

№ 2, 224. 12.06.2023 г.

международный научный журнал

АКАДЕМИК



АСТАНА

www.journal-academic.com

“Международный научный журнал АКАДЕМИК”



№ 2 (224), 2023 г.

ИЮНЬ, 2023 г.

Издаётся с июля 2020 года

Астана
2023

Содержание

IMPROVING AUDITORY COMPETENCE IN PRIMARY SCHOOL WITH THE HELP OF DIGITAL RESOURCES Zhairmak Anuar.....	4
СОВРЕМЕННЫЕ КОНСТРУКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ МОДУЛЬНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ ДЛЯ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ БЛОКОВ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОИЗВОДСТВА Савин Александр Сергеевич, Цыгулев Денис Владимирович.....	7
ТҮРКІСТАН ӨНІРІ БОЙЫНША ЕТ ЖӘНЕ ЕТ ӨНІМДЕРІ НАРЫҒЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ Райбек Ұ.Қ.....	13
FORMATION OF FOREIGN LANGUAGE COMMUNICATIVE COMPETENCE OF STUDENTS USING THE PROBLEM- PROJECT METHOD Diana Salim, Zhanat Bissenbayeva.....	17
ТУРАҚТЫ БӘСЕКЕЛЕСТІК АРТЫҚШЫЛЫҚ: БИЗНЕСІҢ ҰЗАҚ МЕРЗІМДІ ӨСУІНЕ АРНАЛҒАН СТРАТЕГИЯЛАРДЫ ҚҰРУ Абдуллина.Г.А., Ильясова М.Р.....	20
ӨНДІРІСТІ ӨРТАРАПТАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДА КӘСІПОРЫННЫҢ РЕНТАБЕЛЬДІЛІГІН АРТТЫРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ Абдуллина.Г.А., Есдәулетқызы Ж.....	23
ЛИЗИНГ КАК ДЕЙСТВЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА Урпежанов Саят Бакшабекович.....	26
THE USE OF ZOONYM CONTAINING CONSTRUCTIONS FOR THE DESCRIPTIVE CHARACTERISTICS OF A PERSON Жаксылыкова Аружан Ерлановна, Кушкарова Г.К.....	31
КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА В СЕРВИСНОЙ ИНДУСТРИИ Садибекова Анель.....	34
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНФУЗИЯЛЫҚ ЕРІТІНДІЛЕР НАРЫҒЫНА МАРКЕТИНГТІК ЗЕРТТЕУЛЕР ЖАСАУ Нургалиева И., Мырзагалиева Л., Досжанова Б.А.....	38
АҚМОЛА ОБЛЫСЫ АҚКӨЛ ОРМАН ШАРУАШЫЛЫҒЫ ЖӘНЕ ЖАНУАРЛАР ДҮНИЕСІ МЕМЛЕКЕТТІК МЕКЕМЕСІНДЕ ӘР ТОЛЫМДЫЛЫҚТАҒЫ ҚАРАҒАЙ АЛҚААҒАШТАРЫНЫҢ ТАБИҒИ ЖАҒДАРЫН БАҒАЛАУ Күдербай Жәнібек Сайлаубекұлы.....	43
ИНТРАОПЕРАЦИОННЫЙ НЕЙРОМОНИТОРИНГ ПРИ ОПЕРАЦИЯХ НА ЩИТОВИДНОЙ ЖЕЛЕЗЕ: ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ДВУСТОРОННЕГО ПАРАЛИЧА ГОЛОСОВЫХ СВЯЗОК Абдраманов Аят Серикович, Кемпиров Данияр Сеилханович, Хабылхан Лаура, Кадыров Мухиддин Хуснидинович, Алпысбаев Айдар, Жүкен Талғат Тұрмағанбетұлы.....	47
БЕЙНЕКАСТТАР АРҚЫЛЫ 10 СЫНЫП ОҚУШЫЛАРЫНЫҢ ШЕТТІЛДІК АУДИТИВТІ ҚҰЗЫРЕТТІЛІГІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ Турагалдиева Мереке Елмуратқызы.....	52
ШЕТЕЛ ТІЛІ МҰҒАЛІМІНІҢ КӘСІБИ КОММУНИКАТИВТІК ҚҰЗЫРЕТТІЛІГІН КЕЙС ТЕХНОЛОГИЯСЫ АРҚЫЛЫ ДАМУ Акбергенова Мадина Алдамуродовна.....	55
THE SPESIFICS OF NEW EMPLOYEE ONBOARDINGIN A MEDICAL ORGANISATION Amandykov Alibek Begendikuly, Tanbayeva G.Z., Khajiyeva A.B.....	59
АТМОСФЕРАЛЫҚ ШЕКАРАЛЫҚ ҚАБАТТЫҢ САНДЫҚ ГИДРОСТАТИКАЛЫҚ ЕМЕС МОДЕЛІ Бостан Жанхан Жакыпұлы.....	63

IMPROVING AUDITORY COMPETENCE IN PRIMARY SCHOOL WITH THE HELP OF DIGITAL RESOURCES

Zhaimak Anuar

1st year master's student

Kazakh Ablai Khan University of International Relations and World Languages

Specialty: Training of teachers of a foreign language

Kazakhstan, Almaty

ANNOTATION

This scientific article aims to investigate the effects of digital resources on the development of auditory competence in primary school students. Auditory competence plays a crucial role in academic success and overall cognitive development. With the increasing prevalence of digital technologies in education, it is important to explore how digital resources can be leveraged to enhance auditory skills. This article examines various digital tools and platforms, such as interactive learning platforms, educational apps and software, digital audiobooks, online speech and pronunciation tools, and virtual field trips and webinars, and their impact on the formation of auditory competence. The findings from relevant studies and research provide valuable insights into the benefits and potential of digital resources in fostering auditory skills among primary school students.

Introduction:

In today's digital age, the integration of technology in education has opened up new avenues for enhancing students' competencies. One critical skill that can be developed through digital resources is auditory competence, which refers to the ability to effectively process and understand auditory information. This article explores the use of digital resources to foster auditory competence in primary school students, equipping them with essential listening and communication skills necessary for academic success and beyond.

Entering the 21st century, our aspirations are directed towards the development of education and science through innovative technologies. The future of educated individuals is promising, and the crucial requirement of today is to provide conscious, meaningful, morally guided education and enlightenment to the younger generation.

Currently, there is significant attention given to updating the educational content in our country and implementing new teaching methodologies that cater to the specific needs of students. Improving the quality of education stands as one of the primary tasks. The ultimate goal is to prepare individuals who can creatively adapt to the evolving conditions of modern society.

Primary school serves as a crucial phase in education. At this stage, students have a remarkable ability to quickly comprehend and retain information conveyed by teachers. It has been observed that primary school students also demonstrate a swift grasp of the English language. In fact, English instruction has now extended to preschoolers. Due to their innate eagerness to learn and absorb what they hear, children possess exceptional memory capabilities. Consequently, commencing language learning at an early age proves highly effective. Primary school students exhibit a keen interest in learning English, and to enhance their engagement, it is essential for teachers to incorporate new technologies and expand their own knowledge. Various games can be utilized during lessons to promote active participation and facilitate English language acquisition.

The Importance of Auditory Competence:

Auditory competence plays a pivotal role in students' overall development and academic achievements. It enables them to listen attentively, understand and interpret spoken information, and engage effectively in classroom discussions. Strong auditory skills facilitate learning across various

subjects as students can follow instructions, comprehend lectures, and actively participate in group activities. Additionally, auditory competence enhances critical thinking, problem-solving, and social interaction skills.

Digital Resources for Auditory Competence:

1. Interactive Learning Platforms:

Interactive learning platforms provide engaging digital resources that can enhance auditory competence. For example, platforms like Kahoot! offer interactive quizzes and activities with audio components, encouraging students to listen actively and respond appropriately. By actively engaging with these platforms, students can improve their listening comprehension, auditory discrimination, and memory skills (Kirschner & Erkens, 2013).

2. Educational Apps and Software:

Educational apps and software provide valuable tools for the development of auditory competence. For instance, apps like Duolingo offer language learning activities that focus on listening comprehension, pronunciation, and vocabulary acquisition. These apps engage students in interactive exercises, audio-based lessons, and speaking practices, thereby improving their auditory processing abilities and exposing them to different linguistic patterns and accents (Bower, 2020).

3. Digital Audiobooks:

Digital audiobooks offer an immersive experience for students to develop auditory competence. Platforms like Audible provide a wide range of age-appropriate audiobooks, allowing students to listen to narrated stories, informational texts, and poetry. Exposure to diverse content through audiobooks promotes listening comprehension, vocabulary enrichment, and the development of narrative skills (Pieters & Bearss, 2019).

4. Online Speech and Pronunciation Tools:

Online speech and pronunciation tools can aid in refining students' speaking abilities, which are closely tied to auditory competence. Tools like ELSA Speak utilize artificial intelligence to provide personalized feedback on pronunciation, intonation, and word stress. By practicing with such tools, students can improve their oral communication skills, thereby enhancing their auditory competence (Meyer, Rose, & Gordon, 2014).

5. Virtual Field Trips and Webinars:

Virtual field trips and webinars offer opportunities for students to enhance their auditory competence by listening to experts and engaging in interactive discussions. Platforms like Nearpod provide virtual tours, live presentations, and collaborative activities that require active listening, information processing, and critical thinking. These experiences not only develop auditory skills but also foster cultural awareness and interdisciplinary knowledge (Garrison & Anderson, 2021).

Conclusion:

The integration of digital resources in the formation of auditory competence for primary school students provides innovative and effective means of enhancing listening skills, comprehension, and communication abilities. The cited references emphasize the significance of these digital resources and their positive impact on students' auditory development. By leveraging technology, educators can create engaging learning experiences that promote auditory competence, preparing students for success in academics and beyond.

References:

1. Kirschner, P. A., & Erkens, G. (2013). Toward a framework for computer-supported collaborative learning. In *Computer-Supported Collaborative Learning* (pp. 3-19). Springer.
2. Bower, G. G. (2020). Language Learning Apps as Pedagogical Tools in EFL Classrooms: Teachers' Perspectives. *CALICO Journal*, 37(2), 216-238.
3. Pieters, J. M., & Bearss, K. (2019). Audiobooks: An Important Literacy Tool. *The Reading Teacher*, 73(3), 291-296.

4. Meyer, A., Rose, D. H., & Gordon, D. (2014). *Universal design for learning: Theory and practice*. CAST Professional Publishing.
5. Garrison, W. M., & Anderson, G. (2021). Enhancing Listening Skills through Digital Storytelling with Pre-Service Teachers. *Journal of Digital Learning in Teacher Education*, 37(2), 112-123.

СОВРЕМЕННЫЕ КОНСТРУКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ МОДУЛЬНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ ДЛЯ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ БЛОКОВ РАЗЛИЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОИЗВОДСТВА

Савин Александр Сергеевич, Цыгулев Денис Владимирович

*Магистрант специальности «Строительство» и к.т.н., доцент кафедры «Строительство»
ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, Астана, Казахстан*

Наряду с крупнопанельным домостроением широкое распространение получило объемно-блочное домостроение, где монтажным элементом здания становится не плоская панель, а модульный блок-комната.

Объемно-блочное домостроение в зависимости от способов изготовления объемных блоков делится на сборные и цельноформованные.

Сборные модульные блоки – это блоки, собранные на сварке из заранее изготовленных на заводе панелей. Сборно-блочные объемные блоки можно производить на заводах крупнопанельного домостроения. Монтаж необходимо будет осуществлять в цехах с кранами повышенной грузоподъемности на специальных кондукторах. У сборно-блочного домостроения заводская готовность и скорость монтажа гораздо выше, чем крупнопанельное, но оно имеет и гораздо большую себестоимость при одинаковой отделке [1].

На данный момент на территории Казахстана функционирует только один завод объемно-блочного домостроения, построенный в городе Нур-Султан в 2020 году. На данном заводе «ModeX Astana» в проектах существует три типоразмера блоков по ширине: рядовой блок; блок лестничный блок; лифтовой и блок хола (одинаковой ширины). Блок лестничный, блок лифтовой и блок хола формуется в плоскости (в кассетах и на поворотных столах), а затем собираются на стендах в объём. Данные блоки получают очень трудоемкими, материалоемкими и дорогими (рис.1).



Рис.1 Сборный железобетонный блок (Завод «ModeX Astana», г. Нур-Султан)

Несмотря на большинство недостатков технологии сборных блоков, имеется возможность производить объемные блоки данного типа без существенных затрат на формовочное оборудование. Такой вариант подходит для возведения малоэтажных зданий.

Для сборно-блочного домостроения была разработана производственная программа предприятия (рис.2).

№	Этапы [очередость] производства		Количество выпускаемых			Выпуск		Производственная		
			285 [раб. дней / год]			[шт / год]	[дней / домок]	общая	продава емая	
пп	[количество КУ шт.]	[кол-во комплектов ОБ в КУ шт.]	Коб [обор/сут]	[шт / сут]	[шт / год]			[тыс/м2 / год]		
	1		2	3	4	5	6	7	8	
I. СБОРНЫЙ ОБЪЕМНЫЙ БЛОК										
1.1	ПУСКОВОЙ	1	2	1,0	2,0	570				
1.2	МИНИМАЛЬНЫЙ	1	3	1,3	3,9	1112	8,6	43	25	21
1.3	ОПТИМАЛЬНЫЙ	2	3	1,5	9,0	2565	19,7	18	58	47
1.4	МАКСИМАЛЬНЫЙ	2	3	1,7	10,2	2907	22,4	16	66	54

Рис.2 Производственная программа для сборно-блочного домостроения

При данном типе технологии все стеновые панели формуется в кассетных установках, а плиты перекрытия на поворотных столах. Разработана раскладка изделий по формовочным установкам (рис.3).

Кассетная установка №1					Кассетная установка №2				
№	мм	Ячейки		Комплект	№	мм	Ячейки		Комплект
1	100	торцевая	торцевая	1	1	100	торцевая	торцевая	4
2	100	продольная			2	100	продольная		
3	100	продольная			3	100	продольная		
4	100	торцевая	торцевая	2	4	100	торцевая	торцевая	5
5	100	продольная			5	100	продольная		
6	100	продольная			6	100	продольная		
7	100	торцевая	торцевая	3	7	100	торцевая	торцевая	6
8	100	продольная			8	100	продольная		
9	100	продольная			9	100	продольная		
10	75	перегородка	перегородка	-	10	75	перегородка	перегородка	-
Стол №1					Стол №4				
№	мм	Изделия		Комплект	№	мм	Изделия		Комплект
1		плита пола		1	1		плита пола		4
2		плита потолка			2		плита потолка		
Стол №2					Стол №5				
№	мм	Изделия		Комплект	№	мм	Изделия		Комплект
1		плита пола		2	1		плита пола		5
2		плита потолка			2		плита потолка		
Стол №3					Стол №6				
№	мм	Изделия		Комплект	№	мм	Изделия		Комплект
1		плита пола		3	1		плита пола		6
2		плита потолка			2		плита потолка		

Рис.3 Производственная программа для сборно-блочного домостроения

Цельноформованные модульные блоки подразделяются на три типа:

- объемный блок по типу «колпак» (монолитно связанные четыре стены с потолком, но без пола); (рис 4.в)
- объемный блок по типу «стакан» (монолитно связанные четыре стены с полом, но без потолка); (рис 4.г)
- объемный блок по типу «лежащий стакан» (монолитно связанные три внутренние стены с полом и потолком, но без наружной стены) [2,3]. (рис 4.д)

Блоки типа «стакан» были применены в СССР в начале 60-х годов при строительстве ряда экспериментальных зданий, однако широкого распространения не получили. Это было связано с технологическими проблемами подачи бетона, а также установкой, сваркой и зачеканкой швов, потолка в связи с развитием технологий, а именно возможностью подачи бетона снизу с помощью перистальтических и шнековых насосов и болтового крепления потолочной плиты. Данный тип блоков возможен в массовом изготовлении и строительстве. Этот тип блоков можно производить и строить в больших количествах. В России этот тип блоков не производится. В Европе он производится в ограниченных количествах и используется в основном в малоэтажном строительстве и на виллах.

Наибольшее распространение на территории СНГ получили только две технологии изготовления: «лежащий стакан» и «колпак».

По способу организации технологического процесса каждая из данных технологий может быть выполнена в виде:

- стендовой технологии;
- агрегатно-поточной технологии;
- конвейерной технологии.

Отличительной особенностью данных типов является «расчленённость» технологических операций по постам.

Для стендовой технологии объемно-блочного домостроения характерно то, что все основные технологические операции осуществляются на одном посту (в формовочной машине), в том числе и процесс выпрессовки сердечника.

Агрегатно-поточная и конвейерная технологии производства объемных блоков весьма схожи. От стендовой технологии они отличаются большей «расчлененностью» технологических операций. Сборка арматурного каркасы выполняется не в формовочной машине на сердечнике, а на отдельном посту. Также на отдельном посту осуществляется и выпрессовка сердечника.

У конвейерной технологии в отличие от агрегатно-поточной технологии предусматривается разделение тепловой обработки. Первичный этап тепловой обработки осуществляется на посту в формовочной машине. Вторичный этап тепловой обработки происходит в камере вторичной тепловой обработки (КВТО).

На основании опыта действующих производственных предприятий осуществлено сравнение основных показателей данных типов технологий (таблица 1) [4].

Таблица 1 – Сравнение типов технологий ОБД по способу организации технологического процесса

Характеристический показатель	Стендовая технология	Агрегатно-поточная технология	Конвейерная технология
Оборачиваемость в сутки, шт	1,4 - 1,7	2,0 - 3,0	4,0 - 5,0
Стоимость оборудования, коэф. *	1,0	1,2 - 4,8**	1,3
Занимаемая площадь цеха на одну формовочную машину на м ² , коэф. *	1,0	0,8 - 1,2**	0,8

* для сравнения взят условный единичный коэффициент

** стоимость и занимаемая площадь зарубежного оборудования выше, чем отечественного

На основании анализа двух технологий «лежащий стакан» и «колпак» была разработана производственная программа предприятий по данным технологиям (таблица 2).

Таблица 2 – Производственные программы для объемных блоков по типам «лежащий стакан» и «колпак»

№	Этапы [очередость] производства		Количество выпускаемых объемных модулей			Выпуск домокомплек тов		Производственная мощность [выпускаемая площадь]	
			285 [раб. дней / год]			[шт / год]	[дней / домо к]	общая	продавае мая
п п	[количество ФМ шт.]	Коб [обор/су т]	[шт / сут]	[шт / год]				[тыс/м2 / год]	
	1	2	3	4	5	6	7	8	
I. ЛЕЖАЩИЙ СТАКАН [Конвейерная технология]									
1.1	ПУСКОВОЙ	2 [ФМ]	2,0	4	1140				
1.2	ПОЛИГОН	4 [ФМ]	3,0	12	3420	26,3	14	78	63
1.3	ЭТАП I	6 [ФМ]	3,2	19	5472	42,1	9	124	101
1.4	ЭТАП II	8 [ФМ]	3,5	28	7980	61,4	6	181	147
1.5	ЭТАП III	16 [ФМ]	3,5	56	15960	122,8	3	362	295
II. КОЛПАК [Стендовая технология]									
2.1	ПУСКОВОЙ	2 [ФМ]	1,0	2	570				
2.2	ПОЛИГОН	4 [ФМ]	1,5	6	1710	13,2	28	39	32
2.3	ЭТАП I	6 [ФМ]	1,6	10	2736	21,0	17	62	51
2.4	ЭТАП II	8 [ФМ]	1,8	14	4104	31,6	12	93	76
2.5	ЭТАП III	16 [ФМ]	1,8	29	8208	63,1	6	186	152

Конвейерная технология по типу «лежащий стакан» в два раза производительней чем стендовая технология по типа «колпак». Согласно разработанным производственным программам (таблица 2) для выхода на производственную мощность в 150 тыс. м² в год для конвейерной технологии по типу «лежащий стакан» необходимо 8 формовочных машин, а для стендовой технологии по типу «колпак» – 16 формовочных машин.

В настоящее время по конвейерной технологии по типу блока «лежащий стакан» в Республике Казахстан построен и запущен завод ОБД «ModeX Astana» в г.Нур-Султан с оборачиваемостью 4,0-5,0 блоков в сутки с одной формовочной машины.

Наиболее типичными производствами стендовой технологии типа «колпак» являются предприятия ОБД в Минске (новая серия) и в Воронеже Завод «Выбор-ОБД» [1].

В СНГ необходимо строить разные по мощности заводы и по разным технологиям:

1. Цеха (полигоны) производительностью 30-50 тыс. м² жилья в год необходимо строить по стендовой технологии, она проста и имеет среднюю оборачиваемость формовочных машин 1,5 оборота в сутки.

2. Заводы производительностью 50-100 тыс. м² жилья в год необходимо строить по агрегатно-поточной технологии. Оборачиваемость формовочных машин 2,0-3,0 оборота в сутки.

3. Заводы производительностью 100-500 тыс. м² жилья в год необходимо строить по конвейерной технологии. Оборачиваемость формовочных машин 4,0-5,0 в сутки.

Наиболее оптимальной является конвейерная технология изготовления объемных блоков по типу «лежащий стакан». Данная технология имеет максимальную оборачиваемость формовочных машин, что позволяет обеспечивать максимальные показатели по площади реализованного жилья в год. Максимальная оборачиваемость достигает 4,5-5,0 блоков в сутки с одной формовочной машины. Помимо этого, данная технология, наиболее удобна в комплектации и полной отделке на заводе и монтаже на строительной площадке.

Для данного типа технологии подобраны различные конструктивные схемы опирания блоков на фундамент:

- конструктивная схема с заглублением цокольных модульных блоков;
- конструктивная схема с модульными блоками коммерческого типа;
- конструктивная схема с опиранием модульных блоков на панели;
- конструктивная схема с опиранием модульных блоков на ригели.

Конструктивная схема с заглублением цокольных модульных блоков довольно проста и имеет широкое распространение, как среди стран СНГ, так и за рубежом. Главным преимуществом данной конструктивной схемы является скорость монтажа, сроки выполнения работы, а также сравнительно низкая материалоемкость. К недостаткам данной схемы можно отнести усложненную реализацию коммерческих помещений. В современных тенденциях заглубленный (цокольный) этаж из модульных блоков не соответствует нормам большинству типов коммерческих помещений за счет низкой площади помещений, низкой посадки, низкой высоты потолков, расположения входных групп и окон.

Конструктивная схема с модульными блоками коммерческого типа с выставлением на ростверк не имеет цокольного этажа. Данная схема довольно проста, однако не особо распространена. Главным преимуществом данной конструктивной схемы является скорость монтажа, сроки выполнения работы, низкая материалоемкость. Также к преимуществам данной схемы по сравнению является улучшение по части реализации помещений первого этажа. За счет расширенных проемов в модульных блоках удастся создать коммерческие помещения более большей площади, можно объединять несколько блоков в одно помещение (рис.4). Однако высоты потолков в 2,7м не всегда достаточно для коммерческого помещения всех типов. Также при такой схеме на первых этажах здания можно реализовывать жилые помещения в отличие от конструктивной схемы с цокольными модульными блоками.

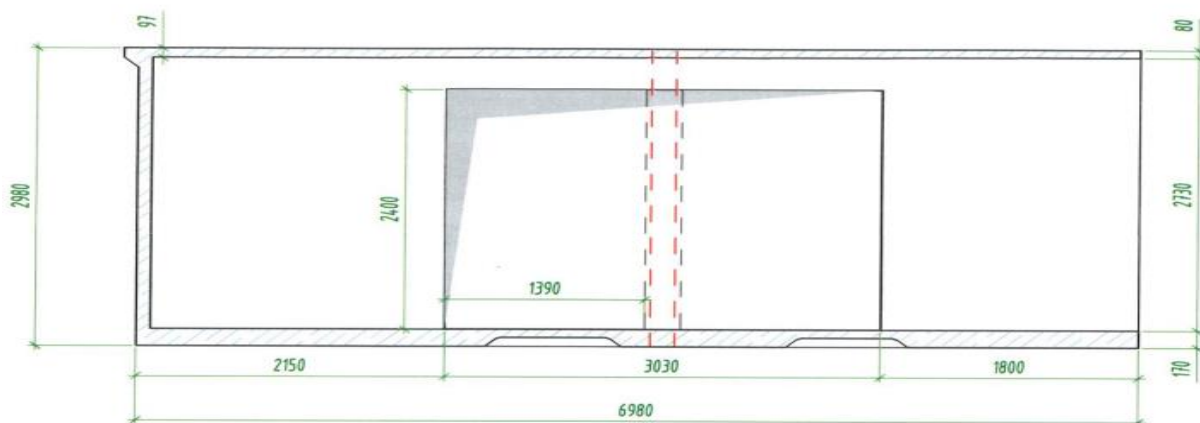


Рис.4 Объемный блок коммерческого типа (Завод «ModeX Astana», г. Нур-Султан)

Конструктивная схема с опиранием модульных блоков на панели не имеет широкого распространения. Главным преимуществом данной конструктивной схемы является возможность создания коммерческих помещений необходимой высоты. К недостаткам данной схемы можно отнести низкую скорость монтажа, долгие сроки выполнения работ, повышенная материалоемкость и трудоемкость.

Конструктивная схема с опиранием модульных блоков на ригели встречается крайне редко. Главным преимуществом данной конструктивной схемы является возможность создания коммерческих помещений необходимой высоты. Более низкая материалоемкость по сравнению с конструктивной схемой опирания на стеновые панели. К недостаткам данной схемы можно отнести низкую скорость монтажа, долгие сроки выполнения работ, повышенная материалоемкость и трудоемкость.

Сравнение данных конструктивных схем представлено в таблице 3.

Таблица 3 – Сравнительная характеристика конструктивных схем опирания модульных блоков на фундамент

Конструктивная схема	Сроки монтажа *	Материалоемкость *	Реализация помещений *	Итого
С заглублением цокольных модульных блоков	0,8	0,8	0,5	2,1
С модульными блоками коммерческого типа	0,9	0,9	0,7	2,5
С опиранием модульных блоков на панели	0,4	0,7	0,8	1,9
С опиранием модульных блоков на ригели	0,5	0,8	0,8	2,1

* для сравнения взят условный единичный коэффициент

Максимально эффективной является объемно-блочная конструктивная схема с использованием модульных блоков по типу «лежащий стакан» не только в жилых помещениях, но и в лестнично-лифтовых узлах и коридорах.

Для данной конструктивной схемы наиболее оптимальным является решение опирания модульных блоков на свайный фундамент с монолитным ростверком без заглубления.

