

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ

АКАДЕМИК Е.А. БӨКЕТОВ АТЫНДАҒЫ  
ҚАРАҒАНДЫ УНИВЕРСИТЕТІ

ЭКОНОМИКА ФАКУЛЬТЕТІ

## **ЖАҢА ҰРПАҚ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ ҚАЗІРГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

*Қазақстан Республикасы Тәуелсіздігінің 30-жылдығына арналған  
студенттер мен магистранттардың Республикалық  
ғылыми-практикалық конференциясының*

**МАТЕРИАЛДАРЫ**

*26 ақпан*

\*\*\*

## **НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**МАТЕРИАЛЫ**

*Республиканской научно-практической конференции  
студентов и магистрантов, посвященной  
30-летию Независимости Республики Казахстан*

*26 февраля*

Қарағанды  
2021

ӘОЖ 330 (574)  
КБЖ 65.9(2к)л  
Ж 28

*Ұйымдастыру комитеті – Организационный комитет*

**Тажбаев Е.М.** (председатель), **Хусаинова Ж.С.** (сопредседатель),  
**Жартай Ж.М., Акбаев Е.Т., Асанова М.К., Мамбетова С.Ш.,**  
**Мамраева Д.Г., Сыздыкова Э.Ж., Ескерова З.А.** (отв. секретарь)

*Редакция алқасы – Редакционная коллегия*

Хусаинова Ж.С., Жартай Ж.М., Ескерова З.А., Жансеитов А.Т.,  
Сабыржан А., Ситенко Д.А., Торжанова Д.А.

**Ж28 Жаңа ұрпақ және Қазақстан Республикасының экономикалық дамуының қазіргі мәселелері = Новое поколение и современные проблемы экономического развития Республики Казахстан:** Қазақстан Республикасы Тәуелсіздігінің 30-жылдығына арналған студенттер мен магистранттардың Республикалық ғыл.-практ. конф. материалдары. — Қарағанды: Қарағанды университетінің баспасы, 2021. — 207 б. — Қазақша – орысша.

ISBN 978-9965-39-937-4

Конференция жинағы қазіргі таңдағы Қазақстан экономикасының даму болашағына және мәселелеріне негізделген. Еліміздің экономикасының теориялық және практикалық мәселелері келесі негізгі бағыттарда көрсетіледі: қазіргі таңдағы Қазақстан экономикасының әлеуметтік-экономикалық мәселелері және даму болашағы; қазіргі жағдайдағы және болашақтағы менеджмент ілімінің дамуының басымдылықтары және үдерістері; Қазақстан Республикасы дамуының стратегиялық мақсаттарына жетудегі экономиканың қаржы-несиелік секторының алғышарттары; Қазақстан экономикасы салаларының дамуын маркетингтік зерттеулер; есеп жүргізудің, бағалаудың және аудиттің негізгі мәселелері және даму болашағы.

Студенттерге, магистранттарға, докторанттарға, оқытушыларға, ғалымдарға және бизнес субъектілеріне арналған.

Материалы конференции посвящены проблемам и перспективам развития экономики Республики Казахстан на современном этапе. Теоретические и практические проблемы экономики страны рассматриваются по следующим основным направлениям: социально-экономические проблемы развития экономики Казахстана в современных условиях; приоритеты и тенденции развития менеджмента в современных условиях и перспективе; приоритеты финансово-кредитного сектора экономики в достижении стратегических целей развития Республики Казахстан; маркетинговые исследования развития отраслей экономики Казахстана; проблемы и перспективы развития учета, оценки и аудита.

Предназначены для студентов, магистрантов, докторантов, преподавателей, ученых и субъектов бизнеса.

ӘОЖ 330 (574)  
КБЖ 65.9(2к)л

*Материалдар жинағы авторлық басылымда жарияланады*

*Сборник трудов издается в авторской редакции*

ISBN 978-9965-39-937-4

© Академик Е.А. Бөкетов атындағы  
Қарағанды университеті, 2021

**1 секция.**  
**ҚАЗІРГІ ТАҢДАҒЫ ҚАЗАҚСТАН**  
**ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-**  
**ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ДАМУ**  
**БОЛАШАҒЫ**

**1 секция.**  
**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ**  
**РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА В**  
**СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

## СЫРТҚЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІКТІҢ МӘНІ МЕН МІНДЕТТЕРІ

Қазіргі уақытта ұлттық экономиканың даму сапасы, оның өсу қарқыны, салалық құрылым негізінен әлемдік экономика, жаһандану алдын-ала анықтайтын жаңа жағдайлар туындаған кезде жағдайлар жасалуда. Бұл сыртқы экономикалық қауіпсіздіктің негізгі қауіптерін сипаттайды. Шынында да, ұлттық экономиканың әлемдік экономикаға ашық экономика ретінде кіруі ұлттық-мемлекеттік егемендіктің жоғалуына дейін елеулі қауіптермен байланысты. Мемлекеттің экономикасы сыртқы әлемге ашылған кезде оның әлемдік нарыққа тәуелділігі пайда болады, ал ұлттық экономиканың сыртқы экономикалық факторларға тәуелділік дәрежесі неғұрлым жоғары болса, соғұрлым осал болады. Соңғысы сыртқы экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету проблемасын туғызады. Бұл экономика үшін өте өткір мәселе, сондықтан оған деген ғылыми қызығушылық кездейсоқ емес.

Дамыған елдерде сыртқы экономикалық қауіпсіздік мәселелерін әзірлеу 1980 жылдардан бастап белсенді жүргізіліп келеді, сонымен бірге Батыс авторлары Сыртқы экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз етудің басты міндеттерінің бірі ретінде елдің әлемдік экономикалық жүйедегі позициясын сақтау мен нығайтуды қарастырады. Сонымен, 1993 жылғы ақпанда АҚШ-тың экономикалық қауіпсіздік тұжырымдамасын талдай отырып, бұрынғы Мемлекеттік хатшы у. Кристофер оның ішкі және сыртқы нарықтардағы американдық тауарлардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру, елдің шетелдік қарыздарға тәуелділігін азайту, сауда-экономикалық және басқа салалардағы халықаралық міндеттемелерді орындау мүмкіндіктерін нығайту сияқты негізгі бағыттарын атап өтті. Соңғы жылдары бұл тұжырымдамада АҚШ-тың ұлттық экономикалық мүдделерін әлемдік нарықтардағы бәсекелестермен бәсекелесуге және жоғары технологиялық салаларда елдің жетекші позицияларын қорғауға мүмкіндік береді.

Жапондық интеграцияланған экономикалық қауіпсіздікті нығайтуға деген көзқарас ішкі және сыртқы аспектілерді де қамтиды. Сыртқы экономикалық қауіпсіздік басымдықтарының ішінде жапон теоретиктері мен саясаткерлері шикізаттың тұрақты импорты үшін қолайлы жағдайларды мүмкіндігінше төмен бағамен қамтамасыз етуді, елдің әлемдік экономикадағы экономикалық позициясын нығайтуды, ұлттық валютаны нығайтуды, стратегиялық бағытталған инвестициялық саясатты және т. б. ажыратады. Сонымен қатар, Жапонияның қауіпсіздік проблемасының сыртқы аспектісі нақты жеке сәттерді ғана емес, сонымен бірге философиялық маңызды ұғымдарды да қамтиды. Осыған байланысты әйгілі жапон экономисі, бұрынғы сыртқы сауда және өнеркәсіп министрі С. Окита атап өткендей, жапон қоғамының қауіпсіздігін қамтамасыз етудің жолы - "әлемде өз жауларын жасамау", барлық елдермен достық, ынтымақтастық және серіктестік қарым-қатынасты жан-жақты дамыту және тереңдету болып табылады<sup>371</sup>. Осы идеялар экономикалық және Кешенді қауіпсіздік стратегиясының құрамдас бөлігі болып табылатын "барлық азимуттар бойынша" жапон дипломатиялық стратегиясында да бар. Алайда, жапондық сарапшылар сонымен бірге жекелеген аймақтарда, әсіресе Солтүстік Америкада, Оңтүстік-Шығыс Азияда, Азия-Тынық мұхиты аймағында ұлттық экономикалық мүдделерді іске асыру тетіктерін белсенді түрде дамытуда.

