

міндеттерге жетудің нақты жолдарын белгілейді және ресурстарды тиімді пайдаланады. Бұл кәсіпорынды нарықтағы өзгерістерге дайын етеді, бәсекеге қабілеттілікті арттырады және тәуекелдерді азайтады.

Негізі, жоспарлау кәсіпкерлік үшін бағыт-бағдар беретін, дамуды бақылауға көмектесетін және кәсіпорынды жетістікке жеткізетін маңызды құрал. Жоспарсыз бизнес белгісіздікке тап болады, ал дұрыс жоспарланған кәсіпорын тұрақты дамып, нарықта өз орнын сақтай алады.

Пайдаланылған әдебиетте

1. Клаус Швенгер – “Кәсіпкерлік жоспарлау: Тәжірибелік нұсқаулық”
2. [Small Business Administration](#)
3. [Новости бизнеса — ситуация с малым и средним бизнесом в России, перспективы развития - Рамблер/финансы](#)
4. Николай М.Р- Стратегиялық жоспарлау: теория мен практика
5. Н. С. Сәрсенбаев -Кәсіпкерлік: теория және практика

ҒТАХА 06.71.07

Дәуренбекқызы Ә., Есенбекова Н., Мусабекова А.О.
Е. А. Бөкетов атындағы Қарағанды зерттеу университеті
Қазақстан Республикасы, Қарағанды қ.

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ДАМУДАҒЫ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ ТИІМДІ ӘДІСТЕРІ

Шағын және орта бизнес (ШОБ) кез келген елдің экономикасында маңызды рөл атқарады. Бұл сектор жұмыс орындарын құру, инновацияларды енгізу және экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз ету сияқты маңызды функцияларды орындайды. Қазақстанның экономикалық саясаты шағын және орта бизнесті дамытуға бағытталған, себебі бұл сектор экономиканың әртараптандырылуына, әлеуметтік мәселелердің шешілуіне және кәсіпкерліктің дамуына ықпал етеді. ШОБ-тің табысты дамуы менеджменттің тиімді әдістерін қолдануды талап етеді. Шағын және орта кәсіпорындарда менеджмент жүйесі тиімді ұйымдастырылған жағдайда, олар нарықта бәсекеге қабілетті болып, тұрақты өсуге қол жеткізе алады. Осы мақалада ШОБ дамуына ықпал ететін менеджменттің негізгі тиімді әдістері талданады.

Шағын және орта бизнес менеджменті – кәсіпорынның барлық ресурстарын (қаржылық, адами, технологиялық) тиімді пайдалану арқылы ұйымның мақсаттарына қол жеткізуді қамтамасыз ететін құрал. Тиімді менеджмент кәсіпорынның нарықтағы позициясын нығайтып, ұзақ мерзімді дамуын қамтамасыз етеді.

Менеджменттің негізгі міндеттері:

Стратегиялық жоспарлау: кәсіпорынның ұзақ мерзімді мақсаттарын анықтау және оған қол жеткізу жолдарын әзірлеу;

Ұйымдастыру: кәсіпорын құрылымын құру және әрбір қызметкердің міндеттері мен жауапкершіліктерін нақты анықтау;

Мотивация: қызметкерлердің кәсіпорын мақсаттарына жетудегі мотивациясын арттыру; Бақылау және бағалау: кәсіпорынның іс-әрекеттерін қадағалап, нәтижелерді талдау.

Стратегиялық менеджмент – кәсіпорынның ұзақ мерзімді табысты болуына бағытталған басқару жүйесі. Бұл әдіс кәсіпорынның нарықтағы орнын анықтап, бәсекелестік артықшылықтарын дамытуға мүмкіндік береді.

Стратегиялық менеджмент әдістері:

SWOT-талдау: кәсіпорынның күшті және әлсіз жақтарын, мүмкіндіктері мен қауіптерін анықтау арқылы даму стратегияларын құру.

Портфельдік талдау: әртүрлі өнімдер мен қызметтердің нарықтағы жағдайын бағалау және қай бағыттарды дамытуға басымдық беру.

SMART мақсаттары: нақты, өлшенетін, қолжетімді, маңызды және уақытқа негізделген мақсаттарды қою арқылы кәсіпорынның дамуына бағытталған стратегия құру.

ШОБ табысты болуы үшін қаржылық ресурстарды тиімді басқару маңызды. Қаржылық менеджмент кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етеді және инвестицияларды дұрыс

басқаруға мүмкіндік береді.