Инновационным является решение, исключаящее цокольный этаж из модульных блоков, с использованием блоков коммерческого типа с расширенными проемами на продольных стенах. Данный метод отличается более быстрыми сроками монтажа, меньшей материалоемкостью, а также лучшей реализацией площадей.

Список использованных источников

1. Щедрин Ю.Н., Щедрин В.Ю. Объемно-модульное домостроение // Бетон и железобетон. 2023. № 1(27). С. 42-47.
2. Тешев И. Д., Коростелева Г. К., Попова М. А. Объемно-блочное домостроение // Жилищное Строительство. 2016. № 3. С. 26-33.
3. Тешев И.Д., Коростелева Г.К., Попова М.А., Щедрин Ю.Н. Модернизация заводов объемно-блочного домостроения // Строительные материалы. 2016. № 3. С. 10-13.
4. Щедрин Ю.Н., Щедрин В.Ю. Анализ технологий формовки объемных блоков для модульного домостроения // Бетон и железобетон. 2022. № 1(26). С. 38-40.

ТҮРКІСТАН ӨҢІРІ БОЙЫНША ЕТ ЖӘНЕ ЕТ ӨНІМДЕРІ НАРЫҒЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ

Райбек Ұ.Қ.

Магистрант, 1 курс

М. Әуезов атындағы Оңтүстік Қазақстан университеті, Шымкент

Аннотация: Мақалада Түркістан өңірі бойынша ет және ет өнімдері нарығының жағдайын талдау жұмыстары жүргізілді. Сонымен қатар, аталған нарықтың негізгі көрсеткіштеріне динамикалық талдау жасалып, даму тенденциясы айқындалды. Өңірдегі ет өндірісінің даму деңгейіне, сондай-ақ өнім көлемінің артуына әсер ететін негізгі факторларға тоқталды. Таңдап алынған тұрақты фактор, мал мен құстың шаруашылықтағы союға өткізілгені, сойыс салмақта көрсеткішіне алдағы 10 жылға, яғни 2023-2032 жылдарға болжам жасалды.

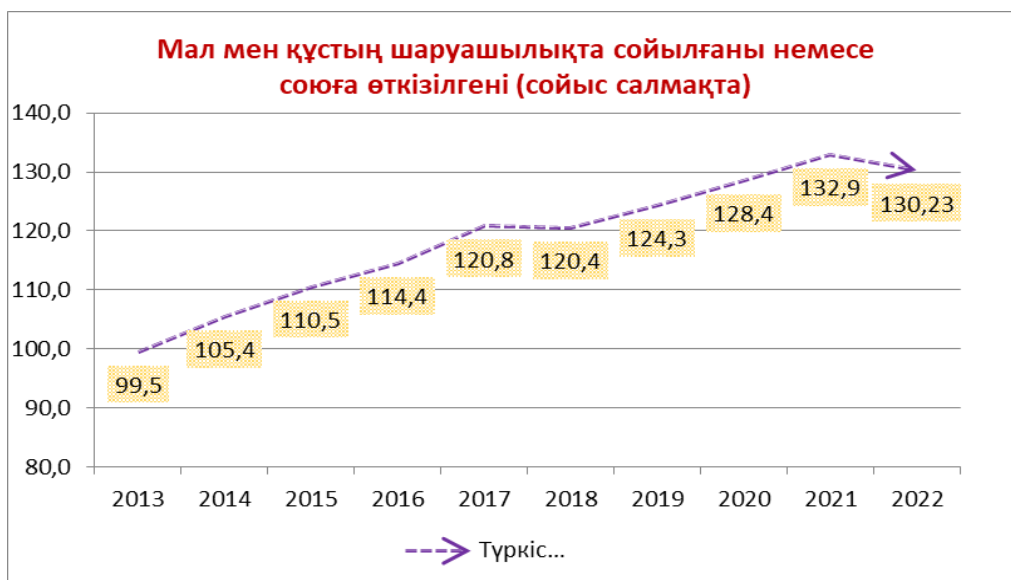
Кілттік сөздер: ауыл шаруашылығы, ет өнімдері, азық түлік нарығы

Кіріспе. Нарықтық экономика жағдайында нарықтың бір сегментін дамытатын ауыл шаруашылығы кәсіпорындары арасында бәсекелестік міндетті түрде орын алады. Сондықтан сол нарықты, немесе нарық сегментін дамытатын ауыл шаруашылығы кәсіпорындарын біріктіру, бағаны келісілген деңгейде белгілеуге мүмкіндік беретін келісімдер, ата айтса пулдар, картельдер, құру үрдісі байқалады. Бұл монополияның бір түрі болып табылады және бәсекелестіктің жетілуіне кері әсерін береді.

Ауыл шаруашылығы салаларының ішінде ең маңызды рөлді мал шаруашылығы алады, оның құрамына бірнеше дербес салалар кіреді. Олардың ішіндегі ең маңыздылары ретінде мал шаруашылығы, қой шаруашылығы және құс шаруашылығын атап айтуға болады. Олар халықты құнды азық-түлік өнімдерінің негізгі бөлігімен, сонымен қатар, бірқатар өнеркәсіп салаларын шикізатпен қамтамасыз етеді. Ірі қара, қой, жылқы, түйе және құсты көптеген ауыл шаруашылығы кәсіпорындары, шаруашылықтар мен шаруа (фермер) қожалықтары өсіреді. Бұл мал шаруашылығы өнімдерінің халықты азықтандыруда және облыстың азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етудегі маңызы зор екенін атап өткен жөн[1].

Агроөнеркәсіптік интеграцияның даму үдерісі жағдайында ауыл шаруашылығы бірқатар өнеркәсіптік өнім қосалқы кешендерін қамтитын агроөнеркәсіптік кешеннің ең маңызды буыны болып табылады. Бұл қосалқы кешендерге ет өнімдерін өндіру және өңдеу бойынша агроқұрылымдар кіреді. Жоғарыда айтылғандарды негізге ала отырып, бұл мәселені шешу қажеттілігі, сондай ақ, аймақтық азық-түлік нарығында ет қосалқы кешенінің түпкілікті өнімін өндіру мен өткізудің бәсекелестік артықшылықтарын арттыратын негізді ұсыныстарды әзірлеу қажеттігі айқындалып отыр[2].

Негізгі бөлім. Жалпы Қазақстанда ет өндірісі дәстүрлі және маңызды салалардың бірі болып табылады. Елімізде жыл сайын ет өндірісі қарқынды дамып келеді. Оның дәлелі ретінде, ел аймақтарының ішінде соңғы жылдары жоғары көрсеткіш көрсетіп, алдыңғы орындарды иеленіп келе жатқан Түркістан өңірін атауға болады. Түркістан аймағы ет өнімдерін өндіру бойынша, сонымен қатар аталған өнім түрін шет мемлекеттерге экспорттауда көш бастап келеді. Соңғы бес жылда аталған өңірде ет өндіру 120,4 мың тонна шамадан 130,23 мың тоннаға дейін артып, 8% өсім көрсетіп отыр.

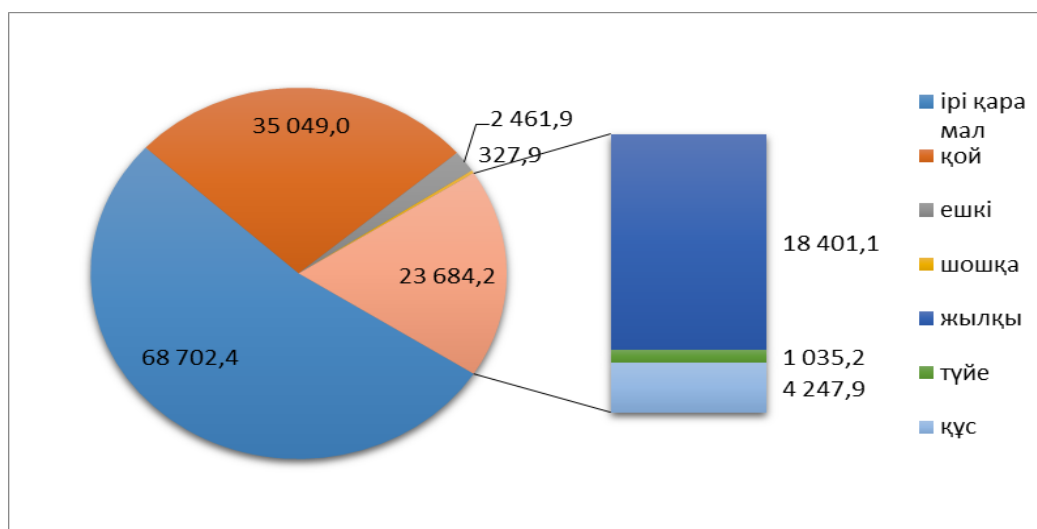


1-сурет. Мал мен құстың шаруашылықта сойылғаны мен союға өткізілгені(сойыс салмақта), мың тонна

Ескерту: диаграмма [3] мәліметтері бойынша автормен құрастырылған

Жоғарыда көрсетілген графиктен Түркістан өңіріндегі сойыс салмақтағы ет өнімдері соңғы он жылда қарқынмен дамығанын көруге болады. Қарастырылып отырған уақыт аралығында, яғни 2013 - 2022 жылдар аралығында сойыс салмақтағы ет өнімдерінің шамасы 1,3 есеге артып, 31% өсім көрсеткен. Зерттеуге алынған жылдар ішінде ең жоғары шаманы 2021 жылғы көрсеткіш көрсетті(132,9 мың тонна). Жалпы, аталған жылда мал шаруашылығының дамуы бойынша Түркістан облысы республикада алдыңғы орындардың бірін иеленді. Елімізде экспортқа шығарылатын ірі қара мал етінің 75%, қой етінің 40% облыстың үлесінде. 30700 тонна ірі қара мал еті, 3200 тонна қой еті экспортқа жіберілді. Өткен жылдың ішінде 4 млн. тонна мал азығы жиналып, жоспар артығымен орындалған болатын.

Сондай ақ, елімізде мал мен құстың бірнеше түрлері бойынша ет өнімдері өндіріледі. Түркістан өңіріндегі өндірілетін ет өнімдерін түрлері бойынша талдап көрелік(2 сурет).

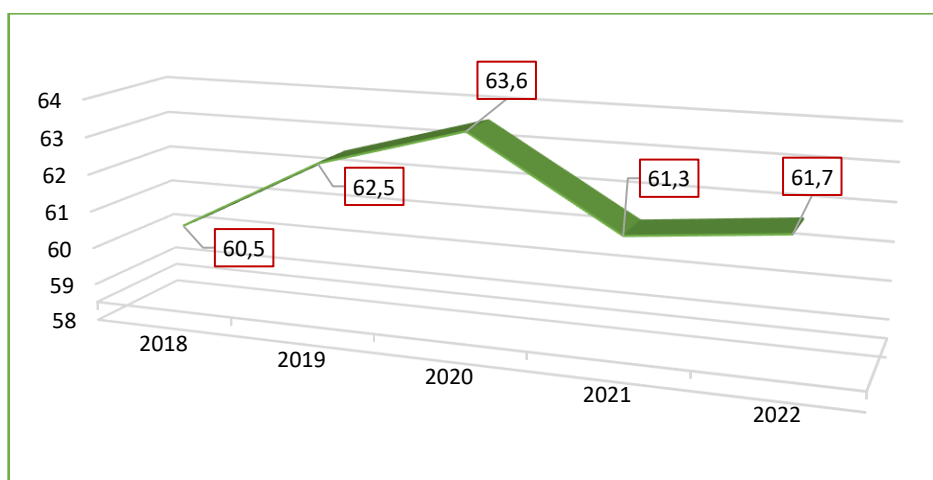


2-сурет. Түрлері бойынша мал мен құстың шаруашылықта сойылғаны және союға өткізілгені, тонна

Ескерту: диаграмма [3] мәліметтері бойынша автормен құрастырылған

Келтірілген мәліметтер бойынша, Түркістан өңірінде сойыс салмақтағы мал түрлерінің ішінде ең көп үлес ірі қара малға тиесілі. Атап айтсақ, ірі қара мал 68 702,4 тонна шаманы көрсетіп, жалпы көрсеткіштің 53% құрайды. Ал қой 35 049 тонна, тиісінше 27%, ешкі 2461,9 тонна, ал пайыздық үлесі 2%. Ал шошқа етін өндіру небәрі 2461,9 тоннаны құрайды. Шошқа етін өндіру оңтүстік өңірде аса белең алмағанын статистикалық мәлімет көрсеткішінен байқауға болады. Түркістан өңірі халықтарының аса көп тұтынатын ет түрі жылқы еті болып табылады. Жылқы етін өндіру жалпы өндірістің 14%- ын ғана құрап отыр. Десе де бұл жаман көрсеткіш емес. Сонымен қатар, құс етін өндіру шаасы аталған өңірде 4247,9 тонна, пайыздық үлесте 3% аман көрсетеді. Сондай ақ, Түркістан аймағында түйе етін өндіруде кенде қалмаған. Аталған мал етін өндіру 1035, тоннаны құрайды.

Аймақ өндіру деңгейі бойынша алдыңғы қатарлардың бой көтергенімен, тұрғындардың ет және ет өнімдерін тұтыну деңгейі елдің өзге өңірлеріне қарағанда біршама төмен деңгейде.



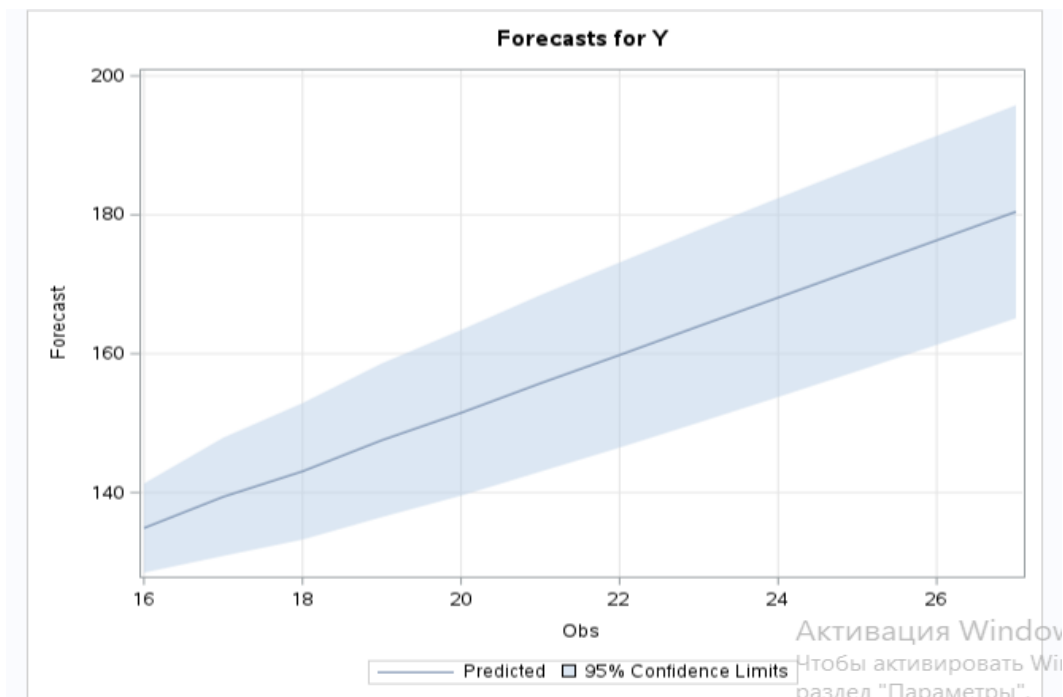
3-сурет. Түркістан аймағы тұрғындарының ет және ет өнімдерін тұтынуы, жан басына шаққанда, кг

Ескерту: диаграмма [3] мәліметтері бойынша автормен құрастырылған

Зерттеу нәтижелері бойынша, Түркістан облысы тұрғындары, 2022 жылдың алғашқы ширегінде, жан басына шаққанда 16,4 кг ет өнімдерін тұтынған. Бұл көрсеткіш 2021 жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда 0,4 кг артық шаманы көрсетті. Десе де, ет өнімдерін тұтыну көрсеткіші жылдың 2 тоқсанында біршама төмендегені байқалады.

Айта кететін жағдай, соңғы үш жылда Қазақстан бойынша экспортталатын ауыл шаруашылығы өнімдерінің көлемі азайып келеді. Атап айтқанда, соңғы бір жылда мал шаруашылығы өнімдерін экспорттау көлемі азайған. Айтылып жатқан мәселелерді шешу тұрғысында 2021 жылы мал шаруашылығын дамыту бағдарламасы әзірленген болатын. Ішкі нарықты құс етімен, шұжық өнімдерімен, жемістермен, қантпен және балықпен қамтамасыз ету үшін 8 құс фабрикасын енгізу сияқты бірқатар шаралар жоспарланған болатын. Сонымен қатар, аталған бағдарлама бойынша жалпы қуаттылығы 191 мың тоннаны құрайтын 11 құс фабрикасын енгізу және қуаттылығы 77,8 мың тонна болатын 6 ет комбинатын құру алға қойылған болатын[4]. Әзірленген бағдарлама өзінің оң көрсеткіштерін көрсетіп жатқанының дәлелі ретінде Түркістан өңіріндегі ет өндірісінің жылда артып келе жатуын айтуға болады.

Өңірдегі ет өндірісінің алдағы уақыттағы ақуалын айқындау мақсатында болжам жасалды. У тұрақты көрсеткіші ретінде ет өндірісінің негізгі көрсеткіші болып табылатын, союға өткізілген мал мен құс саны, сойыс салмақта көрсеткіші таңдап алынды. Алынған көрсеткішке алдағы 10 жылға болжам жасалды. Болжам SAS платформасы арқылы жүзеге асырылды(4-сурет).



4-сурет. 2023-2032 ж арнадған союға өткізілген мал мен құс саны, сойыс салмақта болжам графигі

Ескерту: диаграмма [3] мәліметтері бойынша автормен құрастырылған

Жоғарыда көрсетілген графиктен алдағы 10 жылда Түркістан өңіріндегі ет өндірісі жоғары нәтиже көрсететінін байқауға болады, яғни аймақта ет тапшылығы болмайды деуге болады. Болжам нәтижесі аймақта ет өндірісі жыл сайын орта есеппен 1,3% артып отыратынын көрсетті. Ет өндірісінің жақсы дамуы, оның өңірде жеткілікті мөлшерде болуы тұтыну бағасының да тұтынушылардың қалтасы көтеретіндей деңгейге түседі деген болжам айтылады.

Қорытынды. Қорытындылай келе, өңірдегі ет нарығын, жалпы ауыл шаруашылығы үшін, саланың тұрақты дамуы үшін әлі де шешімін күткен мәселелер көп екенін атап өту керек. Ең бірінші шешуді қажет ететін мәселелердің бірі – кадр мәселесі. Жастардың сыртқа кетуін тоқтату үшін ауылдық жерлерде тұрмыстық жағдай жасау қажет. Ерекше оң нәтиже бермеген дуальды оқыту механизмін қайта қарау қажет. Жоғары оқу орындарында дуальды оқытуды қолдану ережелерін қарастырып, ұрпақтар сабақтастығына назар аударылуы тиіс. Сонымен қатар, сапалы субсидияларды қамтамасыз ету бойынша жұмысты жалғастырып, бөлінген қаржының бөлінуіне және олардың есебіне қатаң бақылауды күшейту қажет.

Пайдаланған әдебиеттер:

1. Ауыл шаруашылығын қалай дамытамыз? – 2019 ж. <https://turkystan.kz/article/88492-auyl-sharuashyly-yn-alaj-damytamyz/>
2. Г.Т. Сиксимбаева, Г.К. Үкібаева, Т.А. Азатбек - Қазақстан Республикасының Агроөнеркәсіптік кешенінің 2017 - 2021 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын іске асыру кезеңіндегі Қазақстан ауыл шаруашылығының жайкүйін бағалау. – 2023 ж.
3. Ұлттық статистика бюросы - <https://stat.gov.kz/>

FORMATION OF FOREIGN LANGUAGE COMMUNICATIVE COMPETENCE OF STUDENTS USING THE PROBLEM-PROJECT METHOD

Diana Salim

Master student,

Kazakh Ablai Khan University

of International Relations and World Languages,

Kazakhstan, Almaty

Zhanat Bissenbayeva

PhD associate professor

ABSTRACT

The acquisition of foreign language communicative competence is a crucial goal in today's globalized world, where effective communication across cultures is essential. This article explores the implementation of the problem-project method as an innovative approach to developing foreign language communicative competence among high school students. The problem-project method is a learner-centered instructional approach that engages students in real-life problem-solving scenarios and project-based activities. By integrating authentic tasks and meaningful projects into the language learning process, this method aims to enhance students' language proficiency, communicative skills, critical thinking abilities, and intercultural awareness.

Keywords: foreign language, communicative competence, high school students, problem-project method, language learning, project-based learning, critical thinking, intercultural awareness.

In the modern era of globalization, the ability to communicate effectively in a foreign language has become a crucial skill for individuals seeking success in various fields. Language learners not only need to acquire grammatical structures and vocabulary but also develop communicative competence, enabling them to use the language fluently and appropriately in real-life situations.

Communicative competence is a concept that refers to a person's ability to use language effectively in various social contexts. It involves not only knowledge of the language's grammar and vocabulary but also an understanding of cultural norms, appropriate use of language in different situations, and the ability to interpret and convey intended meanings accurately. The concept of communicative competence has evolved over time and has been explored by various linguists and researchers. The idea of communicative competence emerged as a response to the limitations of the earlier structural or grammatical approaches to language teaching, which primarily focused on the formal aspects of language. In the 1960s and 1970s, linguists began to shift their attention towards the functional aspects of language and the importance of language use in real-life situations. One significant milestone in the development of communicative competence was the work of Dell Hymes, an American sociolinguist, who introduced the concept of "communicative competence" as a term that encompasses the sociocultural rules and abilities required for successful communication. He emphasized the importance of context, cultural understanding, and the appropriate use of language in different social situations and defined communicative competence as "the ability to interpret and produce messages appropriate to the social and cultural context". Dell Hymes stressed that communication involves more than just knowledge of grammar and vocabulary, highlighting the importance of understanding and applying language in real-life situations.

Nowadays, there are many effective technologies, methods and approaches to develop foreign language communicative competence. One of these powerful tools for the formation of foreign language communicative competence is the problem-project method.

The problem-project method is an instructional method that integrates problem-solving and project-based learning into the classroom. It involves presenting students with real-world problems or challenges that they need to investigate, analyze, and solve through a project-based method. This method encourages students to actively engage in the learning process, collaborate with their peers, and apply their knowledge and skills in practical and meaningful ways.

To effectively implement the problem-project method, teachers need to carefully design and select tasks that are relevant, engaging, and aligned with the language learning objectives. Clear instructions, scaffolding, and ongoing support are necessary to ensure students understand the task requirements and can effectively apply the target language. Additionally, providing constructive feedback throughout the process helps students improve their language skills and further develop their communicative competence. Implementing the problem-project method in foreign language classes can be an effective way to enhance communicative competence. Here are some steps to incorporate this method into foreign language classes:

- *Identify relevant problems or projects:* teacher should give problems or projects that are related to the language and communication skills students need to develop. For example, a project could involve creating a persuasive presentation on an environmental issue or developing a dialogue for a specific social situation.
- *Provide clear objectives and guidelines:* teacher clearly define the learning objectives and provide guidelines for the project or problem solving; specifies the language skills and competencies students should focus on and the criteria for evaluating their work.
- *Collaborative planning and research:* teacher encourages students to work in groups to plan and conduct research related to the problem or project. This promotes collaboration, communication, and critical thinking as students gather information, analyze different perspectives, and brainstorm solutions.
- *Language skill development:* during the project, teacher incorporates activities that target specific language skills such as reading, writing, listening, and speaking; provides opportunities for students to practice and refine their language use within the context of the project.
- *Feedback and reflection:* teacher regularly provides feedback to students on their progress and language use; encourage self-reflection and peer feedback to promote metacognitive awareness and improvement.
- *Presentation and sharing:* teacher allows students to present and share their project outcomes with the class or a wider audience. This provides opportunities for authentic communication and feedback, and it reinforces the connection between language skills and real-life application.

To improve communicative competence using the problem-project method, the following strategies should be considered:

- *Emphasizing authentic language use:* teacher designs projects that require students to use language in real-life situations. This could involve role-plays, interviews, debates, or simulations that mirror authentic communication contexts.
- *Fostering meaningful interaction:* teacher encourages students to engage in discussions, debates, and collaborative activities that promote meaningful interaction and negotiation of meaning. This helps develop their ability to express ideas, listen actively, and respond appropriately in different communicative situations.
- *Providing language input and support:* teacher scaffolds students' language learning by providing relevant vocabulary, grammar structures, and language models that they can use in their projects; offers guidance and supports as needed to help students develop their communicative competence.
- *Cultivating cultural competence:* incorporate activities that promote intercultural understanding and sensitivity. Encourage students to explore and appreciate different cultural perspectives, norms, and communication styles to enhance their communicative competence in diverse settings.

By implementing the problem-project method in foreign language classes and focusing on improving communicative competence, students can develop not only their language skills but also their ability to use language effectively and appropriately in real-life situations. As the problem-project method emphasizes the integration of authentic situations into the language learning process. Students are presented with meaningful and relevant problems or projects that reflect real-life scenarios. This method bridges the gap between classroom learning and real-world language use, enabling students to apply their language skills in practical contexts and enhancing their communicative competence. Also, as collaboration plays a central role in the problem-project method, students work together in groups or pairs, communicating and negotiating meaning with their peers. This collaborative environment

provides opportunities for authentic interaction, allowing students to practice their speaking and listening skills, negotiate meaning, and develop their communicative competence through active engagement with the language. Moreover, the problem-project method stimulates critical thinking and problem-solving skills among students. By engaging in authentic tasks, students are required to analyze information, evaluate options, and propose solutions in the target language. This process fosters their ability to think critically, express themselves clearly, and make effective communication choices, thereby strengthening their overall communicative competence. Furthermore, assessment is a vital component of the problem-project method. Traditional assessment methods that focus solely on grammar and vocabulary may not capture the true essence of communicative competence. The problem-project method offers authentic assessment opportunities where students' performance is evaluated based on their ability to communicate effectively, solve problems, and successfully complete meaningful projects. This form of assessment provides a more comprehensive understanding of students' communicative competence and their ability to apply language skills in real-life situations.

