬ ЕЛЕКТРОННИХ
ПРИСТРОЇВ РАДІОЧАСТОТНОГО ДІАПАЗОНУ 83

MEDYCYNА

Kliniczna medycyna

Жорушкина Л.Я., Гапоненко Л В., Ситало С.Г. СОВРЕМЕННЫЕ
МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЛИПИДОВ 88
Хліманцов П.В., Россіхін В.В., Іванова Н.В НОВІ МОЖЛИВОСТІ ТАРГЕТНОЇ
ТЕРАПІЇ РАКУ ПЕРЕДМІХУРОВОЇ ЗАЛОЗИ, РЕЗИСТЕНТНОГО ДО КАСТРАЦІЇ 91

GOSPODARKA ROLNA

Rolnictwo, gruntoznawstwo i agrochemia

Абдуллаев Ш., Райымбекова Б.Т. , Сыбанбаева М.А. ВЛИЯНИЕ
РЕГУЛЯТОРОВ РОСТА НА РАЗВИТИЕ БЕЗВИРУСНЫХ РАСТЕНИЙ КАРТОФЕЛЯ 96

WETERYNARIA

Weterynaryjna medycyna

Қожаева А.Р., Кушалиев К.Ж. КИІКТЕР ЦЕНУРОЗЫНЫҢ КЛИНИКАЛЫҚ
БЕЛГІЛЕРІ..... 99
CONTENTS.....103

292405

292414

292317

292329

292331

292289

292293

292294

292350

292168

292327

292196

292226

292388

292396

292342

292365

292383

292240