Қаржылық менеджмент әдістері:

Бюджеттеу: кәсіпорынның кірістер мен шығыстарын жоспарлау және олардың орындалуын қадағалау.

Бұл әдіс қаржылық ресурстардың дұрыс бөлінуін және бақылауын қамтамасыз етеді.

Ақша ағындарын басқару: қаржылық ресурстарды оңтайлы пайдалану үшін кәсіпорынның ақшалай ағындарын тиімді басқару.

Қаржылық есептілік: кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалау үшін қаржылық есептілікті (баланс, кіріс және шығыс есептері) дұрыс жүргізу.

Адам ресурстары – кез келген кәсіпорынның негізгі капиталы. ШОБ-тің табысты дамуы көбіне қызметкерлердің кәсіби біліктілігі мен мотивациясына байланысты. Тиімді адам ресурстарын басқару арқылы кәсіпорын қызметкерлерінің өнімділігін арттыруға болады.

Адам ресурстарын басқару әдістері:

Оқыту және дамыту: қызметкерлердің кәсіби деңгейін арттыру үшін оқыту бағдарламаларын ұйымдастыру. Бұл әдіс жұмыс сапасын жақсартуға және қызметкерлердің мотивациясын арттыруға көмектеседі.

Мотивация жүйелері: қызметкерлердің мотивациясын арттыру үшін материалдық және материалдық емес ынталандыру әдістерін қолдану. Мысалы, сыйақы беру, мансаптық өсу мүмкіндіктерін ұсыну және жұмыс жағдайларын жақсарту.

Кәсіпорынның мәдениетін қалыптастыру: кәсіпорын ішінде қолайлы жұмыс атмосферасын құру арқылы қызметкерлердің ұйымға деген адалдығын арттыру.

Қазіргі заманғы нарықтық экономикада инновациялар кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыратын негізгі факторлардың бірі болып табылады. Инновациялық менеджмент арқылы ШОБ жаңа өнімдер мен қызметтерді енгізіп, нарықтағы орнын күшейте алады.

Инновациялық менеджмент әдістері:

Жаңашылдықтарды енгізу: өнімдер мен қызметтердің сапасын жақсарту және жаңа технологияларды пайдалану арқылы кәсіпорынның тиімділігін арттыру.

Цифрлық технологияларды қолдану: интернет-маркетинг, электрондық сауда және цифрлық платформаларды пайдалану арқылы жаңа нарықтарға шығу мүмкіндіктерін зерттеу.

Креативті ойлау: қызметкерлерді креативті ойлауға және жаңа идеяларды ұсынуға ынталандыру.

Маркетингтік менеджмент кәсіпорынның өнімдері мен қызметтерін нарыққа жылжыту және тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған. ШОБ үшін тиімді маркетингтік стратегияларды қолдану нарықтағы бәсекелестік артықшылықтарды қамтамасыз етеді.

Маркетингтік менеджмент әдістері:

Нарықты зерттеу: кәсіпорынның мақсатты аудиториясын анықтау және тұтынушылардың қажеттіліктерін зерттеу.

Брендті қалыптастыру: кәсіпорынның беделін қалыптастыру үшін бренд стратегияларын әзірлеу.

Интернет-маркетинг: интернет арқылы өнімдер мен қызметтерді жарнамалау және әлеуетті тұтынушыларды тарту.

Бизнес-инкубатор - бұл шағын кәсіпорындардың қалыптасу кезеңінде өндірістік үй-жайларды, жабдықтарды, ұйымдастыру-құқықтық, қаржылық, консалтингтік және ақпараттық қызметтерді көрсету арқылы қолдау көрсету үшін құрылған заңды тұлға;

Бизнес-инкубаторлар шағын кәсіпкерлікті қалыптастыруға және дамытуға көмектеседі.

Бизнес-инкубатордың міндеттері: бизнес-инкубаторға орналастыру үшін шағын бизнес субъектілерін таңдау;

Шағын кәсіпкерлік субъектілеріне білім беру, маркетинг, консалтинг және басқа ұйымдық және басқарушылық қызметтер ұсыну.

Шағын және орта бизнес субъектілерін мүлктік қолдау:

Шағын және орта бизнестің субъектілеріне сауда және делдалдық қызметті қоспағанда, өндірістік қызмет пен қызметтерді ұйымдастыру үшін бір жылдан астам пайдаланылмайтын мемлекеттік объектілерді сенімгерлік басқаруға немесе жалға беруге болады.