In conclusion, the utilization of the problem-project method in the formation of foreign language communicative competence of students is a highly effective method. The problem-project method offers numerous benefits in the development of communicative competence. This student-centered and instructional method engages learners in real-world problem-solving and project-based activities, allowing them to apply their language skills in meaningful and practical ways. By engaging students in authentic, real-world problems or projects, this method promotes collaborative learning, critical thinking, and problem-solving skills while fostering practical language use. It encourages active participation, as students actively engage in research, analysis, and solution-finding. Through collaboration with peers, they enhance their communication and interpersonal skills, learning to negotiate meaning and express ideas effectively. Furthermore, the method promotes the integration of language skills by providing opportunities for reading, writing, listening, and speaking within the context of the project. Additionally, the problem-project method nurtures the students' metacognitive awareness by fostering reflection and self-evaluation of their language use. Moreover, the problem-project method facilitates the development of cultural competence by encouraging students to explore and appreciate diverse cultural perspectives, norms, and communication styles. Overall, through the integration of the problem-project method in foreign language instruction, educators can effectively nurture high school students' communicative competence, preparing them to confidently and competently communicate in diverse real-life situations and empowering them for success in an interconnected world.

References

1. Hymes D. (1972). *“On Communicative Competence”*. In J. Pride, & J. Holmes (Eds.), *Sociolinguistics* (pp. 269-285). Harmondsworth: Penguin Books.
2. Makhmutov M.I. (1981). *“Problemnoe obuchenie: Osnovnyie voprosy teorii”*. Pedagogika.
3. Taubayeva Sh., Barsai B.T. (2005). *“Okytudyn kazirgi technologicalary”*. Almaty
4. Zhunisbek A. (2008). *“Kazirgi zamangy pedagogikalık tehnologıa negızı – sapaly bilim”*. Kazakshtan mektebi, Almaty.
5. Barrett T. (2017). *A new model of problem-based learning: Inspiring concepts, practice strategies and case studies from higher education*. Maynooth: AISHE
6. Sabri Thabit Ahmed (2018). *«Communicative Competence in English as a Foreign Language: Its Meaning and the Pedagogical Considerations for its Development»*.

ТҰРАҚТЫ БӘСЕКЕЛЕСТІК АРТЫҚШЫЛЫҚ: БИЗНЕСТІҢ ҰЗАҚ МЕРЗІМДІ ӨСУІНЕ АРНАЛҒАН СТРАТЕГИЯЛАРДЫ ҚҰРУ

*Абдуллина.Г.А – PhD, проф., Ильясова М.Р., - магистрант
Нархоз Университеті, Алматы қ.*

Аннотация:

Бәсекелестік күшейіп келе жатқан заманауи бизнес жағдайында тұрақты бәсекелестік артықшылықты құру және қолдау ұйымның табысының ажырамас бөлігі болып табылады. Бұл мақалада біз тұрақты бәсекелестік артықшылықтың маңыздылығын қарастырамыз және компаниялар өз бизнесінің ұзақ мерзімді өсуін қамтамасыз ету үшін қолдана алатын негізгі стратегияларды ұсынамыз.

Түйін сөздер: стратегия, бәсекелестік артықшылықтар, негізгі құзыреттер, өндірістік потенциал, бәсекелестік стратегиялар, бәсекелестік артықшылық түрі.

Тез өзгертін экономикалық орта мен өсіп келе жатқан бәсекелестік жағдайында компаниялар бәсекелестерді жеңу және тұрақты және ұзақ мерзімді өсуге қол жеткізу жолдарын іздеуге байланысты қиындықтарға тап болады. Тұрақты бәсекелестік артықшылық бизнесті дамытудың табысты стратегиясының негізгі элементі болып табылады. Бұл мақалада біз компанияларға тұрақты бәсекелестік артықшылықты құруға және сақтауға көмектесетін бірнеше стратегияларды ұсынамыз.

Тұрақты бәсекелестік артықшылық бизнестің ұзақ мерзімді өсуінің негізгі факторы болып табылады. Нарықтар қаныққан және тұтынушылар көптеген таңдауларға ие заманауи бәсекеге қабілетті ортада тиімді стратегияларды әзірлеу компанияның өмір сүруі мен өркендеуі үшін қажеттілікке айналады. Мақаланың осы бөлігінде біз тұрақты бәсекелестік артықшылыққа қол жеткізу үшін стратегияларды құрудың бірнеше маңызды аспектілерін қарастырамыз.

Стратегияларды әзірлеуде нарық пен бәсекелестік ортаны талдау шешуші рөл атқарады. Нарықты терең зерттеу, тұтынушылардың қажеттіліктерінің өзгеру тенденциялары мен динамикасын анықтау маңызды. Бұл компанияға нарықтық жағдайларға бейімделуге және тұтынушылардың талаптарына сәйкес келетін өнімдерді немесе қызметтерді ұсынуға мүмкіндік береді. Бәсекелестерді талдау да осы процестің ажырамас бөлігі болып табылады. Бәсекелестердің стратегиялары мен олардың артықшылықтарын зерттеу олардың күшті жақтарын анықтауға және саралау мүмкіндіктерін табуға мүмкіндік береді.

Компанияның бірегей ұсынысы тұрақты бәсекелестік артықшылыққа қол жеткізудің негізіне айналады. Бірегей өнімді, қызметті немесе нарыққа көзқарасты әзірлеу және ілгерілету бәсекелестерден ерекшеленуге және тұтынушылардың назарын аударуға мүмкіндік береді. Бірегейлікке инновация, жоғары сапалы өнім, бірегей дизайн немесе баға саясаты арқылы қол жеткізуге болады. Нарықта өзекті және бәсекеге қабілетті болу үшін бірегей ұсынысты үнемі жаңартып отыру және дамыту маңызды.

Клиенттердің тәжірибесі мен адалдығын басқару тұрақты бәсекелестік артықшылыққа әсер ететін тағы бір фактор болып табылады. Клиенттермен ұзақ мерзімді қарым-қатынас орнату, қызмет көрсетудің жоғары деңгейін қамтамасыз ету және олардың қажеттіліктерін қанағаттандыру бәсекелестік артықшылық береді. Компаниямен тәжірибе алмасуға қанағаттанған клиенттер адал болып, оны таныстарына ұсынуға бейім, бұл ұзақ мерзімді перспективада бизнестің қайта сатылуы мен өсуіне мүмкіндік береді.

Инновация тұрақты бәсекелестік артықшылыққа қол жеткізу стратегияларының ажырамас бөлігі болып табылады. Нарықтар үнемі өзгеріп отырады және жаңа және инновациялық өнімдер мен қызметтерді бейімдеуге және ұсынуға қабілетті компаниялардың бәсекелестерден артықшылығы бар. Жаңа технологияларды, процестерді және өнімдерді зерттеу және әзірлеу компанияларға алда болуға, жаңа нарықтық мүмкіндіктер жасауға және жаңа тұтынушыларды тартуға көмектеседі.

Алайда, тұрақты бәсекелестік артықшылыққа біржолғы күш-жігермен қол жеткізілмейді, ол жүйелі және тұрақты тәсілді қажет етеді. Стратегияларды әзірлеу және іске асыру талдауға, тұтынушылардың қажеттіліктерін түсінуге және өзгеретін нарықтық жағдайларға негізделуі керек. Компания өзгерістерге дайын болуы керек және жаңа мүмкіндіктер мен қиындықтарға икемді жауап беруі керек.

Тұрақты бәсекелестік артықшылықты құру табысты бизнесті дамыту Стратегиясының ажырамас бөлігі болып табылады. Алдыңғы бөлімдерде біз осы процестің бірнеше маңызды аспектілерін қарастырдық, соның ішінде нарық пен бәсекелестік ортаны талдау, бірегей ұсынысты әзірлеу, тұтынушылардың тәжірибесі мен адалдығын басқару және инновацияның маңыздылығы. Енді ұзақ мерзімді перспективада бәсекелестік артықшылықтың тұрақтылығын қамтамасыз етуге көмектесетін кейбір қосымша факторларды қарастырыңыз.

Кесте 1

Бұл кесте тұрақты бәсекелестік артықшылықтың негізгі компоненттерін ұсынады және әрқайсысының қысқаша сипаттамасын береді.

Тұрақты бәсекелестік артықшылық компоненттері	Сипаттама
Нарық пен бәсекелестік ортаны талдау	Нарықты зерттеу, тұтынушылардың қажеттіліктерін анықтау, бәсекелестерді талдау және нарықтық мүмкіндіктерді анықтау кіреді.
Бірегей ұсыныс	Бәсекелестерден ерекшеленетін және тұтынушыларға маңызды құндылық беретін бірегей өнімді немесе қызметті әзірлеу.
Клиенттің тәжірибесін басқару	Сапалы қызмет көрсету, жекелендіру және олардың қажеттіліктерін қанағаттандыру арқылы клиенттер үшін оң және бірегей тәжірибе жасау.
Клиенттердің адалдығы	Клиенттермен ұзақ мерзімді қарым-қатынас орнату, олардың адалдығын арттыру және оларды тұрақты сатып алушылар ретінде ұстау.
Инновация	Бәсекелестік артықшылықты сақтау үшін жаңа және жетілдірілген өнімдерді, процестер мен технологияларды әзірлеу және енгізу.
Нарыққа кіруге кедергілер	Жаңа бәсекелестердің мүмкіндіктерін қиындататын немесе шектейтін жағдайлар немесе ресурстар жасау.
Стратегияларды үнемі дамыту	Стратегияларды сыртқы және ішкі ортадағы өзгерістерге икемді бейімдеу, стратегиялық тәсілдерді үнемі жаңарту және дамыту.

Нарыққа кіруге кедергілер жасау тұрақты бәсекелестік артықшылықты құрудың маңызды аспектісі болып табылады. Кіру кедергілері жаңа бәсекелестердің мүмкіндіктерін қиындататын немесе шектейтін жағдайлар немесе ресурстар болып табылады. Бұл жоғары инвестициялық шығындарға, зияткерлік меншік құқықтарына, бірегей өндірістік мүмкіндіктерге немесе күрделі тарату желілеріне байланысты болуы мүмкін. Мұндай кедергілерді жасау компанияны қажетсіз бәсекелестіктен қорғауға және оның нарықтағы позициясын нығайтуға көмектеседі.

Стратегияларды үнемі дамыту және жаңарту тұрақты бәсекелестік артықшылықты сақтау үшін қажетті шарттар болып табылады. Қазіргі жылдам қарқынмен әлемде статикалық стратегиялар тез ескіріп, тиімділігін жоғалтуы мүмкін. Сондықтан компаниялар сыртқы және ішкі ортадағы өзгерістерді үнемі талдап отыруы керек, сонымен қатар оларға сәйкес жауап беруі керек. Бұл бірегей ұсынысты Өзгертуді, маркетингтік стратегияларды бейімдеуді, жаңа Нарық мүмкіндіктерін табуды немесе инновацияларды енгізуді қамтуы мүмкін. Икемділік пен өзгеру қабілеті бизнестің ұзақ мерзімді өсуінің негізгі факторларына айналады.

Қорытындылай келе, тұрақты бәсекелестік артықшылық бизнестің ұзақ мерзімді өсуі үшін табысты стратегияның негізгі элементі болып табылады. Нарықты талдауға, бірегей ұсынысқа, тұтынушы тәжірибесін басқаруға, адалдық пен инновацияға негізделген стратегияларды әзірлеу компанияларға нарықта ерекшеленуге, тұтынушыларды тартуға және сақтауға және өзгеретін жағдайларға бейімделуге көмектеседі. Тұрақты бәсекелестік артықшылықты құрудағы жетістік жүйелі тәсілді және тұрақты дамуды талап етеді, бірақ бизнестің ұзақ мерзімді өсуі мен өркендеуінің негізі болып табылады.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. Портер, М. бәсекелестік стратегия: саланы және бәсекелестерді талдау әдістемесі. М.: Уильямс, 2005.
2. МакКинси, Дж. Жалпы ойын. М.: Альпина Паблишер, 2012.
3. Ким, В. стратегия дегеніміз не? Гарвард бизнес ревьюі, 1996.
4. Барни, Дж., Хансен, М. тұрақты бәсекелестік артықшылық. М.: Уильямс, 2007.
5. Котлер, Ф. Маркетинг менеджменті. М.: Уильямс, 2017.
6. Гэмбл, Б., Томпсон, Дж. Л., Түйеқұс, Дж. Стратегиялық өзгерісті басқару және басқару. Санкт-Петербург.: Питер, 2014.
7. Хилл, ч. стратегиялық өзгерістерді басқару. Санкт-Петербург.: Питер, 2011.
8. Бесанкон, Дж.-Л., Петти, Дж. Стратегия. М.: Тәжірибе, 2012.
9. Чен, М. д. бәсекелестік стратегиялар мен мінез-құлық схемалары. Санкт-Петербург.: Питер, 2009.
10. Гамбл, П., Томпсон, А., Стресс, Дж. Стратегиялық басқару: тұжырымдамалар мен жағдайлар. М.: Юрайт, 2015

ӨНДІРІСТІ ӘРТАРАПТАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДА КӘСІПОРЫННЫҢ РЕНТАБЕЛЬДІЛІГІН АРТТЫРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

*Абдуллина.Г.А – PhD, проф., Есдәулетқызы Ж., - магистрант
Нархоз Университеті, Алматы қ.*

Аннотация. Бұл мақалада өндірісті әртартапандыру процесінде туындайтын кәсіпорынның кірістілігін арттырудың негізгі мәселелері қарастырылады. Мақалада "әртартапандыру", "рентабельділік" ұғымдарының мәні ашылады, рентабельділік пен әртартапандыру процесінің байланысы талданады. Рентабельділік әрқашан кәсіпорын тиімділігінің негізгі көрсеткіштерінің бірі ретінде қарастырылады, ал әртартапандыру рентабельділікті арттыру және кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету құралдарының бірі болып табылады. Мақалада басты назар әртартапандыру жағдайында рентабельділікті арттыруға кедергі келтіретін мәселелерді анықтауға және оларды жеңудің жолдарын іздеуге аударылады, атап айтқанда: өндірісті әртартапандыру жағдайында кәсіпорынның рентабельділігін арттыру проблемалары көбінесе әртартапандыру процесін ұйымдастырудың кемшіліктеріне байланысты, тағы бір мәселе-әр қатенің жоғары маңыздылығы, кәсіпорынның рентабельділігін арттыру жолдарын іздеуде туындайтын көптеген мәселелер әртартапандыру жағдайында кәсіпорын тандаған әртартапандырудың нақты түрінің ерекшелігіне байланысты.

Түйінді сөздер: өндірісті әртартапандыру, кірістілік, рентабельділікті арттыру, пайда, рентабельділік, әртартапандыру мәселелері, әртартапандыру процесі, кәсіпорынның рентабельділігі.

Кәсіпорындардың рентабельділігін арттыру және өндірісті әртартапандыру мәселелері бір-бірінен бөлек және олардың өзара байланысында өте өзекті болып табылады. Бұл бірнеше жағдайларға байланысты. Біріншіден, рентабельділік әрқашан кәсіпорын тиімділігінің негізгі көрсеткіштерінің бірі ретінде қарастырылады. Тиісінше, рентабельділіктің жоғарылауымен тікелей немесе жанама байланысты барлық мәселелер назар аударуға лайық. Екіншіден, рентабельділікке қатысты көптеген мәселелер проблемалық болып табылады. Сонымен қатар, бұл теориялық мәселелерге де, практикалық мәселелерге де қатысты. Өндірісті әртартапандыруға келетін болсақ, ол белгілі бір деңгейге жеткен қазіргі заманғы компанияның қызметін дамытудың негізгі құралдарының (немесе бағыттарының) бірі болып табылады. Әртартапандырумен байланысты көптеген теориялық және практикалық мәселелер бар. Сондай-ақ, рентабельділік пен өндірісті әртартапандыру проблемаларының арасында белгілі бір қатынастар бар екенін атап өткен жөн. Бір жағынан, әртартапандыру рентабельділікті арттыру және кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету құралдарының бірі болып табылады. Екінші жағынан, әртартапандыру белгілі бір тәуекелдерді тудырады, олардың салдары рентабельділік динамикасына теріс әсер етуі мүмкін. Жоғарыда айтылғандар өндірісті әртартапандыру жағдайында кәсіпорынның рентабельділігін арттыру тақырыбының өзектілігін негіздейді және осы саладағы проблемаларды ғылыми тұрғыдан түсіну қажеттілігін анықтайды.

Өндірісті әртартапандыру жағдайында рентабельділікті арттыру мәселелерін талдауды "рентабельділік" және "әртартапандыру" негізгі терминдерінің мәнін ашудан бастау керек.

Рентабельділік мәселесі саяси экономиканың негізін қалаушылар Д. Рикардо, А. Смит, К. Марксті қызықтырды. Уақыт өте келе бұл тақырып барған сайын өзекті бола бастады, бұл рентабельділік ұғымының көптеген түсіндірмелерінің пайда болуында көрінді.

М. И. Бухалков рентабельділікті былай сипаттайды: кәсіпорын өз қызметінің тиімділігі мен рентабельділігінің көрсеткіші тұрғысынан кірістілік пен пайдалылық деңгейін көрсетеді [1]. С. В. Галицкая рентабельділікті өндіріс шығындарының сомасына, коммерциялық операцияларды ұйымдастыруға ақшалай инвестицияларға немесе фирманың өз қызметін ұйымдастыру үшін пайдаланылатын мүлкінің сомасына қатынасы ретінде сипаттайды [2].

Көптеген авторлар рентабельділікті пайдадан туындайтын ұғым ретінде қарастырады. И. Я. Лукасевич рентабельділік сөзінің шетелден шыққанына назар аударды (ағылш. *profitableness*; нем. *Rentabilitatea*) және белгілі бір уақыт аралығындағы компанияның немесе басқа шаруашылық жүргізуші субъектінің экономикалық қызметінің нәтижесін көрсетеді [3]. Рентабельділік ұғымын анықтауға деген көзқарастардың әртүрлілігі, бір жағынан, әр зерттеушінің осы мәселені дамытуға үлес қосуға деген ұмтылысына байланысты; екінші жағынан, рентабельділік құбылысының өзі айтарлықтай көлемді және көп қырлы.

Егер біз ұйымдардың қаржылық-шаруашылық қызметіне талдау жүргізу бойынша әдіснамалық ұсыныстарға жүгінетін болсақ, бұл терминнің көп қырлылығы айқын болады.

Бұл мақалада мыналар көрсетілген: "рентабельділік (залалдылық) көрсеткіштері активтер мен оларды қалыптастыру көздерін пайдалану тиімділігін сипаттайды". Бұл тәсіл рентабельділік ұғымын және шығындар ұғымымен ажырамас байланыста өте кең түсіндіруге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, Мемстаттың аталған әдістемелік ұсынымдарында мынадай рентабельділік түрлерін ашатын жеті анықтама берілген: активтердің рентабельділігі (айналымнан тыс және айналымдық), активтердің (активтер тобының) рентабельділігі, активтерді қалыптастыру көздерінің жалпы рентабельділігі, активтерді қалыптастыру көздерінің таза рентабельділігі, сатылған тауарлардың, өнімдердің, жұмыстардың, қызметтердің рентабельділігі, сатудың жалпы рентабельділігі, таза сату рентабельділігі.

Рентабельділіктің барлық аталған түрлерін әрдайым бір индикаторға жинақтау орынды емес, өйткені әр түрлі субъектілер үшін әр түрлі компоненттер маңызды. К. З. Әділова әр түрлі зерттеушілердің көзқарастарын қорытындылай келе, келесі тұжырымдар жасайды:

- біріншіден, авторлардың көпшілігі рентабельділік кәсіпорын ресурстарын пайдалану тиімділігінің көрсеткіші ретінде қарастырылады;
 - екіншіден, көптеген авторлар "рентабельділік" ұғымын кірістілік пен рентабельділікпен анықтайды;
 - үшіншіден, рентабельділік өндіріс қарқындылығының салыстырмалы көрсеткіші болып табылады [5].

Әртараптандыру жағдайында кәсіпорынның рентабельділігін арттыру жолдарын іздеуде туындайтын көптеген проблемалар кәсіпорын таңдаған әртараптандырудың нақты түрінің ерекшелігіне байланысты. Осыған байланысты оның әр түріне белгілі бір кемшіліктер мен проблемалар тән екенін атап өткен жөн ол 1-кестеде көрсетілген.

Өндірісті әртараптандыру жағдайында рентабельділікті арттыру мүмкіндіктері тәуелді болады деп болжауға болады:

- біріншіден, қаржы-экономикалық, әртараптандыру басталған кездегі кәсіпорынның жағдайы;
- екіншіден, әртараптандырудың таңдалған түрінен.

Сонымен, компания әртараптандыру басталған кезде күрделі қаржылық жағдайда болған жағдайда, біздің ойымызша, оның кірістілігін арттыру үшін оңтайлы жағдайлар бір бейінді модельде қалыптасады.

1-кесте

Әртараптандырудың негізгі түрлерінің кемшіліктері мен проблемалары

Әртараптандыру түрі	Кемшіліктер мен проблемалар
Бір бейінді әртараптандыру	<ul style="list-style-type: none"> - нарықтағы бәсекелестіктің күшеюіне байланысты тәуекел дәрежесінің жоғарылауы; - тұтынушылардың қажеттіліктерін өзгерту, технологиялық инновациялар немесе жаңа алмастырғыш тауарлар бір салалы компанияның кірістілігін төмендетеді.

Концентрлік әртараптандыру	- стратегиялық сәйкестігі бар өнімдерді, кәсіпорындарды, салаларды таңдау қажет; - бір салада инвестицияларды шоғырландыру қаупі.
Конгломератты әртараптандыру	- шешім қабылдау және әртүрлі салалар мен бәсекелестік ортадағы мүлдем ұқсас емес компаниялардың дұрыс стратегиясын табу қиынырақ.

Бұл модель концентрлі және конгломераттық модельдерден айырмашылығы ең қарапайым болып саналады және аз шығындарға әкеледі.

Әртараптандыру аясында кіру жоспарланған жаңа нарықтағы жағдай туралы тиісті білімнің болмауы өте маңызды мәселе болып табылады. Бұл проблема әртараптандыру бойынша белгілі бір жобаларды әзірлеу және іске асыру уақыты белгілі бір шеңбермен шектелетіндігімен қиындайды. Айта кету керек, дамудың белгілі бір бағыттарына қатысты және қазіргі уақытта өзекті басымдықтар мәңгілікке қалмайды. Төрт-бес жылдан кейін " жаңа " қызмет түрлері, жаңа бағыттар енді жаңа болмайды [4] және бәсекелестік деңгейі айтарлықтай жоғары болады.

Бұл жағдайда аутсорсинг тиімді құрал бола алады. Аутсорсингті пайдалану компанияға ресурстарды, соның ішінде жаңа нарық аумағында (жаңа қалада, аймақта, елде) күрделі ұйымдық құрылымдарды құруға, ұстауға және үйлестіруге ресурстарды ұтымсыз жұмсаудан аулақ болуға мүмкіндік береді, демек, рентабельділікті арттыруға мүмкіндіктер туғызады. Сонымен қатар, әртараптандыру шараларын минималды мерзімде жүзеге асыруға жақсы мүмкіндік бар.

Жалпы, әртараптандыру шеңберінде жаңа жобаны іске қосу үшін қажетті бастапқы шығындарды азайтуға басымдық беру қажет деп санаймыз. Мұндай жағдайларда пайдалану ұсынылады.

Қолданылған дереккөздер тізімі:

1. Абрютин, м. с. Қаржылық талдау: Оқу құралы / М. С., 2021. - 192 б.
2. Аверина, О. Экономикалық қызметті кешенді экономикалық талдау: оқулық //., 2018. - 432 б.
3. В. И. Бариленко, О. Кайро, С. И. Кузнецов. - М.: Норус, Қаржылық есептілікті талдау: Оқу құралы 2019. - 240 Б.
4. Артеменко.В.Г, Остапова, В. В. Қаржылық есептілікті талдау [Электрондық ресурс], 2019. - 272 б.
5. <http://www.biblioclub.ru/book/54541/>
6. Бақанов.В.И., Мельник, М.В., Шеремет.А.Д, Экономикалық теорияны талдау, 2020. – 536 б.

ЛИЗИНГ КАК ДЕЙСТВЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Урпежанов Саят Бақшабекович
Магистрант 2 курса
АО «Университет Нархоз»,
Республика Казахстан, г. Алматы

АННОТАЦИЯ

Цель исследования. Проанализировать эффективность использования лизинга как инструмента государственной поддержки предпринимательства и его влияние на основные макроэкономические показатели страны.

Методология исследования. В данной работе были использованы различные методы анализа, включая применение дедукции, анализ количественных данных, а также графическая визуализация полученных результатов исследования. Экономический анализ рынка был основан на статистическом методе.

Оригинальность / ценность исследования. Исследование имеет практическую значимость и может внести свой вклад в развитие рынка лизинговых услуг и предпринимательства в целом, так как в нем представлены рекомендации по расширению доступности финансирования для малого и среднего бизнеса, раскрыто влияние лизинга на инвестиции и экспорт, которое может быть учтено при разработке дорожных карт, оценено состояние основных фондов предприятий Казахстана и обоснована необходимость его обновления, в том числе за счет лизингового финансирования.

Результаты исследования. В рамках данной научной работы рассмотрены основные аспекты развития лизингового рынка в Казахстане и его влияния на развитие национальной экономики. Сделан особый акцент на изучении воздействия развитых лизинговых отношений на макроэкономическую среду как внешнюю среду, которая также обусловлено влияет и на развитие лизинговой услуги. В работе дана оценка отдельным инструментам и рычагам реализации государственной поддержки лизинга в Казахстане.

Ключевые слова: лизинг, рынок лизинговых услуг, лизингодатели, инвестиции.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Актуальность проведенного исследования определена тем, что лизинг является эффективным инструментом государственной поддержки предпринимательства, поскольку он позволяет предпринимателям приобретать активы (например, оборудование или имущество) без крупных авансовых инвестиций. Распределяя стоимость актива по времени за счет арендных платежей, предприниматели могут сохранить свой капитал и использовать его для других нужд бизнеса, таких как наем сотрудников или расширение своей деятельности. Кроме того, лизинг может обеспечить налоговые льготы и гибкость с точки зрения модернизации или замены активов по мере необходимости. Значимость лизинга в условиях текущих тенденций в геополитичности мировой экономики повышается на фоне ее инфляционной пандемии. За счет лизинга предпринимательство может значительно снизить инфляционные потери как в операционной деятельности, так и выиграть в оптимизации финансовых расходов при обслуживании инвестиций. Предлагая варианты лизинга и поддержку, государство может помочь снизить входные барьеры для малого бизнеса и способствовать экономическому росту.

В Казахстане наблюдается рост рынка лизинговых услуг, который, по нашему мнению, обусловлен государственной поддержкой, осуществляемой по различным каналам. Лизинговые компании получают стимулы через финансирование на специальных условиях, а лизингополучатели получают выгоду через субсидирование процентной ставки, налоговых

льгот и других преференции, которые применяются к полученным лизинговым услугам. Однозначно можно утверждать, что без наличия такой государственной поддержки лизинговые услуги в Казахстане не получили бы свое развитие в том виде, в котором они сегодня способствуют развитию национальной экономики.

Лизинговые услуги являются важным фактором поддержки предприятий, поэтому их наличие на рынке имеет большое значение для экономики и способствует ее развитию, оказывая положительное воздействие в нескольких аспектах:

1) лизинг может расширить доступ к финансированию для малого и среднего бизнеса (далее – МСБ), у которых не хватает ресурсов для покупки оборудования или техники. В результате МСБ может расти и создавать рабочие места и способствовать общему экономическому росту.

Таблица 1 – Объем инвестиции в основной капитал, млн. тенге

	2020 год	2021 год	2022 год
Инвестиции в основной капитал	12 323	13 221	15 064
в т.ч. другие заемные средства (в т.ч. лизинг)	1 163	1 437	1 317
Доля в структуре инвестиции, %	9%	11%	9%
Доля в структуре ВВП	2%	2%	1%
Примечание – составлено авторами на основе источника [1]			

Большая часть инвестиций в основной капитал в Казахстане осуществляется за счет собственных средств предприятий (около 70%), около 20% - за счет бюджетных средств и до 10% за счет заемных средств. Доля других заемных средств (за минусом банковских займов) составляет 9% [1].

2) лизинг может способствовать приобретению современных и эффективных технологий, способных повысить производительность и конкурентоспособность в различных отраслях. Это может помочь привлечь больше инвестиций и стимулировать инновации, что может привести к дальнейшему экономическому развитию.

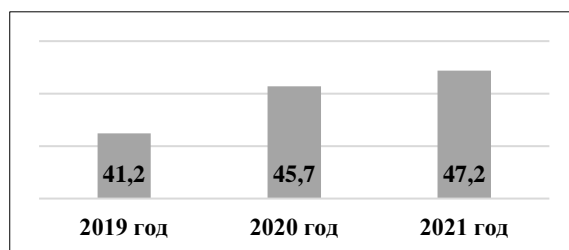


Рисунок 1 – Степень износа основных средств в Казахстане, %

Примечание – составлено авторами на основе источника [1]

Согласно представленным в рисунке 1 данным, в Казахстане более 47,2 % основных фондов изношены и требуют ремонта. Данный показатель ухудшается ежегодно, и сейчас каждая вторая единица требует обновления.

3) развитие лизингового сектора может также привести к созданию новых организаций и рабочих мест в сфере финансовых услуг, включая лизинговые компании и финансовых посредников. В тоже время, предоставление лизинговой услуги всегда сопровождается страхованием, а значит будет способствовать и объемному и качественному росту и страхового сектора.

В Казахстане из экономически активного населения старше 15 лет, 49% являются наемными работниками, 17,2% самозанятые и более 30% являются учащиеся, пенсионеры, домохозяйки и люди с ограниченными возможностями. Доля самозанятых в экономически активном населении относительно высока, что свидетельствует о том, что на лицо присутствие определенно значимой предпринимательской активности.

Понятно, что рост ВВП достигаемый за счет роста производства и оказания услуг во всех его секторах, способствует экономическому росту и диверсификации страны, что в конечном итоге способно повысить уровень жизни ее граждан.

В целом широкое развитие рынка лизинговых услуг, может влиять на следующие макроэкономические показатели:

1) Инвестиции: лизинг может увеличить инвестиции в капитальные активы, что может привести к более высокому экономическому росту и производительности.

2) Занятость: Лизинг может способствовать созданию новых предприятий и рабочих мест, особенно в сфере производства и услуг.

3) Инфляция: повышенный спрос на капитальные активы через лизинг может оказывать повышательное давление на цены, что может способствовать инфляции. С другой стороны, направление средств на инвестирование в лизинг отвлечет средства с потребления и снизит давление на цены. Второй эффект более ожидаем чем первый, поскольку уровень износа основных средств настолько высок, что обновление фондов посредством лизинга не вызовет повышенного и неоправданного спроса.

4) ВВП: Лизинг может способствовать экономическому росту и увеличению ВВП, особенно в отраслях, которые в значительной степени зависят от средств производства.

5) Платежный баланс: лизинг может способствовать увеличению импорта средств производства, что может привести к увеличению торгового дефицита и повлиять на платежный баланс.

В целом влияние лизинга на макроэкономические показатели может варьироваться в зависимости от конкретных экономических условий и степени проникновения рынка лизинговых услуг в экономику Казахстана. Есть несколько предпосылок для дальнейшего успешного развития рынка лизинговых услуг в Казахстане, в том числе:

1. Ежегодный рост показателей лизингодателей. Активы Лизингодателей растут в среднем на 25% в год. Уровень капитала выглядит достаточно устойчиво и 24% активов компании обеспечены собственным капиталом.

2. Осуществление крупных инфраструктурных проектов в Казахстане. К 2026 году планируется запустить 418 новых предприятий, общий объем инвестиций составляет 11,1 трлн тенге. Это позволит создать 100,3 тыс. новых постоянных рабочих мест [10].

3. Предоставление лизинга через Социально-Предпринимательские Корпорации (СПК). Правительство Казахстана приняло решение о предоставлении ОКЭДа по финансовому лизингу всем СПК [16].

4. Выделение средств на лизинг через госпрограммы. В 2021-2025 годах из республиканского бюджета предусмотрено 264,3 млрд тенге, из них на лизинговое финансирование (автобусы, спецтехника, сельхозтехника, проекты машиностроения) – 220,4 млрд тенге [17].

5. Позитивные итоги автопрома, рост на 24%. в 2022 году было реализовано 123 778 новых машин, что на 5,3% больше, чем в 2021 году. В 2023 году ожидается такая же положительная динамика [3].

6. Потребность в обновлении в виду высокого уровня износа основных средств, как это было отмечено ранее. По данным официальной статистики, лишь около 10% основных средств обновляются ежегодно, в то время как почти половина основных средств действующих предприятий являются изношенными, и требуют финансирования [1].

В развитии рынка лизинговых услуг в Казахстане существуют определенные препятствия, которые включают в себя ряд сложностей, таких как:

1) Ограниченная осведомленность и понимание лизинга: многие потенциальные клиенты не знакомы с лизингом или не понимают его преимуществ, что приводит к низкому спросу на лизинговые услуги.

2) Высокие процентные ставки: Процентные ставки на лизинговые услуги в Казахстане часто выше, чем в банках второго уровня, что делает их менее привлекательными для потенциальных клиентов.

3) Ограниченная правовая база: Правовая база лизинга в Казахстане недостаточно развита, что может создавать неопределенность как для арендодателей, так и для арендаторов.

4) Слабая институциональная поддержка: отсутствие поддержки со стороны таких учреждений, как правительство, финансовые регуляторы и отраслевые ассоциации, может препятствовать развитию лизингового рынка в Казахстане.

Объем финансирования лизинговыми компаниями для поддержки МСБ, будет зависеть от конкретных реализуемых мер и мероприятий. Наряду с этим, на наш взгляд, некоторые возможные направления поддержки рынка лизинговых услуг в Казахстане могут включать:

1) Информационно-просветительские кампании: Запуск кампаний по информированию потенциальных клиентов о преимуществах лизинга и о том, как он работает, может помочь увеличить спрос на лизинговые услуги. Программы по финансовой грамотности требуют включения вопросов по лизингу с учетом разъяснения и умения использования всех его преимуществ.

2) Улучшение правовой базы: разработка всеобъемлющей правовой базы для лизинга, разъясняющей права и обязанности как арендодателей, так и арендаторов, могла бы обеспечить большую определенность и уверенность для обеих сторон.

3) Развитие новых продуктов: В Казахстане необходимо внедрить лизинговый продукт для физических лиц по опыту соседних стран. Это даст дополнительный стимул развитию рынка и предоставляет доступ к финансированию широкому слою населения.

4) Финансовая поддержка: Предоставление финансовой поддержки, такой как налоговые льготы или схемы финансирования для лизинговых компаний, может помочь снизить стоимость лизинга и увеличить доступность финансирования.

5) Институциональная поддержка: Создание отраслевых ассоциаций, финансовых регуляторов и государственных органов для поддержки развития лизинговой отрасли и обеспечения руководства, и надзора может помочь создать более благоприятную среду для лизинговых компаний.

6) Наращивание потенциала: Предоставление обучения и технической помощи лизинговым компаниям и их сотрудникам могло бы помочь приобрести навыки и знания, необходимые для развития и расширения лизинговой отрасли.

ПОЛУЧЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ (ВЫВОДЫ)

Результаты исследования показывают, что, лизинг является важным инструментом для развития экономики страны. Лизинг позволяет компаниям получать доступ к необходимым ресурсам без необходимости вложения больших сумм сразу же, что стимулирует рост бизнеса и инвестиций в различные отрасли экономики. Развитие рынка лизинговых услуг также положительно влияет на макроэкономические показатели страны. Лизинг стимулирует инвестиции в различные отрасли экономики, что приводит к увеличению производства и созданию новых рабочих мест. Кроме того, лизинг позволяет расширять доступность к современному оборудованию и технологиям, что в свою очередь способствует повышению качества продукции и услуг. Эти факторы в свою очередь могут положительно влиять на макроэкономические показатели страны, такие как рост ВВП, увеличение экспорта и снижение безработицы и т.д.

Для развития рынка лизинговых услуг необходима стабильная экономическая и политическая среда, которая обеспечивает предсказуемость для лизинговых компаний и бизнеса в целом. Кроме того, наличие доступного долгосрочного финансирования имеет важное значение для лизинговых компаний и лизингополучателей, так как это помогает им расширять свои портфели и получать доступ к финансированию для приобретения необходимого оборудования и имущества. Развитие лизинговой отрасли способствует инновациям и технологическим достижениям, которые являются ключевыми факторами для развития новых продуктов и увеличения конкурентоспособности экономики страны.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Статистические данные Казахстана [Электронный ресурс] // Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан [web-сайт]. – 2023. – URL: <https://stat.gov.kz/search> (дата обращения: 03.03.2023)
2. Статистические данные ЕАЭС [Электронный ресурс] // ЕЭК [web-сайт]. – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/union_stat/Pages/default.aspx (Дата обращения: 03.03.2023).
3. Авторынок РК итоги 2022 года в цифрах [Электронный ресурс // Ассоциация казахстанского автобизнеса (АКАБ) [web-сайт]. – 2023. – URL: <https://akab.kz/avtorynok-rk-itogi-2022-goda/> (Дата обращения: 03.03.2023).
4. Машаев А. За счет чего вырос новый рынок лизинга в 2021 году [web-сайт]. – 2022. – URL: <https://kz.kursiv.media/2022-09-15/za-schet-chego-vyros-novyj-rynok-lizinga-v-2021-godu/> (Дата обращения: 03.03.2023).
5. Перфильев А. Рынок лизинга по итогам девяти месяцев 2022 года: держит удар [web-сайт]. – 2022. – URL: <https://www.raexpert.ru/researches/leasing/9m2022/> (Дата обращения: 03.03.2023).
6. Урпежанов С.Б., Адамбекова А.А., Рынок лизинговых услуг Казахстана: реалии и новые вызовы, 2022 – DOI: 10.52821/2789-4401-2021-5-115-126
7. Dyussembekova G., Reshina G., Primbetova S., Sultanova M., Beisembayeva G. Role and importance of the damu enterprise development fund and international investment funds in implementing project and leasing financing programs in Kazakhstan, 2019 – DOI: 10.20896/saci.v6i5.442.
8. Aimurzina B., Kamenova M., Omarova A., Bodaubayeva G., Dzhunusova A., Kabdullina G. Major sources of financing investment projects, 2019 – DOI: 10.9770/jesi.2019.7.2(53)
9. Huseynova S. M. Directions of Formation of Favorable Competitive Environment in Azerbaijan's Leasing Services Market // Universal Journal of Accounting and Finance. – 2021. – № 9(1). – P. 116-121. – DOI: 10.13189/ujaf.2021.090112.
10. В новые предприятия планируют вложить 11 трлн тенге [Электронный ресурс] // Kapital.kz [web-сайт]. – 2021. – URL: <https://kapital.kz/economic/100104/v-novyue-predpriyatiya-planiruyut-vlozhit-11-trln-tenge.html> (Дата обращения: 03.03.2023).
11. Анализ рынка лизинговых компаний Казахстана [Электронный ресурс] // АО «ФРП Даму» [web-сайт]. – Май 2021. – URL: <https://damu.kz/poleznaya-informatsiya/informatsiya-fonda/analitika/> (Дата обращения: 03.03.2023).
12. Национальное Рейтинговое Агентство. Рынок лизинга 2023: восстановительный рост и повышенные риски, [web-сайт]. – январь 2023. – URL: <https://www.ra-national.ru/analitika/rynok-lizinga-2023-vosstanovitelnyj-rost-i-povyshennyye-riski/> (Дата обращения: 03.03.2023).
13. Фонд Даму. Анализ рынка лизинговых компаний Казахстана – 2021. – URL: <https://damu.kz/poleznaya-informatsiya/informatsiya-fonda/analitika/> (Дата обращения: 03.03.2023).
14. Лизинговый рынок зарубежных стран [Электронный ресурс] // АО «Фонд развития промышленности» [web-сайт]. – 2021. – URL: <https://idfrk.kz/ru/investors/analytics/> (Дата обращения: 03.03.2023).
15. Финансовая отчетность предприятий [Электронный ресурс] <https://opi.dfo.kz/p/> (Дата обращения: 03.03.2023).
16. Фахрутдинов А. Казахстанских фермеров начнут кредитовать по-новому – 2023. – URL: <https://kz.kursiv.media/2023-02-13/lbrt-kabmin/> (Дата обращения: 03.03.2023).
17. Об утверждении Концепции индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2021 – 2025 годы, Постановление Правительства Республики Казахстан от 20 декабря 2018 года № 846 [Электронный ресурс] // Әділет [web-портал]. – 2018. – URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1800000846> (Дата обращения: 03.03.2023).

THE USE OF ZOONYM CONTAINING CONSTRUCTIONS FOR THE DESCRIPTIVE CHARACTERISTICS OF A PERSON

Жаксылыкова Аружан Ерлановна

*Ғылыми жетекші: Кушкарова Г.К., филол. ғылым. канд., доцент
Қ.Жұбанов атындағы Ақтөбе өңірлік университеті, Ақтөбе қ.*

Keywords: zoonym, component analysis of the word, cultural linguistic, comparative linguistics

The article is devoted to the problem of figurative meanings of zoonyms describing a person in English and Kazakh languages. The linguoculturological aspects of comparative phrases with the use of zoonyms in two languages are investigated. Various meanings of zoonyms are shown, which appear when comparing a person with an animal. Cultural similarities and differences in the figurative use of the same zoonym in the two analyzed languages, as well as the degree of such similarity or difference are revealed. Such an analysis will be of interest to specialists in the field of cultural linguistics, cultural linguistics and comparative linguistics.

Everyone knows that in every language there are interchangeable lexical items, in addition to their main meaning in the dictionary. Among the units used in such a variable meaning, one can include comparisons with the names of animals, i.e. zoonyms. Zoonymic comparisons are interchangeable in every language, except for their basic, literal meaning, but not all of these comparisons can be found in the same dictionaries. Also, these meanings give a figurative description of animals or the meaning of the metaphorical component of the image of an animal.

Equating a person to the name of an animal is widespread in the culture and language of many nations. In our article, zoonyms in the English language are compared with the Kazakh language, and their linguistic and cultural features are studied. This analysis is made on the basis of phrases consisting of similes made with the names of animals.

This material shows the existence of figurative parallels in the languages being compared, the comprehensive and special differential sign, and the figurative use of the lexical group, in order to determine the degree of similarities and features of the same denotative meaning in the figurative use of zoonyms in the English and Kazakh languages.

The use of animal names in English, their associative image in national perception was analyzed by comparative method. Based on scientific findings on associative types of fixed comparisons during language analysis, the fixed comparisons of human characteristics are classified into associative types. Associations that appear by means of the images of a wolf, a lion, a tiger, a fox, a bear, a hare in Kazakh perception are analyzed. The role of comparative components in using emotional-expressive meaning of fixed comparisons is defined. Comparisons describing qualities of heroism, courage, cowardice, weakness, beauty are divided into functional emotional-expressive comparisons and attributive emotional-expressive comparisons by their emotional-expressive meanings. It is proved that heroism, courage qualities are given by the images of a wolf, a lion and a tiger, severity, cruelty is expressed by a wolf's image, quality of cowardice is depicted by the image of a hare, cunning, disingenuity, beauty are given by the image of a fox. The importance of fixed comparisons with zoonym component in describing the level of expressiveness and artistry in human qualities in the use of language are defined.

Characteristics of a person are compared to natural phenomena, wildlife, animals, birds and plants in the language. Comparison is one of the categories which consists of national peculiarities of the world view that has accumulated national peculiarities of imaginative thinking. Comparison was studied as a cognition tool in philosophy, as a stylized method in literary science, as a figurative language in linguistics. According to comparison, only T. Konyrov's scientific work "The Nature of comparison" can be mentioned. Kazakh linguist T. Konyrov defines simile as follows: «Comparison is a stylistic approach and cognitive tool that strengthens the visual, artistic, emotional-expressive quality

of the thing described by comparing one thing to another on the basis of similar, common signs, and presents the same thing from a new, poetic angle. » [1]

Comparing a person with an animal name is unique in every language. The concept of any animal is perceived differently in each language environment. For instance, in English «*dark horse*» means a person who keeps their interests and ideas secret, especially someone who has a surprising ability or skill. In addition, expression «*to talk the hind legs off a donkey*» is used to describe a person who talks too much. And this zoonym is not found in the Kazakh language at all. The main reason for these similarities and differences is the cultural and historical heritage of the English and Kazakh people, as well as their geographical location and nature.

When analyzing the changing meaning of zoonym words, the lexicographical problem of these words creates a special problem. because zoonym is used in the language in two lexico-semantic directions (animal name and comparing a person with an animal name). But these two are not found in the same dictionaries. As a rule, only metaphorical meanings are used, which are frequently used, and have become stable similes. In this case, these meanings are clarified and give a constantly changing meaning of the zoonym. In both languages, there are similes that are not found in the dictionary, but are used colloquially. For example, in spoken English, «*to be a rat*» used to describe a person who deserts his friends or associates, especially in times of trouble. Someone who is not loyal. If we focus on similar comparisons in the Kazakh language - «*тылқидей қу*» (*as sly as a fox*) is a person who is very cunning or dishonest.

Each nation has its own sacred animal, its own totem. They turn to him for help, ask for protection, protect their home with the help of totem amulets. Animals become symbols of the country, they are believed in, they are worshipped. Animals are an integral part of the religion of every nation.

Once in the same territory, people of different nationalities seek to establish a peaceful coexistence, studying and understanding the language, culture, way of life and customs. According to Chanysheva, “unlike culture, the sphere of relations between language and ethnicity initially includes a constant acting factor, since the people, who found themselves in a certain climate, had to adapt to it in a given territory, while at the same time adapting nature to themselves” [2;16 p]. We proposed for consideration twelve animal-zoonym names: "wolf", "hare", "cow", "cat", "mouse", "lion", "fox", "horse", "monkey", "sheep", "pig", "dog" [3;38 p]. The considered zonyms are special units of speech and are among those of its components, the national and cultural conditionality of semantics is especially pronounced. Names of this type have already attracted attention in the human sciences. For instance, a pig is a physically or morally unscrupulous person for representatives of all diasporas, a hardworking, hardy and flexible horse for Europeans and for Asians and people of Caucasian nationality - pride, beauty, pressure, etc.

The king of animals is a lion. Its appearance, attractive and rough mane that looks like a crown, his regal look, staring proudly — these all show importance, finery, presentability and confidence inherent to the king. Characteristics of human beings, such as solemnity, strength, restraint, finery, reliability are expressed through a lion's image. When we compare a person to a lion, we see his dreadfulness and courage. When a person is compared to an old lion, we understand that it is a wise elder with thoughts to share with younger generation and show an example. *Dreadful like a lion, brave like a lion, to have a lion's heart* comparisons in the language describe dreadful, brave, proud, imperious characteristics of the person.

Along with calling a tiger «*sheri*», the Kazakhs called it «*black ear*» too. Among the population: «*when the tiger approaches, you give voice and say «black ear», a dangerous predator will not hurt and leave»* such legend proves it [4; 265 p], said A. Akhmetov noting that the tiger's name is included in taboo words of Kazakh people. Such comparisons as *to behave heinously like a tiger, strong like a tiger, to become furious like a tiger, to bend like a tiger, noble like tiger, to shoot ahead like a tiger, to rip apart like a tiger* in tiger's appearance, movements, powerfulness in the voice are compared to human qualities.

Proverbs and sayings reflect the cultural heritage and cultural realities of any ethnic group in their historical development, they can be considered a reliable source of people's lives. Proverbs and sayings of different nations are usually similar. Their identity is characteristic "for peoples who are

related in language, close to geographically and connected by a common cultural and historical development"

The life of an ethnic group is influenced by various conditions, mainly natural and climatic, which include climate, spatial distribution of people, flora and fauna, etc. Proverbs and sayings associated with the names of animals are organically woven into the life of any nation. They realize both the national image of the world and the linguistic national image of the world.

Animal expressions are very common in the English language too. Like most languages, in English animals describing people's personalities are used in many idiomatic expressions. For instance, if someone is "*sheepish*", it means they are shy, nervous, and have no confidence. If someone is "*chicken*", it means they are afraid. In addition, "*Eager beaver*" is a person who is excited about doing certain work, "*copycat*" is a person who does the same thing as someone else. "*A dark horse*" is a person who keeps their interests and ideas secret, especially someone who has a surprising ability or skill. "*To be a rat*" - this negative noun is used to describe a person who deserts his friends or associates, especially in times of trouble or someone who is not loyal. "*Eye of the tiger*" - very determined, very driven toward a specific goal, to the extent that they almost think of nothing else.

Furthermore, if "*cold fish*" is someone who has very little emotions, who is regarded as hard-hearted and unfeeling, "*A big fish in a small pond*" means a person who is in control and can do as they please. Likewise, "*lone wolf*" is someone who prefers his own company and does not like socialising. *Top dog* is the person who is usually the most important or somebody in the highest position

So, the variable meanings of zoonyms in the Kazakh language are more than in the English language. That is, in the Kazakh language, equating a person with the name of an animal is more common. It can be seen from this that the Kazakh people attach great importance to animals and describe them in different ways.

As the results of the analysis made in the article show, each language has its own variable meaning system, which is not found in other languages. The use of figurative language plays an important role in intercultural communication and translation. The use of figurative words helps the translator to understand the first semantics of the word, its semantic structure, ethnographic and cultural background.

References

1. Қоңыров Т. Теңеулер табиғаты.- Алматы: Арыс, 2005.- 512 б.
2. Чанышева З.З. Этнокультурные основания лексической семантики. -Уфа: БашГУ, 2004.
3. Леви-Строс К. Структурная антропология / Пер. с фр. Вяч. Вс. Иванова. — М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. — 512 с.
4. Akhmetov, A. (2009). *Tubi turki orkeniet* [Turkic Civilization]. Almaty: Arys [in Kazakh].

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА В СЕРВИСНОЙ ИНДУСТРИИ

Садибекова Анель

магистрант 2-ого курса Университет Нархоз

Аннотация. В 21 веке происходят стремительные изменения в различных сферах человечества. Преклонный век коммуникаций и компьютерных технологий обязывает формировать группу людей, не только приспособленных к меняющимся условиям жизни, но и для достижения общих целей. Способность адаптироваться к потребностям меняющегося времени и роль внутренней реструктуризации и формирования корпоративной культуры организаций сферы услуг становятся главным условием стабильного успеха предприятия.

Сложившаяся кадровая ситуация, то есть быстрая текучесть кадров, побуждает обслуживающие организации сохранять свой штат и постоянно привлекать новых квалифицированных специалистов. Организации пытаются отобрать кадры друг у друга и взять их под свой контроль. Это явление связано с большим количеством организаций данного типа на рынке и их постоянным ростом.

Эта изменчивая ситуация еще более распространена в сфере ресторанных и гостиничных услуг. Перечисленные выше проблемы подтверждают актуальность темы.

Ключевые слова: корпоративная культура, компания, сервис, экономика.

Цель исследования: разработка методических правил и методических инструментов реализации управленческого метода формирования корпоративной культуры в сфере оказания услуг.

Задача: сформировать наиболее эффективный методический вариант путем проведения опроса среди сотрудников, работающих в сфере обслуживания.

Введение. Культура – это смысл, обнаруживаемый на каждом этапе развития человечества. Культура, как мы ее знаем с философской точки зрения, есть уровень материальной и духовной ценности общества. А корпоративная культура – это совокупность ценностей, норм и моделей поведения в организации, определяющих смысл и модель деятельности сотрудников вне зависимости от их должности и функциональных обязанностей. Корпоративная культура представляет собой сложную структуру коммуникационных систем и методов управления, используемых компанией в своей организации, которая учит общим ценностям, обычаям и привычкам всех сотрудников организации, что дополнительно мотивирует сотрудников. Культура – это то, что объединяет людей. Поэтому корпоративная культура занимает особое место в сфере обслуживания.

Каждая компания имеет свою историю, виды коммуникаций, организационную структуру, внутриорганизационные традиции и легенды, которые в целом формируют ее корпоративную культуру.

Каждая организация создает свод правил и положений, регламентирующих распорядок дня сотрудников на рабочем месте.

Пока новички не усвоят эти правила поведения, они не могут стать полноценными членами коллектива. Новые сотрудники, принятые на работу в компанию, стараются вести себя в соответствии с принятыми там правилами. Эта простая система является основой корпоративной культуры.

Метод исследования. Общие сведения о формировании корпоративной культуры, а также ее ценностях. На основании статистических данных произведен расчет удельного объема услуг, оказанных в период 2018-2019 гг. в Республике Казахстан. Статистика из новостей.

Термин «корпоративная культура» представлен во множестве различных определений. Корпоративная культура – это модель поведения внутри организации, которая формируется в процессе работы компании и разделяется всеми членами коллектива. Это система ценностей, норм, правил, традиций и принципов, по которым живут сотрудники. В ее основе лежит

философия компании, включающая в себя систему ценностей, общее видение развития, коммуникационную модель и концепцию «корпоративной культуры».