Шағын және орта бизнестің жалдау шартын немесе сенімгерлік басқару шарттарын орындауын бақылауды республикалық және коммуналдық меншікке билік етуге уәкілетті мемлекеттік органдар жүзеге асырады;

Сауда және делдалдық қызметті жүзеге асыратын тұлғаларды қоспағанда, шағын және орта бизнес субъектілеріне мемлекеттік меншік объектілері және олардың иелігіндегі жерлер, өндірістік қызметті ұйымдастыруға және мемлекеттік қызметтерді дамытуға арналған жалға алынған немесе сенімгерлік басқаруға шартты жасасқан сәттен бастап мемлекеттік жоспарлау жөніндегі орталық уәкілетті орган айқындаған тәртіппен көзделген шарттарды орындаған жағдайда бір жыл өткен соң өтеусіз беріледі

Қорытындылай келе шағын және орта бизнестің дамуы үшін тиімді менеджмент әдістерін қолдану маңызды. Стратегиялық жоспарлау, қаржылық басқару, адам ресурстарын дамыту және инновациялық шешімдер кәсіпорынның табысты жұмыс істеуіне ықпал етеді. Маркетингтік әдістерді қолдану арқылы кәсіпорындар өз өнімдері мен қызметтерін нарықта тиімді жылжытып, тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыра алады.

ШОБ-тің табысты дамуы менеджменттің тиімді әдістеріне тікелей байланысты, сондықтан кәсіпорындардың бұл бағытта жүйелі жұмыс жасауы маңызды.

Әдебиеттер тізімі

1. Бегімбеков, М.Қ. “Кәсіпорын экономикасы” – Алматы: Экономика, 2018. <https://search.app/VDHрKрoхgGYhw2jM9>
2. Котлер, Ф. “Маркетинг негіздері” – Москва: Вильямс, 2019. <http://library.atu.kz/files/44446.pdf>
3. Сағынтаев, Е.М. “Шағын және орта бизнестің дамуындағы мемлекеттік қолдау” – Алматы: Қазақ университеті, 2020. <http://library.atu.kz/files/44446.pdf>
4. Кенжебаев, Ж.М. “Қаржылық менеджмент” – Алматы: Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті, 2019. <https://search.app/PdPtPJNRБуу4emvn8>
5. Барышев, С.Н. “Стратегиялық менеджмент: теориясы мен практикасы” – Астана: Фолиант, 2021. <https://search.app/qXzM9Jvxh4KkXvh16>
6. Нұрғалиева, А.Б. “Адам ресурстарын басқару” – Алматы: Экономика, 2018. <https://search.app/tjJS9i5NRLf7QyeR9>
7. Жүнісов, Б. “Қазақстандағы шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту жолдары” – Алматы: Қазақ университеті, 2017. <https://search.app/SURDandNB2PpXnff7>
8. Баймұханов, С.А. “Инновациялық менеджмент” – Алматы: Қазақ университеті, 2021. <https://search.app/AvoZgHBvvCHig9876>
9. Ким, Е.А. “Бизнестегі стратегиялық жоспарлау” – Астана: Фолиант, 2020. <https://search.app/57kGaQKqVUfucfYH9>

МРНТИ 06.77

И.М. ¹Джумагельдинов, А.Т. ¹Омарова, ²Laura Nicola – Gavrilă

¹Омарова А.Т. – Phd, профессор

²Laura Nicola – Gavrilă - Phd, профессор

¹Карагандинский исследовательский университет имени Е.А. Букетова

Республика Казахстан, г. Караганда,

²Spiru Haret University, Romania, Bucharest

menedzhment_kafedra@mail.ru

ПОНЯТИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИИ И ЕЁ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ

Информационные технологии (ИТ) – это совокупность методов, процессов и программных средств, направленных на сбор, обработку, хранение и передачу данных для их последующего использования в различных сферах человеческой деятельности, в том числе в бизнесе. В более узком смысле ИТ можно определить как использование компьютеров, программного обеспечения, сетевых технологий и другого оборудования для выполнения задач по управлению информацией. Современные информационные технологии стали основой цифрового общества, обеспечивая доступ к знаниям и ресурсам, а также создавая платформу для управления и обмена информацией.

Существует несколько основных типов информационных технологий, которые используются в современном бизнесе:

1) Программное обеспечение (software). Включает в себя различные программы и приложения, обеспечивающие выполнение задач и управление бизнес-процессами. Ключевые примеры — это