Корпоративная культура оказывает особое влияние на деятельность туристических агентств, что выражается в следующих аспектах:

1. сотрудники разделяют цели и нормы организации;
2. работник проявляет стремление к достижению цели;
3. четкое создание стратегии развития организации;
4. устанавливает абсолютное единство в рабочем процессе под влиянием корпоративной культуры и требований ее внешней среды[1]

Внешний фактор включает в себя миссию организации, ее ответственность и цель. Внешний фактор корпоративной культуры состоит из отношений туристической организации с клиентами, а также деловыми партнерами и сотрудниками.

Қызмет көрсету саласының ұйымының корпоративті мәдениеттің ішкі факторы-туристік агенттік менеджерлерінің мінез-құлқының болжамдылығы.

Сервис является результатом непосредственного взаимодействия исполнителя и заказчика, а также персонального обслуживания исполнителя для удовлетворения потребностей заказчиков [2]. Сфера услуг представляет собой совокупность функциональных производств, подотраслей, целью которых является производство и реализация услуг, указанных в системе общественного производства [4].

Корпоративная культура сервисной организации определяется как культурное пространство организации, формируемое под влиянием систематического управления, отражающееся в совокупности ценностей, целей, правил и норм взаимодействия, принимаемых многими членами коллектива, формирующих позитивный настрой к работе и клиентоориентированности сотрудников, а также к удовлетворению потребностей заказчика путем предоставления качественного сервиса.

Формирование корпоративной культуры организации является сложным и многогранным процессом. Формирование связано с целенаправленными изменениями человека для достижения определенных пределов. Человек рождается без знаний и умений, но через воспитание, образование и обучение он приобретает все их соответственно своему возрасту. В каждом возрастном периоде развитие происходит в зависимости от степени его сформированности. Так поэтапно формируются идеалы, причины поступков, отношения и другие качества человека [1, с.30].

Корпоративная культура в первую очередь отражается в организационном поведении сотрудников. Сюда входят стабильность, оперативность и надежность организационных связей внутри системы; порядок работы и культура его выполнения; динамичность и адаптация к инновациям; общепринятый (на всех уровнях) стиль управления сотрудничеством; активные процессы положительной самоорганизации и другие. Это находит отражение в корпоративном поведении сотрудников в соответствии с принятыми нормами и признанными ценностями, объединяющими интересы отдельных лиц, групп и организации в целом.

Формируется новое мировоззрение, ориентированное на глубокую веру работников в то, что они работают на клиентов, а не на начальство. Например, в туристическом бизнесе, организациях общественного питания и всех видах торговли руководители практически применяют утверждение, что «заказчики платят работникам». В настоящее время организация основывает большую часть премий каждого менеджера, продавца и инструктора на степени удовлетворенности клиентов. На мой взгляд, системы управления организацией являются главными формирующими факторами ценностных представлений сотрудников и их убеждений.

Главной ценностью в сервисных организациях принято считать культуру обслуживания клиентов.

Таким образом, бизнес-культура выступает в качестве основы жизнеспособности организации. Он выполняет функции внутренней интеграции и внешней адаптации организации. Определяет стратегию организации, цели и средства их достижения, а также меры эффективности в достижении поставленных целей. Организационная культура обеспечивает

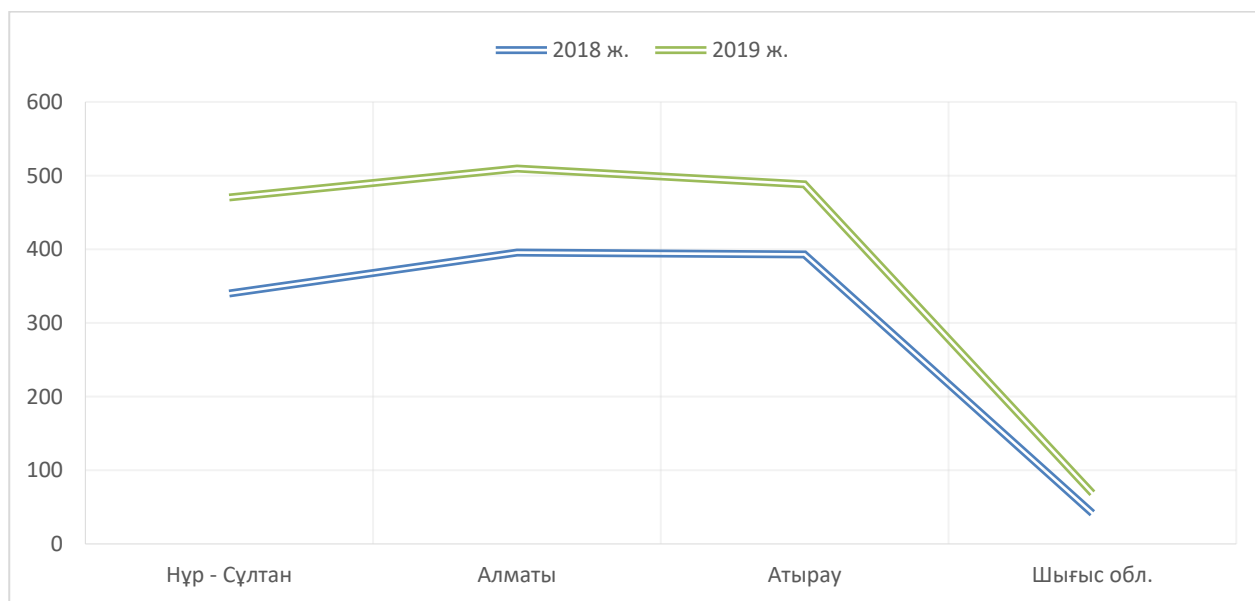
тесную связь между членами организации. Формирование предпринимательского сектора в современном Казахстане идет очень быстрыми темпами. Однако, несмотря на высокий уровень образования деловых людей (80% имеют высшее образование, треть имеют степень кандидата наук), сегодня предпринимательская среда Казахстана неоднородна по своим нравственным принципам. К сожалению, есть и те, кто стремится заработать деньги любыми способами. Для того чтобы ситуация изменилась к лучшему, в первую очередь необходимо повысить культуру ведения бизнеса и привести ее в соответствие с современными потребностями общества. Актуальность решения этой проблемы связана не только с развитием рыночных структур Казахстана, его задачами интеграции с Европейским союзом, но и с нестабильностью финансово-экономических процессов в мире и в Казахстане.

По словам министра национальной экономики Ерболат Досаева, в этом году рост сферы услуг снизится до 2,2%. Хотя это выше, чем общий рост ВВП (1,5%), выглядит как провал.

Ведь в последние годы сфера услуг быстро росла, и в результате ее доля в ВВП превысила половину, а сейчас достигла 54%. В начале 2014 года сфера услуг называлась основным драйвером экономики. По словам главы экономического ведомства, рост ВВП на 65% обеспечен за счет сферы услуг. Некоторые его составляющие росли двузначными темпами, а именно: торговля и связь.

Но через несколько месяцев Глава государства назвал даже такой рост недостаточным, поручил правительству сосредоточиться на развитии сферы услуг, особенно на повышении производительности труда в ней. В результате была подготовлена программа развития сферы услуг до 2020 года, которая недавно была опубликована. Он направлен на увеличение доли сферы услуг в экономике с нынешних 54% до 60% через 5 лет. Численность занятых увеличится с 4,8 млн человек до 5,6 млн человек, что не позволяет Казахстану стать страной с сервисной экономикой, ведь для этого доля услуг в ВВП должна достичь 80%. Однако для того, чтобы сразу увеличить долю ВВП на 6%, необходимо, чтобы услуги росли опережающими темпами. И расчетные 2,2% этому совершенно не соответствуют.

С целью определения более объективного представления об объеме оказываемых услуг в каждом регионе был рассчитан процентный объем оказанных услуг за период 2018-2019 гг., пересчитанный на численность населения, проживающего в данном регионе. Данные о количестве регионов получены с сайта Агентства РК по статистике (цифры указаны в тенге).



Картинка 2 - 2018-2019 гг. относительная динамика удельного объема услуг, оказываемых в Республике Казахстан между

Согласно этой таблице три указанных региона развивают сферу услуг более интенсивно, чем остальные, и на практике на одного человека приходится на одном уровне 510, 488 и 470 тенге соответственно. Восточный регион находится на четвертом месте (68,75). В других регионах Казахстана сумма оказываемых услуг не превышает 100 тенге на человека.

В результате наблюдается устойчивый рост предоставления услуг в соответствии с мировыми тенденциями. Интенсивнее развиваются социальные услуги и услуги, связанные со здравоохранением, на втором месте - услуги, связанные с финансовыми услугами, на третьем - строительные и инженерные услуги.

По объему предоставляемых услуг наиболее динамично развивающимися регионами Республики Казахстан являются города Алматы, Астана и Атырауская область.

Вывод. Создавая культуру обслуживания, организация может решить несколько проблем. Ценности развития корпоративной культуры – рекомендации сотрудников и руководства компании, осознание основной миссии и целей службы, формирование положительного имиджа организации на внешнем и внутреннем рынке.

Таким образом, являясь центром корпоративной культуры сервисных организаций, ориентируясь на целенаправленное и планомерное формирование и развитие, сервисная культура выступает основным конкурентным преимуществом организации данной сферы услуг.

Сегодня можно с уверенностью сказать, что руководители организации ищут пути создания уникальной культуры организации, отличающей ее от многих других организаций, корпоративной культуры, которая действительно эффективна и соответствует тому, что заявляет компания.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНFUЗИЯЛЫҚ ЕРІТІНДІЛЕР НАРЫҒЫНА МАРКЕТИНГТІК ЗЕРТТЕУЛЕР ЖАСАУ

Нурғалиева И., Мырзағалиева Л., Досжанова Б.А.

Казахский Национальный Медицинский университет им.

С.Ж. Асфендияров атындағы Қазақ Ұлттық Медицина университеті

Алматы, Қазақстан Республикасы

Түйін. Мақалада Алматы қаласының дәріханаларында жүргізілген инфузиялық ерітінділердің маркетингтік талдау нәтижелері келтірілген.

Кілттік сөздер: инфузионды ерітінділер, фармацевтикалық нарық, дәріханалық ұйымдар.

Қазіргі уақытта фармацевтикалық нарық тұрақты өсу үрдісінде және ел экономикасының ең қарқынды дамып келе жатқан және жоғары табысты секторларының біріне айналууда. Соңғы онжылдықта Қазақстан Республикасының фармацевтикалық нарығында ұсынылған дәрілік заттардың (дәрілік заттардың) ассортименті кеңейді және жаңартылды [1].

Отандық ғалымдардың зерттеулерінің нәтижелері бойынша инфузиялық ерітінділер дәрілік заттарды бөлшек саудада өткізу құрылымында жетекші орын алады [2]. IMS Health ақпараттық-сараптамалық компаниясының мәліметтері бойынша инфузиялық препараттарды тұтыну көлемі жылдан-жылға артып келеді және электролиттер ең үлкен сегментке айналууда [3].

Дегенмен, инфузиялық ерітінділерді бақылаусыз және ұтымсыз пайдалану ісінуге әкелетінін атап өткен жөн. Сондықтан ДСҰ ұсынымдарының ішінде инфузияларды пайдалануды оңтайландыру бойынша маркетингтік зерттеулер қарастырылған [4].

Бұл объективті жағдайлар елімізде тіркелген АЖ ассортиментін, атап айтқанда, дәрілік заттарды өндіруді немесе елге әкелуді жоспарлауға, мемлекеттік сатып алуды жүзеге асыруға және көтерме және сауда номенклатурасын қалыптастыруға негіз болатын инфузиялық ерітінділерді зерттеуді өзекті етеді, сондай-ақ бөлшек саудадағы дәріхана ұйымдары, сондай-ақ медициналық мекемелердегі дәрілік заттардың оңтайлы ассортиментін анықтау.

Зерттеудің мақсаты – Алматы қаласындағы дәріханаларда ұсынылған инфузиялық ерітінділердің ассортиментін зерттеу.

Материалдық және зерттеу әдістері. Зерттеу материалы Алматы қаласындағы көтерме және бөлшек сауда фармацевтикалық ұйымдарының преysкуранттары болды. Инфузиялық ерітінділердің классификациялық талдауы анықтамалық әдебиеттердің мазмұнын талдауға негізделген.

Кесте 1. Алматы қаласындағы дәріханалардың инфузиялық ерітінділерінің асортименті

Саудалық атауы	Патенттелмеген халықаралық атауы	Дәрілік қалып	Өндірген зауыт	Елі
Натрий хлориді	Натрий хлориді	Инфузияға арналған ерітінді	Синьцзян фармацевтикалық компаниясы Хуашидань	Қытай
Дисоль	Натрий хлориді, Натрия ацетата тригидрат	Инфузияға арналған ерітінді	Биохимик	Ресей
Рингер	Натрий хлориді, Калия хлорид, Кальция хлорид	Инфузияға арналған ерітінді	Биохимик	Ресей
Стерофундин ISO	Натрия ацетата тригидрат, Кислота яблочная, Натрий хлориді, Калия хлорид, Магния хлорида гексагидрат, Кальция хлорида дигидрат	Инфузияға арналған ерітінді	Гематек	Ресей
Хлосоль	Натрий хлориді, Натрия ацетат, Калия хлорид	Инфузияға арналған ерітінді	Биохимик	Ресей
Ацесоль	Натрий хлориді, Натрия ацетат, Калия хлорид	Инфузияға арналған ерітінді	Биохимик	Ресей
Трисоль	Натрий хлориді, Натрия гидрокарбонат, Калия хлорид	Инфузияға арналған ерітінді	Биохимик	Ресей
Стерофундин ISO	Натрия ацетата тригидрат, Кислота яблочная, Натрий хлориді, Калия хлорид, Магния хлорида гексагидрат, Кальция хлорида дигидрат	Инфузияға арналған ерітінді	Б. Браун Мельзунген АГ	Германия
Натрий хлориді	Натрий хлориді	Инфузияға арналған ерітінді	Келун-Казфарм	Қазақстан
Натрий хлориді	Натрий хлориді	Инфузияға арналған ерітінді	Биохимик	Ресей
Реосорбилакт	Сорбитол, Натрия лактат, Натрий хлориді, Кальция хлорид, Калия хлорид, Магния хлорид	Инфузияға арналған ерітінді	Юрия-Фарм	Украина
Сорбилакт				
Глюкоза	Декстроза моногидрат	Инфузияға арналған ерітінді	Биохимик	Ресей
Аминқышқылдары	Амиголд	Инфузияға арналған ерітінді	JW Pharmaceutical Corporation	Респуб-лика Корея
Адам альбумині	Альбумин	Инфузияға арналған ерітінді, 10%	РГКП Республикалық қан орталығы	Қазақстан
Альбумин	Альбумин	Инфузияға арналған ерітінді, 10%	ФГУП "НПО "Микроген" МЗ РФ	Ресей
Альбумин-Биофарма	Донор қанының сарысуының	Инфузияға	Биофарма ОАО	Украина

Альбумин-Биофарма	Донор қанының сарысуының альбуминді фракциясының сулы ерітіндісі	Инфузияға арналған ерітінді, 20%	Биофарма ОАО	Украина
Альбумин-Биофарма	Донор қанының сарысуының альбуминді фракциясының сулы ерітіндісі	Инфузияға арналған ерітінді, 10%	Биофарма ОАО	Украина
Аминокапрон қышқылы	Аминокапрон қышқылы	Инфузияға арналған ерітінді, 5%	Несвижский завод медицинских препаратов ОАО	Бела-русь
Аминокапрон қышқылы	Аминокапрон қышқылы	Инфузияға арналған ерітінді, 5%	Фармацевтическая компания «Ромат», ЖШС	Қазақстан
Аминокапрон қышқылы	Аминокапрон қышқылы	Инфузияға арналған ерітінді, 5%	ЖШС «НУР-МАЙ ФАРМАЦИЯ»	Қазақстан
РЕАМБЕРИН®	Мегломина натрия сукцинат	Инфузияға арналған ерітінді, 1,5 %	Научно-технологическая фармацевтическая фирма ПОЛИСАН ООО	Ресей
Натрий хлориді	Натрий хлориді	Инфузияға арналған ерітінді 0,9 %	Синтез ОАО	Ресей
Натрий хлориді	Натрий хлориді	Инфузияға арналған ерітінді 0,9 %	Инфузия ЗАО	Украина
Рефортан®	Гидроксиэтилкрахмал, (ГЭК 200/0.5)	Инфузияға арналған ерітінді 6%	Берлин - Хеми АГ (Менарини Групп)	Германия
Хестар-200	Гидроксиэтилкрахмал	Инфузияға арналған ерітінді 6%	Кларис Лайфсайенсес Лимитед	Үндістан
ГЭК- 200 АФ	Гидроксиэтилкрахмал 200/0.5	Инфузияға арналған ерітінді 6%	:ІС «НУР-МАЙ ФАРМАЦИЯ»	Қазақстан
Маннит	Маннитол	Инфузияға арналған ерітінді 15%	Несвижский завод медицинских препаратов ОАО	Беларусь
Маннитол	Маннитол	Инфузияға арналған ерітінді 15%	ТОО «НУР-МАЙ ФАРМАЦИЯ»	Қазақстан
Маннит	Маннитол	Инфузияға арналған ерітінді 15%	Биохимик ОАО	Ресей
Маннит	Маннитол	150 мг/мл	Красфарма ОАО	Ресей
Маннит	Маннитол	Инфузияға арналған ерітінді 15%	Инфузия ЗАО	Украина
Калия магния аспарагинат Берлин-Хеми	Калия гидроксид, Магния оксид легкий, DL-аспарагиновая кислота	Инфузияға арналған ерітінді	Берлин-Хеми АГ (Менарини Групп)	Германия
Калия, магния аспарагинат	Калия DL-аспарагинат, Магния DL-аспарагинат	Инфузияға арналған ерітінді	:ІС «НУР-МАЙ ФАРМАЦИЯ»	Қазақстан
Офлоксин	Офлоксацин	Инфузияға арналған ерітінді	Фрезениус Каби Австрия ГмбХ	Австрия
Офло®	Офлоксацин	Инфузияға арналған	Юник Фармасьютикал	Индия

Офлоксацин	Офлоксацин	Инфузияға арналған ерітінді	Синтез ОАО	Ресей
Офлоксацин	Офлоксацин	Инфузияға арналған ерітінді	Красфарма ОАО	Ресей
Ципрофлоксацин	Ципрофлоксацин	Инфузияға арналған ерітінді	Фармлэнд Белорусско-голландское совместное предприятие ООО	Беларусь
Таваник®	Левифлоксацин	5 мг/мл	Санофи-Авентис Дойчланд ГмБХ	Германия
Левоксин	Левифлоксацин	0,5%	Кларис Лайфсайнес Лтд	Үндістан
Метронидазол-РТ	Метронидазол	0,5 %	Ромат фармацевтикалық компаниясы	Қазақстан
Ордигил	Орнидазол	5 мг/мл	VMG Pharmaceuticals Pvt. Ltd	Үндістан
Визолид	Линезолид	2 мг/мл	НВ Ремедиз Пвт. Лтд	Үндістан
Микомакс®	Флуконазол	2 мг/мл	Фрезениус Каби Австрия ГмБХ	Австрия
Микосист®	Флуконазол	200мг/100мл	Гедеон Рихтер ОАО	Венгрия
Флузамед	Флуконазол	2 мг/мл	Клева С.А.	Греция

Ішкі фармацевтикалық нарыққа инфузиялық ерітінділерді экспорттайтын негізгі елдер: Ресей, Беларусь, Украина, Үндістан [4].

ҚР Мемлекеттік реестрге тіркелген препараттардың АТХ-тобы бойынша үлестік салмағы келесі суретте келтірілген.



Сурет – 1. Инфузиялық ерітінділердің АТХ-тобы бойынша ҚР тіркелген үлесі.

Суреттен байқағандай, қазақстандық нарықта айналымдағы инфузиялық ерітінділердің үлкен үлесін иммуноглобулиндер, электролиттер, глюкоза парентеральді ерітінділері алады [4].

Осылайша, Қазақстан Республикасының фармацевтикалық нарығында ұсынылған инфузиялық ерітінділердің ассортиментін зерттеу нәтижесінде фармацевтикалық нарық отандық өндірушілерге мұқтаж екені анықталды.

Список литературы

1. Артыкбаев С.М. Роль маркетинга в современной деятельности фармацевтической компании. Автореф. дис. ... к.фарм.н. – Б., 2007. – 26 с.
2. Машковский М.Д. Лекарственные средства. – 16-е изд., перераб., испр. и доп. – М.: Новая волна. 2012. – 1216 с.
3. Электронная энциклопедия лекарств ЛРС. – [Электронный ресурс]. –Режим доступа: [//www.rlsnet.ru/](http://www.rlsnet.ru/)
4. Государственный реестр ЛС, ИМН и МТ МЗ РК. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [//www.dari.kz/](http://www.dari.kz/)

АҚМОЛА ОБЛЫСЫ АҚКӨЛ ОРМАН ШАРУАШЫЛҒЫ ЖӘНЕ ЖАНУАРЛАР ДҮНИЕСІ МЕМЛЕКЕТТІК МЕКЕМЕСІНДЕ ӘР ТОЛЫМДЫЛЫҚТАҒЫ ҚАРАҒАЙ АЛҚААҒАШТАРЫНЫҢ ТАБИҒИ ЖАҢАРУЫН БАҒАЛАУ

Күдербай Жәнібек Сайлаубекұлы

С. Сейфуллин атындағы Қазақ агро-техникалық зерттеу университеті

Аннотация

Мақалада Ақмола облысындағы «Ақкөл» орман шаруашылық мекемесінің аумағындағы табиғи жаңарған кәдімгі қарағай алқаағаштарының көрсеткіштері көрсетілген. Көрсеткіштерден бөлек, табиғи жаңарудың динамикасы, тұқымның жерге түсуі, олардың өз арасындағы бақталастығы, өскіндерге әсер ететін сыртқы факторлардың түрлері баяндалған. Бұл зерттеу жұмысы арқылы күтілетін нәтижелер: кәдімгі қарағай алқаағаштардың тіршілікке бейімділігі, табиғи жаңарған өскіндердің биологиялық ерекшеліктері, фенологиялық көрсеткіштері, өсу және даму жағдайлары анықтау болып табылады.

Түйін сөздер: кәдімгі қарағай, табиғи жаңару, өскін.

Кіріспе. Қазақстан жер көлемі бойынша дүние жүзінде тоғызыншы орында, яғни 272,4 млн гектарды құрайтын болса, орман қоры бар- жоғы 29,3 млн га, бұл республика аумағының 10,7-ақ пайызын ғана алып жатыр. Сонымен қатар, орманмен көмкерілген алаңдарымыз 12,5 млн га, 43%, ормандылығымыз небәрі 4,6%, ал бұл ұлан-байтақ жер көлеміміз үшін өте төменгі көрсеткіш болып табылады.

Еліміз жер асты, жер үсті байлығын ғана пайдаланбай, шет елдердегідей орман шаруашылығы саласын дамытып, осы салаарқылыда экономикалық жағдайын көтеруге мүмкіндігі бар. Территориясы үлкен, бірнеше зонаны алып жатқан Қазақстан топырақтарында жасыл желектер, екпе ормандарды оның ішінде тез өсетін ағаш-бұта түрлері мен орман алқабы ұлғайтылса еліміздің экономикасына елеулі үлес қосатыны айқын әрі өзекті болып табылады.

Елімізде ормандардың табиғи жаңарған ағаш және бұталардан өнім ала отырып, оларды сақтау, ұлғайту қазіргі уақытта басты міндет болып табылады.

Материалдар мен зерттеу әдістері. Ғылыми-зерттеу жұмыстары үшін Технеряднов Анатолий Вадимовичтың әдістемесі алынды. А.В.Технерядновтың әдістемесі бойынша Ақкөл орман шаруашылығы мекемесінің 33-ші жолақтың 6, 7, 8 теліміндерінде ауданы 1x1 болатын, 50 зерттеу алаңдары құрылды. Зерттеу алаңдары кездейсоқ (рандом) есебімен алынды. Бұл әдіс белгілі бір нүктеден сағат тілі бойынша 9 дан 3-ке дейінгі аралықта ағаш лақтыру әдісімен жүргізілді. Жалпы шаққанда зерттеу алаңдарында саналған Кәдімгі қарағай өскіндер саны 114-ті құрады.

Зерттеу алаңындағы табиғи жаңарған кәдімгі қарағай өскіндерінің орналасу әртүрлі болып келеді. Мысалға, зерттеу алаңының солтүстік бөлігінде биіктігі 40-75 см және 75-100 см аралығындағы өскіндердің шоғырланып орналасуы өте жоғары. Оған себеп болатын жағдайлар: сол алаңға күннің молынан түсуі, өскіндердің арасындағы бақталастықтың аз болуы, және де жерге түскен тұқымдардың аз болуы болып табылады. Ал зерттеу алаңының оңтүстік-батыс бөлігінде керісінше жағдай. Бұл алаңға күннің түсу коэффициенті өте аз және тіршілікке деген күрестің болуына байланысты, бұл жерде биіктігі 100 см-ден жоғары өскіндер көптеп кездеседі. Зерттеу алаңының солтүстік-батыстан бастап солтүстік-шығыс бөлігіне дейінгі аумақта табиғи жаңарудың пайыздық көрсеткіші мүлде аз. Бұл аралықты зерттеу алаңының солтүстік-шығыс бөлігінде орналасқан кәдімгі қарағай ағаштары көлеңкелейді. Сондықтан да бұл жерде табиғи жаңарудың суретін байқай алмаймыз.

Зерттеу алаңы №	Ішіндегі өскін саны	Биіктігі Н	Бонитет классы	Тығыздығы					
					27	2	40-75	III	Сирек
					28	0	-	-	-
1	0	-	-	-	29	0	-	-	-
2	1	40-75	I	Сирек	30	5	75-100	II	Тығыз
3	0	-	-	-	31	4	40-75	I	Орташа
4	1	40-75	I	Сирек	32	5	40-75	I	Тығыз
5	1	>100	I	Сирек	33	0	-	-	-
6	4	40-75	II	Орташа	34	3	40-75	I	Орташа
7	0	-	-	-	35	6	40-75	II	Тығыз
8	0	-	-	-	36	1	75-100	I	Сирек
9	1	>100	I	Сирек	37	3	40-75	I	Орташа
10	2	40-75	I	Сирек	38	0	-	-	-
11	2	40-75	III	Сирек	39	0	-	-	-
12	0	-	-	-	40	3	40-75	I	Орташа
13	2	40-75	I	Сирек	41	3	75-100	I	Орташа
14	2	40-75	I	Сирек	42	0	-	-	-
15	3	40-75	I	Орташа	43	5	>100	I	Тығыз
16	0	-	-	-	44	0	-	-	-
17	6	40-75	II	Тығыз	45	6	>100	I	Тығыз
18	3	75-100	I	Орташа	46	7	>100	I	Тығыз
19	0	-	-	-	47	0	-	-	-
20	4	40-75	II	Орташа	48	0	-	-	-
21	3	40-75	I	Орташа	49	8	>100	I	Тығыз
22	3	40-75	I	Орташа	50	0	-	-	-
23	0	-	-	-					
24	4	40-75	II	Орташа					
25	5	40-75	I	Тығыз					
26	6	40-75	II	Тығыз					

Зерттеу нәтижесі бойынша, бонитет класы бойынша және де тығыздығы бойынша пайыздық көрсеткіштері көрсетілген. Биіктігі 40-75 см болатын өскіндер 65%, 75-100 см өскіндер 10,5%, және де биіктігі 100 см-ден жоғары өскіндер пайыздық көрсеткіші 24,5% құрайды.

I-ші бонитет класының пайыздық көрсеткіші 69,3%, II-ші бонитет класының пайыздық көрсеткіші 27,2%, III-ші бонитет класының пайыздық көрсеткіші 3,5%-ға тең. Өскіндердің тығыздығы сирек алаңшалардың пайыздық көрсеткіші 31,25%, тығыздығы орташа алаңшалардың пайыздық көрсеткіші 37,5%, тығыздығы тығыз алаңшалардың пайыздық көрсеткіші 31,25%-ға тең.

2022 жылы зерттеу алаңдарының таксациялық кестесі (тамыз айында) жасалынды.

Зерттеу алаңы №	Ішіндегі өскін саны	Биіктігі Н	Бонитет классы	Тығыздығы					
					27	2	75-100	III	Сирек
1	0	-	-	-	28	0	-	-	-
2	1	75-100	I	Сирек	29	0	-	-	-
3	0	-	-	-	30	5	75-100	II	Тығыз
4	1	75-100	I	Сирек	31	4	75-100	I	Орташа
5	1	>100	I	Сирек	32	5	40-75	I	Тығыз
6	4	40-75	II	Орташа	33	0	-	-	-
7	0	-	-	-	34	3	40-75	I	Орташа
8	0	-	-	-	35	6	40-75	II	Тығыз
9	1	>100	I	Сирек	36	1	75-100	I	Сирек
10	2	75-100	I	Сирек	37	3	75-100	I	Орташа
11	2	40-75	III	Сирек	38	0	-	-	-
12	0	-	-	-	39	0	-	-	-
13	2	75-100	I	Сирек	40	3	40-75	I	Орташа
14	2	75-100	I	Сирек	41	3	75-100	I	Орташа
15	3	40-75	I	Орташа	42	0	-	-	-
16	0	-	-	-	43	5	>100	I	Тығыз
17	6	40-75	II	Тығыз	44	0	-	-	-
18	3	75-100	I	Орташа	45	6	>100	I	Тығыз
19	0	-	-	-	46	7	>100	I	Тығыз
20	4	40-75	II	Орташа	47	0	-	-	-
21	3	75-100	I	Орташа	48	0	-	-	-
22	3	75-100	I	Орташа	49	8	>100	I	Тығыз
23	0	-	-	-	50	0	-	-	-
24	4	75-100	II	Орташа					
25	5	75-100	I	Тығыз					
26	6	40-75	II	Тығыз					

Маусым айы мен тамыз айының биіктік көрсеткіштерін салыстыратын болсақ, айтарлықтай өзгерістерді байқауға болады. Мысалға биіктігі 40-75 см аралығындағы өскіндердің және де биіктігі 75-100 см аралығындағы өскіндердің пайыздық көрсеткіштері тамыз айында өзгергенін көре аламыз. Оған себеп 2 ай ішінде 40-75 см аралығындағы өскіндердің биіктігі жоғарылағаны болып табылады. Атап өтсек маусым айында биіктігі 40-75 см аралығындағы өскіндер пайыздық көрсеткіші 27,3%-ға төмендеп, биіктігі 75-100 см аралығындағы кәдімгі қарағай өскіндерінің пайыздық көрсеткіші 28%-ға жоғарылағанын көре аламыз

Қорытынды. Табиғи жанарудың басты көрсеткіші климаттық факторлар болып табылады. 2022-ші жылғы климаттық мәліметтерге келетін болсақ, маусым айында орташа температура 16,9 °С, шілде айында 19,6 °С, ал тамыз айында орташа температура 19,1 °С-ты құрады. Жауын-шашын мәліметтеріне сүйенсек 2022 жылы 250-300 мм түсті, бұл дегеніміз топырақта ығалдылық көрсеткіші бір қалыпта орын алды дегенді білдіреді. Зерттеу жұмыстарын қортындылайтын болсақ, А.В Технерядновтың әдістемесі бойынша жасалған зерттеу алаңдарынан 114 өскін саналды. Кәдімгі қарағай өскіндердің бонитет кластары жоғары. Зақымданған немесе шіріп бастаған өскіндер саны өте аз. Зерттеу алаңдарының ішіндегі өскіндердің тығыздығын алатын болсақ, орташа тығыздық басым болып келеді. Оған себеп тұқымдардың бір-біріне жақын түсуі болып табылады

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Технеряднов А.В. Некоторые особенности процесса естественного возобновления сосны в степных борах на песчаных почвах. (Автореферат дисс. на соиск. учен. степ, кандидата сельскохозяйственных наук). Алма-Ата, 1957
2. Сэрсекова. Д.Н, Қаспақбаев Е.М «Орманшылық». Алматы, 2008 жыл. 66-б
3. Воробьев А.И., Романов А.П. Шкала оценки возобновления сосны на а лесосеках Казахского мелкосопочника.- В кн.: Рекомендации по содействию естественному возобновлению в степных борах Казахского мелкосопочника. Алма-Ата, 1971, с. 14
4. Березюк И.Е. Естественное возобновление на вырубках в сосновых борах Кокчетавского мелкосопочника.- Труды ин-та водного и лесного хоз- ва, 1956, т.1, с. 149-152, список лит. 7
5. Бейсембаев М.У. Возобновление сосны на участках производственных рубок Казахского мелкосопочника. - В кн.: Исследования молодых ученых. Тезисы докладов республиканского совещания. Алма-Ата, 1973, с.8-9.

ИНТРАОПЕРАЦИОННЫЙ НЕЙРОМОНИТОРИНГ ПРИ ОПЕРАЦИЯХ НА ЩИТОВИДНОЙ ЖЕЛЕЗЕ: ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ДВУСТОРОННЕГО ПАРАЛИЧА ГОЛОСОВЫХ СВЯЗОК

Абдраманов Аят Серикович, Кемпиров Данияр Сеилханович, Хабылхан Лаура, Кадыров Мухиддин Хуснидинович, Алпысбаев Айдар
Научный руководитель: Жүкен Талгат Тұрмаганбетұлы

ВВЕДЕНИЕ

Широко применяемая в эндокринной нейрохирургии, тиреоидэктомия используется для лечения доброкачественных и злокачественных поражений щитовидной железы уже почти 100 лет, с тех пор как эту хирургическую технику разработал Теодор Кочер (1841-1917). Несмотря на это, паралич голосовых связок (ПГС) до сих пор считается самым серьезным и тяжелым осложнением операции на щитовидной железе.

Осложнения нередки в хирургической практике и отрицательно сказываются на качестве дальнейшей жизни пациентов, нередко ограничивая их трудоспособность. Чаще всего операции выполняются по поводу заболеваний щитовидной железы, во время которых риску повреждения подвергается возвратный гортанный нерв (ВГН), функциональная значимость которого в голосообразовании чрезвычайно высока.

Идентификация и полная визуализация возвратного гортанного нерва (ВГН) является золотым стандартом интраоперационной целостности. Несмотря на тщательную идентификацию и полную визуализацию возвратного гортанного нерва (ВГН), сообщалось о случаях паралича голосовых связок (ПГС).

Практическая значимость исследования. Анатомическое расположение ВГН различно, а их обнаружение может быть затруднено патологией. В эндокринной хирургии принято визуально искать ВГН во время операции(1), но они не всегда обнаруживаются. Риск повреждения двигательного нерва значительно возрастает в случаях повторной операции (2). В зависимости от степени повреждения может возникнуть послеоперационный паралич (временный или преходящий) или паралич (постоянный или стойкий) двигательного нерва. Риск непреднамеренного повреждения двигательных нервов во время операции зависит от квалификации и опыта хирурга и его/ее знания хирургической анатомии и базовой эмбриологии оперируемого органа (3-5).

Европейское исследование сообщило о более чем пятикратном снижении частоты возникновения паралича голосовых связок (ПГС) при использовании нейромониторинга в хирургии щитовидной железы и центральной клетчатке шеи (VI уровень).

ВГН чаще всего повреждается в следующих местах: а) у входа в гортань (связка Барри); б) узел Цуккеркандля; в) проекции ветвей нижней щитовидной артерии; г) при мобилизации к центральному лимфатическим узлам. Наружные ветви верхнего гортанного нерва имеют измененные пути в проекции верхней щитовидной артерии и часто повреждаются при мобилизации верхнего полюса щитовидной железы (6). Добавочные нервы могут быть повреждены во время фасциальнофутлярной резекции боковых шейных волокон в проекции уровня II-V (7).

Интраоперационный нейромониторинг позволяет облегчить поиск двигательных нервов во время операции, предохраняя их от непреднамеренного повреждения (8, 9).

Цели исследования. Провести анализ частоты послеоперационных неврологических осложнений вследствие повреждения возвратного гортанного нерва (ВГН), частоту паралича

голосовых связок, после операций на щитовидной железе, выполнявшихся с применением интраоперационного нейромониторинга.

Материалы и методы

Наше исследование проводилось на базе Многопрофильной больницы им.проф. Х.Ж.Макажанова, отделении хирургии, под руководством научного руководителя: Жукен Талгат Турмаганбетулы. Это исследование было направлено на анализ влияния интраоперационного нейромониторинга (ИОНМ) на повреждения возвратного гортанного нерва (ВГН), после операций на щитовидной железе.

За первый период исследования были проведены 20 операций за период с 1 декабря 2022 г. по 1 январь 2023года, а второй период исследования проведено 3 операций операций за период с 2 января 2022 г. по марта 2023года, оценивались ретроспективно.

Пациенты были разделены на 2 группы: 1-я группа (ИОНМ1) состояла из 20 пациентов, оперированные в период с 1 декабря 2022 г. по 1 январь 2023года, тогда как группу 2 (ИОНМ2) составили больные, оперированные с 2 января 2022 г. по марта 2023года.

В обеих группах ИОНМ хирургические техники были идентичными, и по руководством хирурга: Аймагамбетова Ербола Маратовича выполняли процедуры в обеих группах. Интраоперационный нейромониторинг проводили в соответствии с Международными рекомендациями по нейромониторингу.

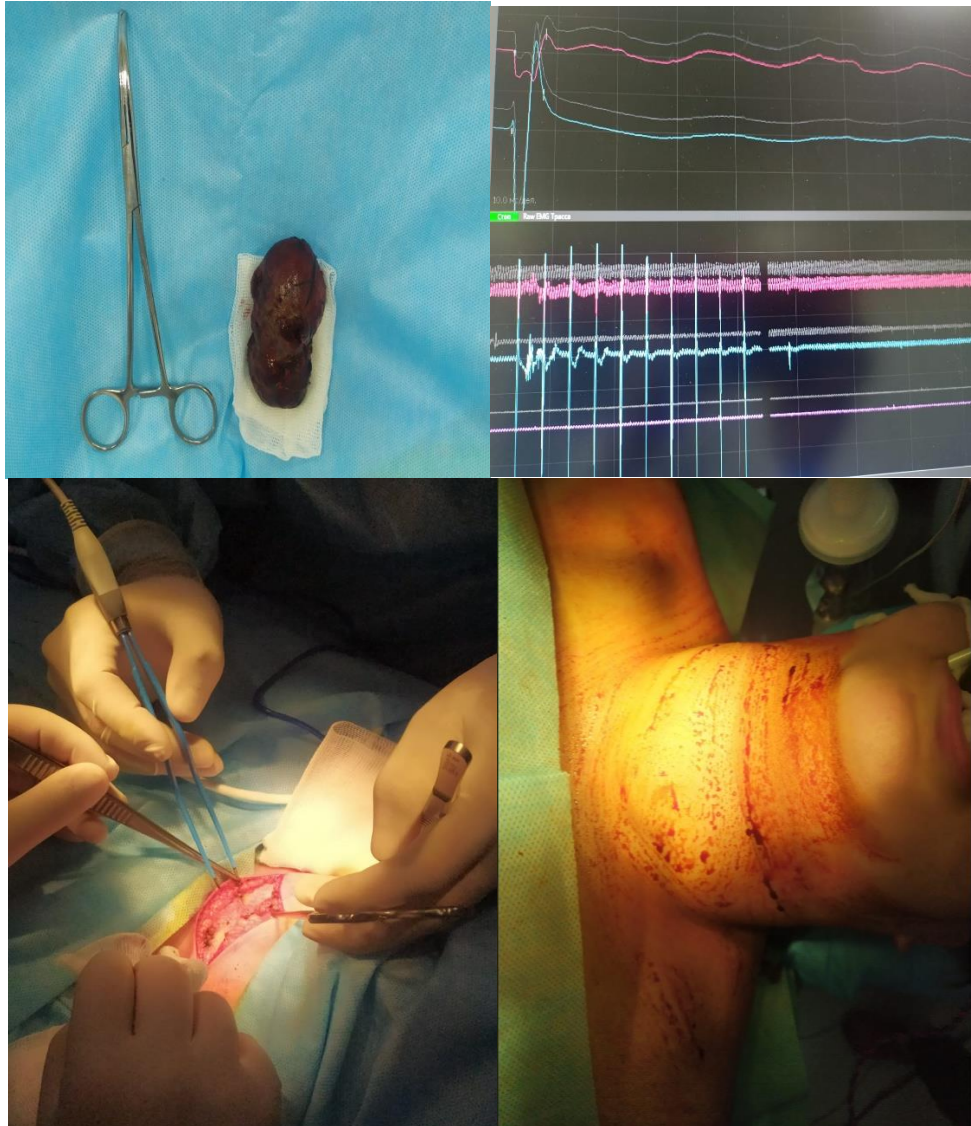
В период с 1 декабря 2022 г. по 1 январь 2023года по марта 2023года на базе Многопрофильной больницы им.проф. Х.Ж.Макажанова, отделении хирургии, под руководством научного руководителя: Жукен Талгат Турмаганбетулы и по руководством хирурга: Аймагамбетова Ербола Маратовича было прооперировано 23 больных с применением интраоперационного нейромониторинга. Возраст больных варьировал от 45 до 76 лет, средний возраст со ставил $52,8 \pm 15,4$ года. Лиц мужского пола – 12 человека, женского – 11, соотношение мужчины/женщины составило 1,2: 1. Во всех 23 случаях проводился интраоперационный нейромониторинг ВГН, также в 23 случаях – ветвей лицевого и добавочного нерва. Тироедэктомия была выполнена у 20 (86,96%) из 23 больных. В 3 (13,04%) случаях, помимо вмешательства на щитовидной железе, больным выполнялась центральная лимфодиссекция. Далее был проведен ретроспективный анализ частоты осложнений был выполнен у больных, перенесших операции в проекции других двигательных нервов (лицевой, добавочный). Обе группы были сопоставимы по возрасту, полу, объему оперативного вмешательства.

Результаты: За период с 1 декабря 2022 г. по 1 январь 2023года в клиник Макажанова было прооперировано всего 20 пациентов (9 женщины, 11 мужчина), они все были включены в группу 1, а 3 пациента оперированные с 2 января 2022 г. по марта 2023года (2 женщин, 1 мужчина) были включены в группу 2.

Все (n=23) пациенты были выписаны с улучшением. В послеоперационном периоде у всех не замечено никаких нарушений, связанные с повреждением возвратного гортанного нерва (ВГН), также ни в одном случае не обнаружено паралича голосовых связок (ПГС).

Следует отметить, что интраоперационный нейромониторинг не заменяет анатомическую идентификацию двигательного нерва, а является дополнительным методом, облегчающим поиск нерва в операционной ране. Положительный результат нейромониторинга указывает на то, что обнаруженная в ране структура является искомым двигательным нервом и функционально интактна. Интраоперационное обнаружение нервов с помощью нейромониторинга является более управляемым и быстрым, чем визуальная разведка. Это снижает риск случайного повреждения нервов, а также чрезмерной травматизации окружающих тканей и, что немаловажно, повышает уверенность хирургов в безопасности

оперативного вмешательства. Многие международные исследователи признают роль нейромониторинга в снижении частоты неврологических осложнений после операций на голове и шее (10-14). Некоторые авторы также признают его преимущество перед обычной визуализацией, но не рекомендуют его рутинное использование из-за отсутствия убедительных доказательств того, что он снижает частоту послеоперационных неврологических осложнений (15-18).



Заключение. Этот метод одобрен для использования в хирургии головы и шеи для проекции двигательных нервов. Нейромониторинг является безопасным и эффективным интраоперационным методом обнаружения двигательных нервов. Показаниями к применению являются операции с высоким риском повреждения возвратного гортанного нерва (ВГН), особенно при повторных операциях. Этот метод также оправдан для обеспечения обнаружения возвратного гортанного нерва (ВГН), например, при проведении операции хирургами, не имеющими опыта в проведении подобных вмешательств.

Интраоперационный нейромониторинг может снизить частоту возникновения паралича голосовых связок и предотвратить возникновение двустороннего паралича голосовых связок, что имеет негативные последствия как для пациентов, так и для хирургов и медицинского персонала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Feroci F, Rettori M, Borrelli A, et al. A systematic review and meta-analysis of total thyroidectomy versus bilateral subtotal thyroidectomy for Graves' disease. *Surgery*. 2014;155(5): 529-540.

2. Dralle H, Sekulla C, Haerting J, et al. Risk factors of paralysis and functional outcome after recurrent laryngeal nerve monitoring in thyroid surgery. *Surgery*. 2004;136(6):1310-1322.
3. Sheahan P, O'Connor A, Murphy MS. Risk factors for recurrent laryngeal nerve neuropraxia post thyroidectomy. *Otolaryngol Head Neck Surg*. 2012;146(6):900-905.
4. Gardner GM, Smith MM, Yaremchuk KL, et al. The cost of vocal fold paralysis after thyroidectomy. *Laryngoscope*. 2012;123(6): 1455-1463.
5. Jeannon JP, Orabi AA, Bruch GA, et al. Diagnosis of recurrent laryngeal nerve palsy after thyroidectomy: a systematic review. *Int J Clin Pract*. 2009;63(4):624-629.
6. Pardal-Refoyo JL, Ochoa-Sangrador C. Bilateral recurrent laryngeal nerve injury in total thyroidectomy with or without intraoperative neuromonitoring. Systematic review and meta-analysis. *Acta Otorrinolaringol Esp*. 2016;67(2):66-74. *698S Ear, Nose & Throat Journal* 100(5S).
7. Alesina PF, Hinrichs J, Meier B, et al. Intraoperative neuromonitoring for surgical training in thyroid surgery: its routine use allows a safe operation instead of lack of experienced mentoring. *World J Surg*. 2014;38(3):592-598.
8. Shedd DP, Durham C. Electrical identification of the recurrent laryngeal nerve. I. Response of the canine larynx to electrical stimulation of the recurrent laryngeal nerve. *Ann Surg*. 1966; 163(1):47-50.
9. Pisanu A, Porceddu G, Podda M, et al. Systematic review with meta-analysis of studies comparing intraoperative neuromonitoring of recurrent laryngeal nerves versus visualization alone during thyroidectomy. *J Surg Res*. 2014;188(1):152-161.
10. Randolph GW, Dralle H, Abdullah H, et al. Electrophysiologic recurrent laryngeal nerve monitoring during thyroid and parathyroid surgery: international standards guideline statement. *Laryngoscope*. 2011;121(suppl 1):S1-S16.
11. Tomoda C., Hirokawa Y., Uruno T. et al. Sensitivity and specificity of intraoperative recurrent laryngeal nerve stimulation test for predicting vocal cord palsy after thyroid surgery. *World J. Surg*. 2006; 30 (7): 1230–1233.
12. Frattini F., Mangano A., Boni L. et al. Intraoperative neuromonitoring for thyroid malignancy surgery: technical notes and results from a retrospective series. *Updates Surg*. 2010; 62 (3): 183–187.
13. Duclos A., Lifante J.C., Ducarroz S. et al. Influence of intra operative neuromonitoring on surgeons' technique during thyroidectomy. *World J. Surg*. 2011; 35 (4): 773–778.
14. Hermann M., Hellebart C., Freissmuth M. Neuromonitoring in thyroid surgery: prospective evaluation of intraoperative electrophysiological responses for the prediction of recurrent laryngeal nerve injury. *Ann. Surg*. 2004; 240 (1): 9–17.
15. Robertson M.L., Steward D.L., Gluckman J.L., Welge J. Continuous laryngeal nerve integrity monitoring during thyroidectomy: does it reduce risk of injury? *Otolaryngol. Head Neck Surg*. 2004; 131 (5): 596–600.
16. Meier J.D., Wenig B.L., Manders E.C., Nenonene E.K. Continuous intraoperative facial nerve monitoring in predicting postoperative injury during parotidectomy. *Laryngoscope*. 2006; 116 (9): 1569–1572.
17. Shindo M., Chheda N.N. Incidence of vocal cord paralysis with and without recurrent laryngeal nerve monitoring during thyroidectomy. *Arch. Otolaryngol. Head Neck Surg*. 2007; 133 (5): 481–485.
18. Higgins T.S., Gupta R., Ketcham A.S. et al. Recurrent laryngeal nerve monitoring versus identification alone on postthyroidectomy true vocal fold palsy: a metaanalysis. *Laryngoscope* 2011; 121 (5): 1009–1017.
18. Bergenfelz A, Salem AF, Jacobsson H, et al. Steering committee for the Scandinavian Quality Register for Thyroid, Parathyroid and Adrenal Surgery (SQRTPA). Risk of recurrent laryngeal nerve palsy in patients undergoing thyroidectomy with and without intraoperative nerve monitoring. *Br J Surg*. 2016;103(13): 1828-1838.

19. Higgins TS, Gupta R, Ketcham AS, et al. Recurrent laryngeal nerve monitoring versus identification alone on postthyroidectomy true vocal fold palsy: a meta-analysis. *Laryngoscope*. 2011;121(5):1009-1017.
20. Yang S, Zhou L, Lu Z, et al. Systematic review with metaanalysis of intraoperative neuromonitoring during thyroidectomy. *Int J Surg*. 2017;39:104-113.
21. Zheng S, Xu Z, Wei Y, et al. Effect of intraoperative neuromonitoring on recurrent laryngeal nerve palsy rates after thyroid surgery—a meta-analysis. *J Formos Med Assoc*. 2013;112(8): 463-472.
22. Bai B, Chen W. Protective effects of intraoperative nerve monitoring (IONM) for recurrent laryngeal nerve injury in thyroidectomy: meta-analysis. *Sci Rep*. 2018;8(1):7761.
23. Chan WF, Lang BHH, Lo CY. The role of intraoperative neuromonitoring of recurrent laryngeal nerve during thyroidectomy: a comparative study on 1000 nerves at risk. *Surgery*. 2006;140(6): 866-872.
24. Goretzki PE, Schwarz K, Brinkmann J, et al. The impact of intraoperative neuromonitoring (IONM) on surgical strategy in bilateral thyroid diseases: is it worth the effort? *World J Surg*. 2010;34(6): 1274-1284.
25. Melin M, Schwarz K, Lammers BJ, et al. IONM-guided goiter surgery leading to two-stage thyroidectomy—indication and results. *Langenbecks Arch Surg*. 2013;398(3):411-418.
26. Chandrasekhar SS, Randolph GW, Seidman MD, et al. American Academy of Otolaryngology-Head and Neck Surgery. Clinical practice guideline: improving voice outcomes after thyroid surgery. *Otolaryngol Head Neck Surg*. 2013;148(6):S1-37.
27. Sarkis LM, Zaidi N, Norlen O, et al. Bilateral recurrent laryngeal nerve injury in a specialized thyroid surgery unit: would routine intraoperative neuromonitoring alter outcomes? *ANZ J Surg*. 2017;87(5):364-367.

БЕЙНЕКАСТТАР АРҚЫЛЫ 10 СЫНЫП ОҚУШЫЛАРЫНЫҢ ШЕТТІЛДІК АУДИТИВТІ ҚҰЗЫРЕТТІЛІГІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ

Турагалдиева Мереке Елмуратқызы

1 курс магистрант студенті,

Абылай хан атындағы Қазақ халықаралық қатынастар және әлем тілдері университеті

Түйіндеме: Мақала British Council және The English We Speak веб-сайттарында ағылшын тілін Learn English сайтында жарияланған ағылшын тіліндегі подкасттар арқылы жоғары сынып оқушыларының есту қабілетін қалыптастыруға және дамытуға арналған. Тыңдау мәтіндерімен жұмыс істеудің құндылық құрылымы, атап айтқанда: тыңдау алдындағы, тыңдау кезінде және тыңдаудан кейінгі. Бұл кезеңде мұғалім подкаст тақырыбын хабарлап, оқушыларды мәтіннің мәселелеріне жетелеуі керек. Мұғалім оқушыларға зерттелетін мәселе бойынша оларда қандай ақпарат бар екенін анықтауға, жауап алғылары келетін сұрақтар тізімін құруға тапсырма бере отырып, қысқа әңгімеден бастау керек. Бұл да тыңдау тапсырмасы, өйткені студенттер осы жауаптарды іздейді және мұғалім әрқашан талқылауды дұрыс бағытта реттей алады және аудио хабарламада жауаптары бар сұрақтар қоя алады. Мұнда оқушыларды мәтінді түсінуге қажетті сөздікпен таныстыруға болады.

Түйін сөздер: подкасттар, аудитивті құзыреттілік, тыңдалым, видеокөрсету, интегративті оқыту.

Қазіргі кезде тіл – қарым-қатынастың негізгі құралдарының бірі, онсыз адамзат қоғамының өмір сүруі мен дамуы мүмкін емес. Жалпы білім беретін мектепте шет тілі курсы аяқтаған түлектер соның нәтижесінде лексикалық және грамматикалық дағдыларды меңгеретіні белгілі. Бірақ сонымен бірге олар әрқашан әңгімелесушінің сөйлеген сөзін дұрыс қабылдай алмайды, бұл өз кезегінде белгілі бір кедергілер туғызады. Қарым-қатынас үшін әрекеттер. Оның себебі, шет тілін үйрену барысында оқушылардың есту арқылы сөйлеуді қабылдаудың ең төменгі деңгейіне жете алмайды. Сондықтан қазіргі жағдайда шет тілін тыңдау дағдыларын дамыту қажет және оқушының кинематографиялық тілде қарым-қатынас жасау қабілетінің көрсеткіші, оның міндетті құрамдас бөлігі сөйлеушінің сөзін құлақ арқылы түсіну болып табылады. Есту қабілетінің тиімді дамуын қамтамасыз ету үшін интенсификацияланған даму жағдайында жаңа әдістемелік тәсілдер енгізілуі керек. Ақпараттық және телекоммуникациялық технологиялар. Орта мектепте ағылшын тілін оқыту үдерісінде әртүрлі оқу материалдарын, атап айтқанда подкасттарды қамтитын интернет ресурстары ерекше орын алады. Білім беру подкасттарын пайдалану, ең алдымен, жоғары сынып оқушыларының мазмұны жағынан қызықты және шет тілі сабағында бірқатар әдістемелік тапсырмаларды шешетін шынайы материалдар негізіндегі есту қабілетін дамытуды қамтамасыз етеді. Шетелдік ғылыми еңбектердің ішінде Хармер Дж., Хетт К., Шмидт А. зерттеулері назар аударуға тұрарлық. **Біздің зерттеу объектісі** – жоғары сынып оқушыларының шет тілін оқыту.

Зерттеудің пәні – есту қабілетін дамыту процесі. Жоғары сынып оқушыларының ағылшын тіліндегі білім беру подкасттары арқылы.

Зерттеу барысында келесі зерттеу әдістерінің жиынтығы қолданылды, атап айтқанда: - жалпы ғылыми – талдау, синтез, салыстыру және жинақтау – отандық және шетелдік ғалымдардың еңбектерін зерттеу; - салыстырмалы-тарихи әдіс - эмпирикалық - бақылау, тестілеу, сауалнамалар, сауалнамалар. Бұл өз кезегінде студенттердің: таныс тақырыптар бойынша көлемді ауызша мәлімдемелерді түсінуі, сондай-ақ бағдарламаларды, жаңалықтарды, фильмдерді түсінуі керек дегенді білдіреді. Зерттеуімізде жаттығулар жинағын әзірлеу үшін біз

ағылшын тіліндегі білім беру подкасттарына тоқтадық, олар British Council ағылшын тілін Learn (66) және The English We Speak (73) веб-сайттарында орналастырылған. Біздің таңдауымыз бұл подкасттардың үш қиындық деңгейіне (элементтік/орташа/жоғары) және B1 және B2 деңгейлеріне жетуді қамтамасыз ететіндігіне негізделген, сондықтан жоғары сынып оқушыларын оқытуда қолдануға болады. Сонымен, біз таңдаған подкасттар келесі критерийлерге сәйкес келеді:

- қолжетімділік («аудио мәтіннің лексикалық, фонетикалық және грамматикалық қанықтығы» жоғары сынып оқушыларына арналған шет тіліндегі бағдарлама талаптарына сәйкес келеді; сайттағы подкасттардың басым көпшілігі. қолма-қол ақшаны жүктеп алу мүмкіндігімен еркін қол жетімді);

- түпнұсқалық (барлық подкасттарда оқытылатын тілдің ана тілінде сөйлейтіндер жазған түпнұсқалық материалдары бар);

- ақпараттық белсенділік және өзектілік (өмір тәжірибесі туралы өзекті, қызықты ақпарат, елдерге саяхат, оқиғалар, өнертабыстар, зерттеулер және т.б. оқушылардың шет тілін үйренуге деген қызығушылығы мен ынтасын дамытуға ықпал ететіні сөзсіз);(жоғары сынып оқушыларына арналған бағдарламаға сәйкес келеді (45);

- автономия (заманауи инновациялық технологиялардың көмегімен, интерактивті жұмыс түрлері, оқушылардың шет тілін үйренуге деген ынтасын арттыратын білім беру ортасы құрылады, өз бетімен және аудиториялық жұмыста бастаманы ынталандырады, шығармашылық ізденіс, еркін таңдау, жауапты шешім қабылдау жағдайларын жасайды; өзін-өзі бақылау);

- подкастты ойнату ұзақтығы 3-5 минут, жазбалардың авторлары негізінен әзіл элементтерін пайдалана отырып, бейресми стильде сөйлесетін жүргізушілер.

British Council және The English WeSpeak арқылы ағылшын тілін үйрену арқылы шет тілін үйрену егде жастағы оқушылардың есту қабілетін дамытуға арналған подкасттар: тыңдау алдындағы, тыңдау барысында және тыңдаудан кейін. Бұл кезеңдердің әрқайсысының өзіндік мақсаты, есту қабілеті мен дағдыларын дамытуға қажетті тапсырмалар түрлері бар. жоғары сынып оқушыларының түсінігін түсіну Князева Л. (Задорожная, 2013; Князева, 1998), және Щукина И., жаттығулар жүйесін құру критерийлері, Валуева И.В. и Галковой Н.Д. (Валуева, 2015; Галскова, 2000), сонымен қатар тыңдауға үйретуге арналған жаттығулардың типологиясы Князева Л.И. (Князева, 1998), оны ағылшын тіліндегі оқу подкасттары арқылы оқушылардың есту қабілетін зерттеу және дамыту мақсаты ретінде түсіндіреді. Біз әзірлеген жаттығулар жинағында 5 подкаст негізінде әзірленген жаттығулар бар. Подкасттардың тақырыптары 10 сағаттық «Отбасылық қарым-қатынас» жалпы тақырыбы аясында таңдалды. Мысалы, British Council ағылшын тілін үйренуге арналған жаттығуларды қарастырыңыз. подкаст 1 серия, 5-серия (66). Біз жасаған жаттығулар, жоғарыда атап өткеніміздей, тыңдалымға үйрету кезеңдерімен сәйкес келеді.

I кезең: Алдын ала тыңдау. Мәтінге дейінгі жаттығулар подкастты тыңдар алдында орындалады және кейінірек тыңдауды жеңілдетуге арналған. Бұл кезеңнің мақсаты студенттерді подкаст контекстімен таныстыру, көрсетілген тақырып бойынша дағдылардың фондық білімін белсендіру, тыңдау алдында лексикалық тілдік қиындықтар мен психологиялық стрессті жою. оқушылардың алған тәжірибесін талқылау, мәселеге өзіндік көзқарасын білдіру және т.б.:

Жаттығу. Жұптық жұмыс. Сіз Луканың Лондон өмірі және онда тұрудың артықшылықтары мен кемшіліктері туралы айтқанын тыңдайсыз. Сіздің ойыңызша, ол Лондондағы өмірі туралы не айтады? Фотосуретке қарап, фотода не көріп тұрғаныңызды айтыңыз. Неліктен олардың подкастқа қатысты болуы мүмкін екенін талқылаңыз. Бұл кезең студенттердің тыңдау дағдыларын қалыптастыру бойынша жұмыс процесінде маңызды орын алатынын атап өткен жөн, өйткені бұл олардың тілдік болжамын дамытуға ықпал етеді,

олардың сөйлеу қабілетін дамытады. подкасттың мазмұнын болжау және тыңдау процесіне жағымды мотивация

II кезең. Тыңдау (Тыңдау барысында). Бұл кезеңде студенттерге подкаст мәтінін тыңдау мүмкіндігі беріледі, оның мазмұнын түсіну оларға қажетті ақпаратты береді.

Білім менеджменті: теория және практика / EducationManagement шолу 12 том (2022 ж.) № 10 / 12 том (2022 ж.) 10182 басылым ақпарат. Тиімді нәтижеге жету үшін шет тілі мұғалімі арнайы тапсырмалар жинағын дайындайды.

Айта кету керек, мәтінді тыңдау қайта пайдалануға болады. Бұл жағдайда оқушылардың ынтасын сақтау маңызды. Бұл кезеңдегі тапсырма ретінде оқушыларға алдымен мәтінді тыңдау, содан кейін бос орындарды тиісті сөздермен толтыру қажет жазбаша жаттығуды орындау ұсынылады. Балалар сөздерді таңдауды негіздеу керек. Сонымен қатар, абзацты қажетті мәліметтермен толықтыру немесе сөйлемді аяқтау тапсырылады. көзілдірік. Сонымен қатар, бұл кезеңде студенттерге ұсынылатын тапсырмалар олардың логикалық ойлауының дамуына ықпал етеді (Мальчикова, 2018). Тыңдаудан кейінгі кезеңде келесі тапсырмаларды қолдануға болады: жоспарды пайдалана отырып, тыңдаған материалға ұқсас диалог немесе монолог құрастыру; өз көзқарасын тұжырымдау, оны дәлелдеу және естігені бойынша өз пікірін айту; мәтінді қысқаша қайталау (4-5 сөйлем); мәтін мазмұны бойынша сұрақтарға жауап беру.

Пайдаланылған әдебиеттер

1. Бочкарева О.Ю. Болашақ ағылшын тілі мұғалімдерін кәсіби-бағдарлы тыңдауға оқыту әдістемесі: дис. адал. пед. Ғылымдар: 13.00.02 Киев, 2007. 281 б.
2. Валуева И.В. Болашақ бастауыш сынып мұғалімдерін тыңдауға үйретудің заманауи аспектілері // Херсон мемлекеттік университетінің ғылыми еңбектер жинағы. Педагогикалық ғылымдар. Херсон, 2015. Шығарылым. 67. Б.302-307
3. Гальскова Н.Д. Шет тілдерін оқытудың заманауи әдістері: (мұғалімге арналған оқу құралы). М.: Аркти-Глосса, 2000. 65 б
4. Задорожная И.П. Болашақ мұғалімдердің ағылшын тілінде сөйлеу құзыреттілігін меңгеру бойынша өздік жұмысын ұйымдастыру // Владимир Гнатюк атындағы Тернополь ұлттық педагогикалық университетінің ғылыми жазбалары. Серия: Педагогика. 2013. No 1. Б.89-96
5. Князева Л.И. Шетел тілдерін оқудағы тыңдау // Педагогикалық хабаршы. 1998. No 3. Б.44-46.
6. Мальчикова Н.К. Ағылшын тілі сабағында оқушылардың шығармашылық ойлауын дамыту құралы ретінде проблемалық тапсырма // Сандық білім беру ортасындағы заманауи университет: озық дамудың бағдары: X Халықаралық оқу-әдістемелік конференциясының материалдары, Чебоксары, 25 қазан 2018 ж. / Чуваш мемлекеттік университеті атындағы И.Н. Ульянов. Чебоксары: И.Н. атындағы Чуваш мемлекеттік университеті. Ульянова, 2018. 138-141.
7. Британдық кеңес ағылшын тілін үйреніңіз. <https://learnenglish.britishcouncil.org/general-english/podcasts>
8. The English We Speaak. <https://www.bbc.co.uk/programmes/p02pc9zn/episodes/downloads>

ШЕТЕЛ ТІЛІ МҰҒАЛІМІНІҢ КӘСІБИ КОММУНИКАТИВТІК ҚҰЗЫРЕТТІЛІГІН КЕЙС ТЕХНОЛОГИЯСЫ АРҚЫЛЫ ДАМУЫ

Акберганова Мадина Алдамуродовна
Магистрант 1 курс,
Халықаралық Қатынастар және
Әлем Тілдері Университеті,
Алматы, Қазақстан

Аңдатпа:

Зерттеудің мақсаты – педагогтың кәсіби құзыреттілігін қалыптастыру тұрғысынан кейстерді өткізу әдістемесін, оның артықшылықтарын қарастыру.

Зерттеудің ғылыми жаңалығы – пән мұғалімінің, дәлірек айтсақ, шет тілі мұғалімінің жұмысындағы кейстің мазмұндық жағын анықтап, кейстің мазмұнын одан әрі талдау.

Кейс-әдістің өзектілігі, оның қазіргі әлем және білім беру ортасының шындықтарына сәйкестігі, демек, оның шет тілі мұғалімдерін кәсіби даярлауда, тәжірибелі мұғалімдердің біліктілігін арттыруда тиімді қолданылуына баса назар аударылады. Кейстермен жұмыс істеудің негізгі бағыттарын анықтауға әрекет жасалды, оларды жүзеге асыру педагогикада да, андрогогикада да мүмкін.

Зерттеудің қорытындысы: кейс әдісі сыни тұрғыдан ойлау дағдыларын жетілдіруге ықпал етеді, соңғысы үшін қабілет мұғалімдер өз тәжірибесінде үнемі кездесетін әдістемелік және әдістемелік емес мәселелерді анықтау және бағалаудың қажетті шарты болып табылады. Бұл жағдай педагогикалық субъективизмді барынша азайтуға ықпал етеді, өйткені ол бақылаушы позициясынан білім беру жағдайын үкімсіз «байсалды» талдауды қамтиды.

Тірек сөздер: кейс, педагогика, андрагогика, кәсіби құзыреттіліктер, рефлексия, педагогикалық субъективизм.

Кіріспе

Кейс әдісі алғаш рет 19 ғасырда заң және медицина саласында қолданылған, бірақ ол 1910 жылы Гарвард бизнес мектебінде аспиранттарды нақты және болжамды бизнес мәселелерін талдауға үйрету әдісі ретінде енгізілгеннен кейін кең танымалдыққа ие болды. Бұл ХХ ғасырдың басында американдық мұғалімдер болды. Бизнесі тек лекция арқылы оқыту мүмкін еместігіне назар аударды. Ал балама түрінде олар оқу процесіне «жанды жағдайларды» қосуға тырысты: бизнесмендермен және топ-менеджерлермен кездесулер, компанияның нақты есептерін зерттеу, стратегиялар мен сәтсіздіктерді зерттеу және т.б. Мұндай бизнес-жағдайларды талдау оқудың жоғары тиімділігіне ие болды және бірте-бірте жетекші әдіске айналды. Істер жинақталды, жіктелді және студенттерге арналған оқу құралдарында жарияланды. Бизнес-мектептерде кейс-стадилер іскерлік этиканы, менеджментті, маркетингті, тұтынушылардың мінез-құлқын, сатуды, ұйымдастырушылық мінез-құлықты, кәсіпкерлікті және басқа да көптеген пән салаларын оқыту үшін қолданылады.

Кейс әдісінің дамуына ең үлкен үлесті 1970 жылдары Гарвард заң мектебі қосты. Бірте-бірте әдіс психология, мұғалімдердің біліктілігін арттыру, тіл үйрену сияқты басқа пәндерге де енгізілді. Енді кейс оқыту әдісі ретінде бизнес, экономика, маркетинг, құқық, әлеуметтану, медицина, психология, арнайы педагогика, андрагогика және т.б. бағдарламаларда қолданылады. Кейс әдісі медициналық университеттердің ажырамас бөлігі болып табылады. Дәрігерлер ұзақ уақыт бойы науқастың ауру тарихы түрінде ұсынылған кейс әдісін қолданып үйретті. Медициналық студент жағдайды талдап, диагноз қойып, емдеу курсына тағайындауы керек.

Талқылау

Бұл әдістің танымалдығы Батыс Еуропа мен Америка Құрама Штаттарында айтарлықтай жоғары. Біздің елімізде түрлі салаларда, соның ішінде білім беру ортасында да іс

басқаруға қызығушылық пайда бола бастады. Мұның бәрі қазіргі әлемнің өзгермелі және тұрақсыз екендігін және жоғары білімнің міндетті түрде сол қасиеттерді алатынын ескере отырып орын алады. Іргелі білім берудің маңыздылығы туралы тарихи қалыптасқан пікір университеттің басты міндеті студенттерге кәсіби әдістемелер мен білімдерді үйрету, оның көмегімен түлек бірден нақты жұмысқа кіріседі, яғни болашақ маманға қолданбалы білім беру деген оймен толықтырылды. білім. Кейс әдісі осы заманауи сұранысты қанағаттандырады. Кейс – «тірі» мысал немесе кейс, әсіресе егер ол бірінші қолмен болса, ол теориялық нұсқаулыққа немесе академиялық дәріске қарағанда жылдамырақ оқытады. Ол жай ғана хабардар емес, үйретеді. Кейс әдісін зерттеушілер К.Дэвис пен Э.Уилкок бірауыздан кейстердің арқасында «теория мен практика арасындағы алшақтықты жою» оңай деп мәлімдейді. В.Голич «The ABC's of Case Teaching» мақаласында кейс әдісі студентке бағытталған және мұғалім мен студенттер арасындағы өзара әрекеттестікке негізделгенін атап өтеді. Голич әдістің өзіндік ерекшелігі мен тиімділігі студенттердің мұғалімнің жетекшілігімен білімді өз бетінше ашуында, «қалай оқу керектігін» үйренуінде екенін атап көрсетеді. Бостон университетінің бірқатар зерттеушілері кейс-стади әдістемесін «кез келген пәнде қолдануға болады» деп атап көрсетеді. Кейс студенттерге алған білімдерінің нақты жағдайларға қалай қолданылатынын түсінуге мүмкіндік береді, мәселені әртүрлі қырынан қарастыруға және жалғыз дұрыс дайын жауабы жоқ мәселенің бірнеше ықтимал шешімдерін табуға мүмкіндік береді.

Терминнің мағынасы латын тіліндегі *casus* – күрделі ерекше жағдай, сондай-ақ ағылшын тіліндегі іс – дипломат, папка, портфель дегенге дейін барады. Терминді түсіндірудің өзі әдістеменің мәнін көрсетеді. Студенттер оқытушыдан құжаттардың (істің), кіріс деректерінің жиынтығын алады, олардың көмегімен проблеманы анықтайды және оны шешу жолдарын, қалыптасқан жағдайдан шығудың мүмкін жолдарын табады.

Сұрақ туындайды: кейс әдісін мұғалім қалай қолдана алады? Бір идея мұғалімдерге арналған кәсіби топ немесе қауымдастық құру (TSG - мұғалімді зерттеу тобы). Қауымдастықтың мұндай түрі жұмыс орнында оқытудың және кәсіби дамудың үздіксіз нысанына айналуы мүмкін, олар айтқандай, «жұмыс орнында» бұл топтың жұмысын одан да практикалық етеді. Топ жұмысының сипаты әр түрлі біліктілік пен тәжірибедегі әріптестердің оқыту тәжірибесін жетілдіруге бағытталған бірлескен ұжымдық әрекеті болып табылады. Мұндай ынтымақтастық мұғалімдерге өздерінің жеке сенімдер жүйесін зерттеу, олардың нақты оқыту контекстінде бұл сенімдердің қалай жүзеге асырылатынын түсіну және олардың тәжірибесін әрі қарай талдау және құрылымдау арқылы кәсіби өсуге мүмкіндік береді.

Әдіс ретінде кейс оқу процесіне қатысушылардың салыстырмалы түрде аз санымен (15 қатысушы) жүзеге асырылатын ең оңай болып табылады, сондықтан кейс әдісі тілдік топтарда жүзеге асыру үшін тамаша. Қатысушылардың көп саны қосымша проблемалар тудыруы мүмкін (мысалы, икемділіктің жоғалуы, жеке қатысудың төмендеуі). Кейс жазу процесі бір жағынан оқу және білім беру мақсаттарын, екінші жағынан мұғалімнің кәсіби даму мақсаттарын қарастырудан басталады.

Сонымен, шет тілі мұғалімі жағдайда келесі ақпаратты көрсете алады:

- тіл үйрену кезеңі, енгізу тіл деңгейі;
- тағылымдамадан өтушілердің жасы;
- оқушылардың қабылдау ерекшеліктері;
- оқыту стратегиясы (үйренуші жиі қолданатын әдістер мен әдістердің жиынтығы).

Стратегия артықшылықты анықтауға арналған құрамдастарды қамтиды;

- дидактикалық стратегия;
- адамның жеке қасиеттері немесе қасиеттері;
- коммуникативтік құзыреттілік;
- ішкі мотивацияның сипаты;
- әлеуметтік-мәдени контекст;
- сабақты жоспарлау;
- топта өзара әрекеттесуді бастау және қолдау;
- оқу қызметін бағалау сипаты;

- сынып жұмысын ұйымдастыру және сыныпты басқару;
- студенттердің педагогикалық өзгерістерге реакциясы;
- әкімшілік міндеттер;
- жаңа оқу жоспарын енгізу;
- оқу материалдарына бейімделу;
- бөгде мәдениетпен байланыста болған реакция;
- мұғалімнің «табыстары» мен «сәтсіздіктері».

Іс, әдетте, егжей-тегжейлі контекстпен, мәліметтермен жабдықталған. Презентация еркін баяндау түрінде де, неғұрлым құрылымдық нысанда да, мысалы, білім беру үдерісіне қатысушылар туралы жеткілікті бастапқы ақпаратты (орнату деректерін) қамтитын кесте түрінде болуы мүмкін. Оқиғалар шынайы, шынайы немесе шынайы болуы керек. Іс сондай-ақ белгілі бір мәселені қамтуы керек, өзекті және динамикалық болуы керек. «Іс бойынша ұсынылған мәселелер күрделі, көп өлшемді және ақылға қонымды және дәлелді түсіндірулер мен пікірталас тараптары арасындағы ымыраға келу баламаларына ашық болуы керек». Істі бекіту пішімі әдіскермен бірге дамиды: тәжірибе неғұрлым көп болса, жазба қысқарады және керісінше. Бізге өз форматымызды табу өте маңызды болып көрінеді: қарапайым, түсінікті, ыңғайлы.

Сонымен, мұғалім кейстермен қалай және неге жұмыс істеуі керек? Біз істі бастаған, әзірлеген және аяқтаған, содан кейін біз түсінген және жазған: құжатталған (мысалы, жеке файлда немесе кестеде) немесе жай ғана жадымызда бекітілген кәсіби тәжірибедегі нақты жағдай немесе тәжірибе ретінде қарастырамыз. Бұл соңғы айтылған әрекет, кәсіби тәжірибені есте сақтаудың қарапайым бекітуі, мұғалімдердің өздері байқамай, автоматты түрде жасайды, содан кейін «неге?» деген сұрақ бізді тым алаңдатпайды. Бір оқу жағдайдан екіншісіне органикалық түрде ауыса отырып, мұғалімдер өздерінің кәсіби «бұлшық еттерін» жаттықтырады.

Бұл өткен ғасырда – өлшенген кәсіби даму дәуірінде, білім саласы әлі де әдістерге, ақпаратқа және материалдарға толы болмаған кезде мүмкін болды. Әдістемелік және басқа да білім беру қызметтерінің заманауи көптігінің арасында оқу процесінің екі жағы да, мұғалімдер де, студенттер де бағдарларды, сұраныстарды жиі өзгерте алады, мотивацияның экзистенциалды дағдарысын және когнитивтік диссонанс деп аталатынды бастан кешіреді. Қазіргі өмірдің жылдам қарқыны мұғалімдерді рефлексияға уақытынан айырды. Міне, осы себепті кейстермен саналы жұмыс кейде әдістемедегі шынайы «оқулыққа» айналады. Кейстермен жұмыс істегенде мұғалім:

- оқушылардың оқу әрекетіндегі өзгерістерге әдістемелік тұрғыдан дайындалу;
- «күтпеген» жағдайлардың келуіне іштей дайындалу;
- оқу процесінің өзінде мамандық бойынша өсу үшін табиғи және өзекті.

Кейстермен жұмыс істеу кезінде үш негізгі бағыт бар және әрқайсысы өзінше тиімді:

- Басқа мұғалімдердің істерін немесе педагогика, андрагогика оқулықтарындағы кейстерді талдау және бекіту. Бұл әдіс жаңадан келген мұғалімдер үшін өте пайдалы, егер «өздікі» әлі түсініксіз болса, және бұл «өздікін» түсіну үшін оның басқалармен қалай болғанын қарау керек. Айта кету керек, бұл бағытта ұзақ уақыт жұмыс істемеу керек, өйткені әріптестерден дайын ұсыныстарды алуға дағдылану қаупі бар, бұл кәсіби дамуды ішінара тоқтатады және жағдайды сыни түсінуге кедергі келтіреді.

- Өз тәжірибесінен жағдайларды талдау және бекіту. Есте сақтау керек, егер мұғалім ұзақ уақыт бойы тек өз істеріне назар аударатын болса, онда өз қателерін жағдайдан жағдайға қайталау мүмкіндігі бар. Кәсіби өсу үшін басқа біреудің болуы қажет: мысалы, басқа мұғалімдердің істері және олардың шешімдері, бұл өз жағдайында бір нәрсені көруге және түзетуге көмектеседі.

- Өз жағдайларын (белсенді және саналы түрде) және басқалардың жағдайларын (бақылау және өзінікімен салыстыру үшін) талдау және бекіту жоғарыда аталған екі әдістің күшті жақтарын біріктіретіндіктен ең сәтті бағыт болып табылады.

Қорытындылай келе, кейс әдісі мұғалімдерге мүмкіндік беретінін атап өткен жөн, олар жұмыс істейтін контексттің ерекшеліктеріне байланысты өздерінің сенімдерін, құндылықтарын және оқыту тұжырымдамаларын түсіну. Педагогикадағы немесе андрогикадағы кейс – бұл жеке оқушыны немесе топты, сыныпты оқытудың нақты жағдайы, оның ішінде:

- студенттер үшін «енгізілген ақпараттың» сипаттамасы;
- әдістемелік және әдістемелік әдістемелерді таңдауды сипаттау;
- қорытынды қорытындылар.

Кейстерді өзіміздің кәсіби даму мақсатында пайдаланудың негізгі бағытын көреміз, өйткені өзіміздің кейсіміз бен әріптестеріміздің кейстері мұғалімдерді маман ретінде дайындап, дамытады, егер мұғалім мұнымен саналы және жүйелі жұмыс жасауды білсе. Ал кейс неғұрлым көп пысықталып, ой елегінен өткізілсе, мұғалімнің кәсіби құзыреттілігі соғұрлым жоғары болады.

ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. [47, 23-6] Савинова О.В. «Использование кейсовой технологии в практике преподавания истории в образовательных учреждениях Тверской области». Электрондық ресурс. <http://para.by/articles/text/keis-method>.

2. [48, 466 б] Артықбаева А.Қ., Абдуразахова П.П., Наурзбекова А.Қ. «Иновациялық технологиялардың шеттілдік білім берудегі маңызы». «Қазіргі интеграциялық үрдістер: жаңа сапалы формалар». Халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясының материалдары, Алматы: ҚазХҚжӘТУ, 2013ж.

3.[49,65 б] Московчинко О.Д. «Формирование ключевых компетенций в процессе иноязычного образования у студентов экономических специальностей». Кандидатская диссертация, Алматы 2010.

THE SPESIFICS OF NEW EMPLOYEE ONBOARDING IN A MEDICAL ORGANISATION

Amandykov Alibek Begendikuly

1st year Master's student

Faculty of Medicine and Healthcare

Al-Farabi Kazakh National University

Kazakhstan, Almaty

Supervisor:

*Doctor of medical science, professor **Tanbayeva G.Z.***

*Candidate of economical science, associate professor **Khajiyeva A.B.***

ANNOTATION

The global challenges taking place in the world are contributing to dramatic changes in the structure and quality of organisations' workforce. The nature of today's global and technological environment has rapidly become dynamic, ambiguous and quite complex and it is critical for organisations to develop employees who can work effectively in the context of these changes. Researchers and practitioners are now discussing the importance of employee attributes to help employees adapt to changes.

Keywords: medical organization, staff adaptation, JCI standards, human resources policy, adaptation methods, mentoring, new employee satisfaction.

Adapting new staff is one of the most important tasks in human resources management. This is particularly relevant for healthcare organizations where the effectiveness of their work depends on the skills and professionalism of their staff. A comprehensive approach to the onboarding of new staff improves the efficiency of personnel policies and reduces personnel costs.

New employee onboarding is the process of integrating new staff into a health-care organization, which includes familiarizing them with the organizational structure, policies and procedures, introducing them to their colleagues and training them in professional skills and competencies. The purpose of onboarding new staff is to create the conditions for the successful adaptation of staff and to improve their performance [1], [2].

Adaptation of new staff in a health-care organization involves several stages: 1) Preparing for the hiring of a new employee, when vacancies are identified, a job profile is developed and requirements for candidates are drawn up. 2) Development of an onboarding programme for new employees and assignment of responsibility for its implementation. Induction. At this stage, the new employee gets acquainted with colleagues and supervisors, receives information on work rules and procedures, and learns professional skills. 3) Adapting to work in a team. At this stage, the new employee joins the team and begins to work in it. Communication between the new employee and his colleagues is an important part of adaptation. Full time in the organization. At this stage the new employee is fully integrated into the team and begins to work at full capacity [3].

Basic principles for the adaptation of new staff. The following principles should be observed for the successful adaptation of new staff in a health care organization: An individual approach to each new employee. Each new employee has different characteristics and needs, so an individualized approach must be taken into account when designing the onboarding programmer.

Consistency in the stages of adaptation. The stages of adaptation should be clearly structured and consistent. At each stage, the new employee should be provided with the necessary information and support.

Involvement from day one. A new employee should be involved from day one, enabling him or her to adapt more quickly to the team and the work process.

Systematicity and permanence. The onboarding programme for new employees should be systematic and continuous, i.e. constantly improving and updating in response to changes in the organization and its needs [4].

Effective new employee onboarding tools.

The following tools can be used to ensure effective onboarding of new staff in a health-care organization: 1. An induction programme. This is a programme that provides the new employee with information about the organization, its structure, work rules and procedures, and their role and tasks in the workplace. 2. Mentoring is a process whereby an experienced employee, called a mentor, helps a new employee to adapt to the organization. Mentoring helps the new employee to get up to speed more quickly, to understand the processes and structure of the organization, and to get additional support. 3. Training and education. Training and education help the new staff member to develop his/her professional skills and to adapt to the working environment of the individual organization. 4. Regular meetings. Regular meetings with the new employee helps him or her feel part of a team, build rapport with colleagues and management and improve communication within the organization [5].

Assessing the effectiveness of the adaptation programme. The effectiveness of an adaptation programme for new staff in a health-care organization can be assessed using the following tools:

Questionnaires for new employees. New employees can fill in questionnaires in which they can evaluate the adaptation programme, express their suggestions and comments, and assess their level of confidence and readiness to work in the organization.

Feedback from colleagues and management. Colleagues and management can assess the new employee's level of adaptation as well as give feedback and help to resolve problems and difficulties encountered.

Analysis of performance indicators. An analysis of a new employee's performance can give an indication of how well he or she has adapted to the organization [6].

New employee onboarding is one of the most important tools of human resources policy in a health care organization. It allows new staff to enter the workplace more quickly, to improve the quality and efficiency of their work, and to increase communication and cooperation within the team. Various tools can be used to assess the effectiveness of the new employee onboarding programme in a health-care organization, such as questionnaires for new staff, feedback from colleagues and management, and analysis of performance indicators.

Various methods can be used to investigate the effectiveness of the adaptation programme for new staff in a health-care organization, including: a questionnaire for new staff to evaluate the adaptation programme, express their suggestions and comments, and assess their level of confidence and readiness to work in the organization.

In order to assess the process of adaptation of medical personnel in the medical organization of Central Clinical Hospital of Almaty JSC (<https://sovminka.kz/>), we conducted a questionnaire survey. The questionnaire consisted of several questions aimed at identifying the features and problems that arise in the process of adaptation of new employees and the results are presented in Tables 1, 2.

Table 1.

Results of questionnaire survey of medical personnel in Almaty CCB JSC, December 2022

Who has (are) providing you with the most tangible support during the adaptation process?	Number of respondents
Immediate supervisor	187
HR staff	117
Colleagues	380
Others (be specific)	7

From the results of a survey of medical staff on the adaptation process, we can conclude that the most tangible support in this process comes from colleagues (380 people). The immediate supervisor, also plays a significant role in adaptation (187 people), and HR department staff, also provide support in the adaptation process (117 people). Responses to 'other' support options were received from a small number of respondents (7 people), suggesting that team and management related measures are the most effective ways of providing support. This highlights the importance of social support and teamwork in the adaptation process of new staff in healthcare organizations.

Table 2.

Results of questionnaire survey of medical personnel in Almaty CCB JSC, December 2022

What hindered (prevented) the successful and quick inclusion of the work?	Number of respondents
1) lack of necessary information about the organization	53
2) an unorganized workplace	41
3) hard work	229
4) lack of clearly defined job responsibilities	13
5) low pay	143
6) inconvenient mode of operation	32
7) lack of assistance from the line manager	8
8) lack of help from work colleagues	18
9) conflictual relationships in the team	20
10) a wary, unfriendly attitude of the team	7
11) an unfavorable psychological climate in the organization	25
12) other (be specific)	56
Commentary	
1. Nothing was in the way	46

From the results of the medical staff questionnaire, it should be noted that the main obstacle to the successful and rapid adaptation of new employees is the hard work, which was indicated by 229 respondents. Also, low pay (indicated by 143 respondents) and lack of necessary information about the organization (indicated by 53 respondents) have a significant impact on the adaptation process.

The organization of the workplace, comfortable working hours and assistance from supervisors and colleagues also play an important role in the successful adaptation of medical staff. Some respondents cited conflictual relations in the team and an unfavorable psychological climate in the organization as factors hindering successful adaptation.

From all of the above, it can be concluded that successful adaptation of medical staff requires not only training and education of new staff, but also the creation of a supportive working environment, including workplace organization, the establishment of clear job responsibilities, optimized working

hours, support from colleagues and management, and the creation of a positive psychological climate in the team.

Based on the findings, new employee onboarding programmes have a number of benefits, such as: faster onboarding of new employees and reduced time required for training and onboarding; improved productivity and quality of work for new employees; improved communication within the team and cooperation between employees; and improved job satisfaction of new employees and the organization as a whole.

However, for an adaptation programme to be successful, certain factors need to be taken into account, such as

The need for an individual approach to each new employee, taking into account his or her needs and characteristics.

The need for consistent implementation of adaptation phases in order to provide new employees with the necessary knowledge and skills.

The need to involve new employees from day one, in order to speed up the onboarding process and increase their confidence and readiness for work.

The need to use effective adaptation tools such as an orientation programme, mentoring, training and education, regular meetings.

The need to evaluate the effectiveness of the adaptation programme with a view to continuous improvement and enhancement.

In conclusion, in today's rapidly changing medical world, onboarding is a necessary and indispensable part of human resources policy. More and more healthcare organizations are recognizing the importance of this process and trying to create optimal conditions for the adaptation of new staff. At the same time, it should be noted that the adaptation process requires care, professionalism and clear organization on the part of management. All parts of the health-care organization should work together and in a unified way to maximize the effectiveness of the adaptation process.

New employee onboarding is one of the most important human resource policy tools in a health-care organization. A properly implemented onboarding programme can lead to an improvement in the performance of new employees, an increase in their job satisfaction and that of the organization as a whole and improved communication and cooperation within the team. In doing so, the individual characteristics of each new employee should be taken into account and effective adaptation tools, such as mentoring, training, education and regular meetings, should be used and the effectiveness of the programme should be evaluated and necessary changes made to improve it.

List of references:

Kibanov, A.Y. Organization of vocational guidance and adaptation of personnel /A.Y. Kibanov. - Moscow: Prospect, 2020.

Subbotin, A. V., and S. V. Petrov. "Organization of career guidance and staff adaptation management". Entrepreneur's Guide 13, no. 2 (May 1, 2020).

Documented information JSC Central Clinical Hospital, Almaty (<https://sovminka.kz/>)

Kuryło, Piotr, Adam Idzikowski, Joanna Cyganiuk, and Radosaw Paduchowicz. "Recruitment, Selection and Adaptation of Staff in Enterprise." System Safety: Human - Technical Facility - Environment 1, no. 1 (March 1, 2019).

Vukovich G.G., Nikitina A.V. Personnel policy as an HR management tool//<https://doi.org/10.24158/peep.2018.15>

АТМОСФЕРАЛЫҚ ШЕКАРАЛЫҚ ҚАБАТТЫҢ САНДЫҚ ГИДРОСТАТИКАЛЫҚ ЕМЕС МОДЕЛІ

Бостан Жанхан Жақыпұлы

Жел өрісін және атмосфераның турбуленттік құрылымын сипаттау үшін атмосфералық процестердің кеңістіктік және стационарлық емес сипатын ескере отырып, дифференциалды түрде массаның, импульстің және энергияның сақталу заңдары қолданылды. Бұл жағдайда келесі жеңілдететін болжамдар қолданылды

- Ауаның тығыздығы қысымға, температураға, атмосфераның құрамына байланысты деп есептелді, бірақ уақыт бойынша тығыздықтың өзгеруі шамалы және оның өзгеруінің квазистационарлық сипаты туралы болжамды қолдануға болады.

- Сандық модель атмосферадағы су буының фазалық түрленуімен байланысты процестерді (жаңбыр, бұлт ылғалдылығы, бұшақ, қар және т.б. пайда болуы) ескермеді. Бірақ астыңғы беттегі конденсация және булану процестері ескерілді.

Жоғарыда келтірілген болжамдарды ескере отырып, атмосфераның шекаралық қабатының гидротермодинамикасының теңдеулер жүйесі пішінді алады.

$$\frac{\partial(\rho u)}{\partial x} + \frac{\partial(\rho v)}{\partial y} + \frac{\partial(\rho w)}{\partial z} = 0, \quad (1)$$

$$\rho \left(\frac{\partial u}{\partial t} + u \frac{\partial u}{\partial x} + v \frac{\partial u}{\partial y} + w \frac{\partial u}{\partial z} \right) = -\frac{\partial p}{\partial x} + \rho f v + K_H \left(\frac{\partial^2 u}{\partial x^2} + \frac{\partial^2 u}{\partial y^2} \right) + \frac{\partial}{\partial z} \left(K_Z^m \frac{\partial u}{\partial z} \right), \quad (2)$$

$$\rho \left(\frac{\partial v}{\partial t} + u \frac{\partial v}{\partial x} + v \frac{\partial v}{\partial y} + w \frac{\partial v}{\partial z} \right) = -\frac{\partial p}{\partial y} - \rho f u + K_H \left(\frac{\partial^2 v}{\partial x^2} + \frac{\partial^2 v}{\partial y^2} \right) + \frac{\partial}{\partial z} \left(K_Z^m \frac{\partial v}{\partial z} \right), \quad (3)$$

$$\rho \left(\frac{\partial w}{\partial t} + u \frac{\partial w}{\partial x} + v \frac{\partial w}{\partial y} + w \frac{\partial w}{\partial z} \right) = -\frac{\partial p}{\partial z} - \rho g + K_H \left(\frac{\partial^2 w}{\partial x^2} + \frac{\partial^2 w}{\partial y^2} \right) + \frac{\partial}{\partial z} \left(K_Z^m \frac{\partial w}{\partial z} \right), \quad (4)$$

$$\rho \left(\frac{\partial \theta}{\partial t} + u \frac{\partial \theta}{\partial x} + v \frac{\partial \theta}{\partial y} + w \frac{\partial \theta}{\partial z} \right) = K_H \left(\frac{\partial^2 \theta}{\partial x^2} + \frac{\partial^2 \theta}{\partial y^2} \right) + \frac{\partial}{\partial z} \left(K_Z^h \frac{\partial \theta}{\partial z} \right), \quad (5)$$

$$\rho \left(\frac{\partial q}{\partial t} + u \frac{\partial q}{\partial x} + v \frac{\partial q}{\partial y} + w \frac{\partial q}{\partial z} \right) = \frac{\partial}{\partial x} \left(K_Z^h \frac{\partial q}{\partial x} \right) + \frac{\partial}{\partial y} \left(K_Z^h \frac{\partial q}{\partial y} \right) + \frac{\partial}{\partial z} \left(K_Z^h \frac{\partial q}{\partial z} \right), \quad (6)$$

$$p = \rho R T, \quad R = R_0 \left[\frac{1-q}{M_{air}} + \frac{q}{M_{H_2O}} \right]. \quad (7)$$

Мұнда x, y, z -декарттық координаттар; Ox осі шығысқа, Oy осі солтүстікке бағытталған; u, v, w -жел жылдамдығы векторының компоненттері; ρ, p, q, T -тығыздық, қысым, ылғалдылық және ауа температурасы; f -Кориолис параметрі; K_H, K_m, Z, K_h, Z

турбулентті диффузия коэффициенттері (қозғалыс пен жылу мөлшері үшін көлденең, тік); g - ауырлық күшінің үдеуі; $\theta = t(p_0 / p) R / \text{ср}$ -потенциалдық температура; R - газ тұрақтысы; Maig , MH_2O -құрғақ ауа мен су буының молекулалық салмағы; $\text{ср} = (1-q) \text{сраиг} + q \text{срH}_2\text{O}$ — ауаның жылу сыйымдылығы. K_{Z^m} , K_{Z^h} турбуленттік диффузия коэффициенттері турбуленттілік энергиясы мен турбуленттілік шкаласы үшін болжамды үш өлшемді теңдеулерге негізделген турбуленттіліктің екі параметрлі моделі арқылы есептелді

$$\rho \left(\frac{\partial k}{\partial t} + u \frac{\partial k}{\partial x} + v \frac{\partial k}{\partial y} + w \frac{\partial k}{\partial z} \right) = K_{Z^m} \left[\left(\frac{\partial u}{\partial z} \right)^2 + \left(\frac{\partial v}{\partial z} \right)^2 \right] - \frac{g}{\theta} K_{Z^h} \frac{\partial \theta}{\partial z} + \frac{\partial}{\partial x} \left(1,2\sqrt{kl} \frac{\partial k}{\partial x} \right) + \frac{\partial}{\partial y} \left(1,2\sqrt{kl} \frac{\partial k}{\partial y} \right) + \frac{\partial}{\partial z} \left(1,2\sqrt{kl} \frac{\partial k}{\partial z} \right) - \frac{C_D \rho k^{1,5}}{l} \quad (8)$$

$$\rho \left(\frac{\partial l}{\partial t} + u \frac{\partial l}{\partial x} + v \frac{\partial l}{\partial y} + w \frac{\partial l}{\partial z} \right) = \frac{C_{L1} l}{k} \left\{ K_{Z^m} \left[\left(\frac{\partial u}{\partial z} \right)^2 + \left(\frac{\partial v}{\partial z} \right)^2 \right] - \frac{g}{\theta} K_{Z^h} \frac{\partial \theta}{\partial z} \right\} + \frac{\partial}{\partial x} \left(1,2\sqrt{kl} \frac{\partial l}{\partial x} \right) + \frac{\partial}{\partial y} \left(1,2\sqrt{kl} \frac{\partial l}{\partial y} \right) + \frac{\partial}{\partial z} \left(1,2\sqrt{kl} \frac{\partial l}{\partial z} \right) + C_{L2} \sqrt{k} \left[1 - \left(\frac{l}{\kappa z} \right)^2 \right] \quad (9)$$

$$C_{L1} = -0,12; C_{L2} = 0,2,$$

$$C_D = 0,189;$$

және алгебралық қатынастар

$$K_{Z^m} = \rho \sqrt{kl} C_m;$$

$$K_{Z^h} = \rho \sqrt{kl} C_h;$$

$$C_m = 0,5; C_h = 0,67.$$

Теңдеулеріндегі көлденең турбулентті диффузия коэффициенті k_h (2)–(5) формула бойынша есептеледі.

$$K_H = \rho c L^2 \left[2 \left(\frac{\partial u}{\partial x} \right)^2 + \left(\frac{\partial u}{\partial y} + \frac{\partial v}{\partial x} \right)^2 + 2 \left(\frac{\partial v}{\partial y} \right)^2 \right]^{0,5}, \quad (10)$$

мұндағы c -тұрақты, L -есептеу торының көлденең қадамы. Уақыттың бастапқы сәтінде $T = 0$ кезінде атмосфералық шекаралық қабаттың динамикалық және термиялық күйінің кейінгі эволюциясын болжау тұрғысынан маңызды параметрлердің кеңістіктік таралуын анықтау қажет. Әдетте, бұл деректер жердегі және қашықтықтан бақылау нәтижелерін пайдалану арқылы немесе жаһандық немесе аймақтық модельдерді қолдана отырып жасалған есептік деректерді тарту арқылы алынады.

Бұл жұмыста сандық модельді инициализациялау келесідей жүргізілді. Уақыттың бастапқы сәтінде мәндер көлденең жылдамдық компоненті, потенциал ауаның температурасы мен меншікті ылғалдылығы күн сайын жергілікті уақыт бойынша сағат 00.00-де Алматы қ. алынған атмосфераның тік құрылымы туралы деректерді жер үсті бақылауларын тарта отырып берілді. Әрі қарай алты сағат ішінде тікелей сандық интеграция режимінде модель зерттелетін аймақтың ландшафты және метеорологиялық жағдайларына бейімделді.

(1)–(7) және (8), (9) теңдеулерінің шекаралық шарттары зерттеу аймағын шектейтін параллелепипедтің алты бетінде берілген. $Z = H$ ($H > 2000M$) кезінде жоғарғы шекарада беттік бұзылулардың әлсіз әсер ету шарттары қолданылды

$$\frac{\partial u}{\partial z} = \frac{\partial v}{\partial z} = w = \frac{\partial q}{\partial z} = \frac{\partial k}{\partial z} = \frac{\partial l}{\partial z} = 0; \frac{\partial \theta}{\partial z} = \gamma - const. \quad (11)$$

Ашық бүйірлік шекараларда" радиациялық " жағдайлар қолданылды [5]:

$$\frac{\partial \varphi}{\partial t} + C_{\varphi} \frac{\partial \varphi}{\partial n} = \frac{\partial \varphi_S}{\partial t} + C_{\varphi} \frac{\partial \varphi_S}{\partial n}; \frac{\partial w}{\partial n} = 0; \quad (12)$$

мұндағы n -шекаралық бетке сыртқы қалыпты; $\varphi = u, v, \theta, q$; $0 \leq n \leq H$ индексі бақылаулардан және кейінгі интерполяциядан немесе жаһандық немесе аймақтық масштабтағы модельдерді қолдану нәтижелерінен анықталатын айнымалылардың "ауқымды" мәндеріне сәйкес келеді. Фазалық жылдамдық C времени алдыңғы уақыт нүктелерінде тордың шекаралық түйіндеріндегі сандық мәндерін қолдана отырып, әрбір φ айнымалысы үшін есептеледі. Зерттеу аймағының беткі бөлігінде шекаралық шарттар төменгі есептеу деңгейінде (бетінің үстіндегі есептеу торабының бірінші түйіні) белгіленеді. Бұл есептеу деңгейінің орны Монин - Обуховтың ұқсастық теориясының ережелері дұрыс болатын жер үсті қабатында болатындай етіп таңдалады. Содан кейін $Z = Z_1 > 10z_0$ (z_0 — кедір-бұдыр биіктігі) кезінде келесі шекаралық шарттарды қарастыруға болады [1,2]:

$$K_Z^m \frac{\partial u}{\partial z} = \frac{\rho_1 v_*^2 u_1}{\sqrt{u_1^2 + v_1^2}};$$

$$K_Z^m \frac{\partial v}{\partial z} = \frac{\rho_1 v_*^2 v_1}{\sqrt{u_1^2 + v_1^2}};$$

$$K_Z^h \frac{\partial \theta}{\partial z} = \rho_1 v_* \theta_*;$$

$$K_Z^h \frac{\partial q}{\partial z} = \rho_1 v_* q_*;$$

$$(K_Z^m)_1 = \frac{\rho_1 \kappa v_* z_1}{\varphi_u(\zeta_1, \zeta_0)};$$

$$\zeta_1 = z_1/L;$$

$$\zeta_0 = \zeta_1 z_0/z_1.$$

Мұнда L -Монин-Обухов шкаласы, v_* , θ_* , q_* q -жер бетіндегі жылдамдық шкаласы, потенциалды температура, ылғалдылық, олар келесі формулалар бойынша анықталады:

$$v_* = \frac{\kappa \sqrt{u_1^2 + v_1^2}}{f_u(\zeta_1, \zeta_0)};$$

$$\theta_* = \frac{\theta_1 - \theta_0}{f_{\theta}(\zeta_1, \zeta_0)};$$

$$q_* = \frac{q_1 - q_0}{f_{\theta}(\zeta_1, \zeta_0)}.$$

$Z = Z_1$ кезіндегі өлшемсіз параметрдің мәндері (x, y) келесі сызықтық емес теңдеуден итерациялық әдіспен есептеледі

$$\frac{\zeta_1 f_{\theta}(\zeta_1, \zeta_0)}{f_1^2(\zeta_1, \zeta_0)} = \frac{gz_1(\theta_1 - \theta_0)}{\theta(u_1^2 + v_1^2)}, \quad (13)$$

мұндағы $f_u, f_{\theta}, f_{\theta}$ — эмпирикалық функциялар [1]. Бетінің температурасы θ_0 болжамды Блэкадаре теңдеуінің сандық шешімі негізінде анықталады:

$$\frac{\partial \theta_0}{\partial t} = \frac{3,72G_s}{c_s \rho_s d} - \frac{7,4(\theta_0 - T_s)}{\tau_d}, \quad (14)$$

мұндағы c_s, ρ_s, T_s — сәйкесінше топырақтың төменгі қабаттарының жылу сыйымдылығы, тығыздығы және температурасы; $\tau_d = 86400$ сек — секундтардағы тәулік ұзақтығы; $d = \rho \lambda \text{std} / \rho_s c_s$ — атмосферамен жылу алмасуға қатысатын тиімді Топырақ қабатының тереңдігі. G_s беттік жылу ағыны формула бойынша есептеледі

$$G_s = (1 - A)F_S + F_A - F_L - H_s - E_s, \quad (15)$$

мұндағы a — астыңғы бетінің альбедосы; F_S, F_L — Қысқа толқынды (күн) және жер бетінен сәулеленудің және атмосфераның ұзын толқындық сәулеленуінің нәтижесінде пайда болатын ағындары. F_S, f_l Альбрехт және Брент заңдары негізінде есептеледі [2]. Адвекция арқылы жылу ағындары және жер бетіндегі судың фазалық өзгеруімен бірге жүретін жылу ағындары

$$H_s = -\rho_1 c_p v_* \theta_*; E_s = -\rho_1 L_w v_* q_*. \quad (16)$$

Мұнда c_p — тұрақты қысымдағы ауаның меншікті жылуы, L_w — су буының пайда болуының жасырын жылуы. Қала аумағындағы f_a жалпы жылу ағынының антропогендік компоненті эмпирикалық тәуелділік негізінде есептелді [2]:

$$F_A = \begin{cases} 20 + 28 \sin\left(\frac{\pi(t(\text{hour}) - 6)}{18}\right), & 6 \leq t(\text{hour}) \leq 24 \\ 20, & 0 \leq t(\text{hour}) \leq 6 \end{cases}, \quad (17)$$

Мәселе түпкілікті көлем әдісімен сандық түрде шешіледі. Зерттеу саласы көлденең өлшемдері тұрақты болатын және логарифмдік заңға сәйкес жер бетіне жақындаған кезде тік өлшемі кішірейетін параллелепипедтердің белгілі бір қиылыспайтын көлемдеріне бөлінеді. Жер бетінде жатқан соңғы көлемнің тік мөлшері шамамен 20 метрді құрайды. Сандық әдіс аралық торларды пайдаланады: жел жылдамдығының векторының компоненттері тиісті көлем беттерінде анықталады, ал скалярлық сипаттамалардың мәндері әр көлемнің центрімен байланысады. Әрбір Дифференциалдық теңдеу жеке ақырлы көлемде біріктіріледі. Интегралдарды есептеу кезінде уақыт бойынша (Кранк-Николсон схемасы) және кеңістіктік координаттар бойынша жуықтаудың екінші реті бар ақырлы айырмашылықты алуды қамтамасыз ететін әртүрлі интерполяциялық формулалар қолданылады. Болжамдық теңдеулердің адвективті терминдері Ван Лирдің монотонды ағынға қарсы схемасын қолдану арқылы жуықталады [7]. Алынған сирек кездесетін алгебралық теңдеулер жүйесі өтемақымен Н.И. Булеевтің айқын әдісімен шешіледі [8]. Қысым өрісін жылдамдықтың векторлық өрісіне сәйкестендіру қарапайым алгоритмді қолдану арқылы жүзеге асырылады

“Международный научный журнал АКАДЕМИК”

№ 2 (224), 2023 г.

ИЮНЬ, 2023 г.

**В авторской редакции
мнение авторов может не совпадать с позицией редакции**

Международный научный журнал "Академик". Юридический адрес:
М02Е6В9, Республика Казахстан, г. Караганда

Свидетельство о регистрации в СМИ: KZ12VPY00034539 от 14 апреля 2021 г. Журнал
зарегистрирован в комитете информации, министерства информации и общественного развития
Республики Казахстан, регистрационный номер: KZ12VPY00034539
Web-сайт: www.journal-academic.com
E-mail: info@journal-academic.com

© ТОО «Международный научный журнал АКАДЕМИК»