Ғылыми әдебиеттерде сыртқы экономикалық қауіпсіздікті зерттеудің әртүрлі тәсілдері және оны қамтамасыз етудің әртүрлі нұсқалары ұсынылған. Осыған байланысты "сыртқы экономикалық қауіпсіздік" санатының мазмұнын теориялық әзірлеу өзекті болып қалуда. "Ұлттық қауіпсіздік", "ұлттық экономикалық қауіпсіздік" және "сыртқы экономикалық қауіпсіздік" санаттарының өзара байланысы ерекше назар аударуға тұрарлық. Ұлттық қауіпсіздік тұрғысынан алғанда, сөз Елдің ұлттық-мемлекеттік егемендігін сақтау қажеттігі туралы болып отыр. Егер мұндай міндет қойылмаса, онда сыртқы экономикалық қауіпсіздік проблемасы да алынып тасталады, өйткені соңғы уақытта халықаралық капитал, жұмыс күші, тауарлар мен қызметтер нарықтарында мемлекеттік егемендік пен ұлттық шекаралар танылмайды. "Сыртқы экономикалық қауіпсіздік" ұғымын әзірлеуді елдің ерекше ұлттық-мемлекеттік мүдделері мен мақсаттарын танудан, сондай-ақ осы мүдделерге қауіп төндіретін факторларды зерттеуден бастаған жөн. Ол үшін сыртқы экономикалық қауіпсіздікке төнетін қатерлерді экзогендік деп анықтаймыз (яғни. ұлттық экономикалық жүйені тұрақсыздандыруға немесе ұлттық мүдделерге қайшы келетін үрдістерді қалыптастыруға қабілетті экономикалық немесе саяси шығу тегінің күйзелістері. Осы анықтамаға сәйкес, сыртқы экономикалық қауіпсіздік дегеніміз - ұлттық экономикалық жүйенің экономикалық немесе саяси

шығу тегінің экзогендік соққыларына тұрақтылығы, ол күйзелістердің ықтимал көздерін бейтараптандыру және болған күйзелістерге байланысты залалды азайту қабілетінде көрінеді.

Сыртқы экономикалық қауіпсіздіктің мәні сыртқы экономикалық қызмет нәтижелерінің мемлекеттің ұлттық мүдделеріне сәйкестігі болып табылады. Сыртқы экономикалық қауіпсіздікке қол жеткізуге бағытталған саясат біртұтас шаруашылық құрылымы ретінде елдің орнықты, тәуелсіз дамуын, ұтымды және тиімді сыртқы экономикалық өзара қатынастар негізінде оның табиғи экономикалық өсуін, дамудың инновациялық жоғары технологиялық жолына көшуді қамтамасыз етуге тиіс.

Сыртқы экономикалық қауіпсіздікке бәсекеге қабілеттілікті арттыру, ұлттық экономиканы әлемдік нарық жағдайларына бейімдеу, орнықты экономикалық өсуді қамтамасыз ету мақсатында протекциялық қорғау шараларына да, ырықтандыру саясатына да басқарушылық және бейімделу сезімталдығын қамтамасыз ету арқылы қол жеткізіледі. Мемлекеттік стратегияның сыртқы экономикалық бағыты Халықаралық еңбек бөлінісінің артықшылықтарын тиімді іске асыру, әлемдік шаруашылық байланыстарына оның тең құқылы интеграциясы жағдайында елдің орнықты дамуы, экономикалық ынтымақтастықтың өмірлік маңызды мәселелерінде ұлттық экономиканың шет елдерге немесе қоғамдастықтарға сыни тәуелділігіне жол бермеу болып табылады. Сыртқы экономикалық қауіпсіздік тұрғысынан сыртқы экономикалық факторлар жалпыұлттық мақсатқа қол жеткізуге бағындырылуға тиіс. Бұл жерде басты рөлді мемлекет атқаруы тиіс: ол ұлттық бизнесті бағдарлайды және капиталдың шоғырлануын ұлттық экономиканың неғұрлым басым салаларына бағыттайтын болады.

Ардақ Е., 2 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., профессор Нәбиев Е.Н.

#### ӨНІРДЕ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІ ЖЕТІЛДІРУДІҢ КЕЛЕШЕКТІК БАҒЫТТАРЫ

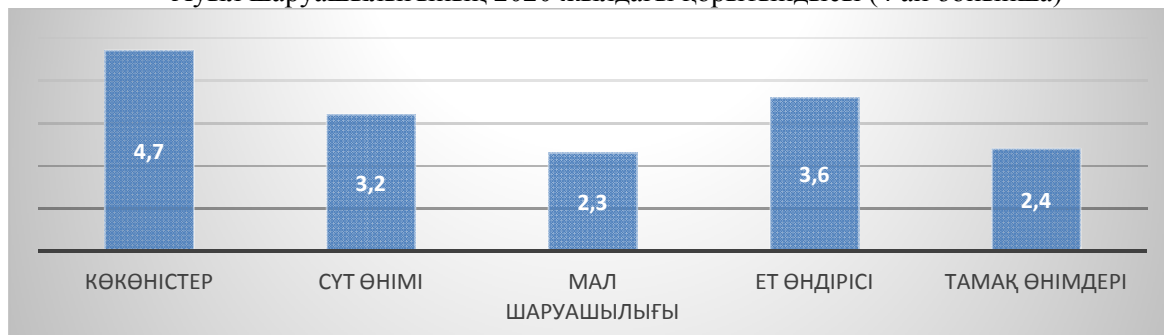
Қазіргі уақытта жаһандану қазақстандық қоғамда болып жатқан барлық процестерге барынша ықпал етуде. Соның ішінде өңірде ауыл шаруашылығын мемлекеттік реттеуді ілгерілету кезең-кезеңімен жүзеге асырылуда. Қазақстанның ауыл шаруашылығын жетілдіру барынша интеграциялануда.

Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешенін дамытудың 2017 – 2021 жылдарға арналған «Агробизнес-2017» бағдарламасы басты мақсаты – нарықтарда сұранысқа ие, бәсекеге қабілетті АӨК өнімін өндіруді қамтамасыз ету. Бағдарлама міндеттеріне ұсақ және орта шаруашылықтарды ауыл шаруашылығы кооперациясына тартудан бастап, ішкі нарықты молықтыру және отандық өнімнің экспорттық әлеуетін дамыту, ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілердің техникамен және химияландыру құралдарымен қамтамасыз етілуін арттыру, сауда-логистикалық инфрақұрылымды дамыту кірді [1].

Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың 2020 жылғы 31 наурыздағы мәлімдемесінде кәсіпкерлік секторды қолдауға бағыттап, осы жерде агроөнеркәсіптік кешенді үздіксіз қамтамасыз ету, шағын және орта бизнесті несиелеуді арттыру қажеттілігін, ауыл кәсіпкерлігін дамыту және ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеу мен сақтау жобаларын атады [2].

Кесте 1

Ауыл шаруашылығының 2020 жылдағы қорытындысы (4 ай бойынша)



Өңірде ауыл шаруашылығын мемлекеттік реттеуді жетілдірудің келешектік бағыттарына қазіргі жаһандану үрдісі өз жағдайларын талап етеді. Сарапшылардың болжамы бойынша 2020 жылдан әрі қарай әлемдік экономиканың 25%-дан астамы цифрландыру технологияларын енгізуге кіріседі. Бұл қоғамның тиімділігін айтарлықтай арттыруға мүмкіндік береді. Соның ішінде ауыл шаруашылығын цифрландыру бұл мәселеде жетекші орындардың бірін алады, өйткені мемлекеттің экономикалық тұрақтылығы көбінесе өңірдегі ауыл шаруашылығы саласының даму деңгейіне байланысты. Әлемде ауыл шаруашылығы дәстүрлі саладан инновациялық жаңа нарықтар құруға қабілетті жоғары технологиялық салаға айналуға.

Қазақстанда өңірде ауыл шаруашылығын мемлекеттік реттеуді жетілдірудің келешектік бағыттарында не күтіледі?

Қазақстанда бірінші кезекте ауыл шаруашылығын цифрландыру шеңберінде енгізілетін негізгі технологиялар ауыл шаруашылығы техникасының GPS-навигациясы, қатар жүргізу, салмақ жұмысын автоматтандыру, өрістердің электрондық карталары және, әрине, ең қызықты және ерекше технологиялар ретінде пилотсыз ұшу аппараттары болып табылады.

Қазақстанның агроөнеркәсіптік кешені тәуекелі жоғары қызмет саласы болып табылады және көбінесе климаттық факторларға байланысты. Қазақстанда ауыл шаруашылығын цифрландыру климаттың әсерін азайтуға және біртіндеп нақты егіншілікке көшуге көмектеседі.

Алайда, көшу біртіндеп болуы керек: цифрландыру технологияларын енгізгенге дейін ауыл шаруашылығы кәсіпорындары бірнеше дайындық кезеңдерінен өтуі керек:

Бизнес-үдерістердің реинжинирингі, өндірісті басқару жүйесінің әдіснамасын әзірлеу (жоспарлау, есепке алу, бақылау, талдау);

Агрономиялық қызметті күшейту, жерді агрохимиялық зерттеп қарауды жүргізу, Әрбір өріс бойынша ақпарат жинау (ластану картасы, топырақ құрамы, танаптар тарихы және т. б.);

Өндірісті автоматтандыру (датчиктерді, контроллерлерді және өзге де жабдықтарды орнату) және жабдықты орнату аймақтарында интернет-жабуды қамтамасыз ету;

Өндірісті автоматтандырғаннан кейін сіз деректерді жинауға және талдауға тікелей кірісе аласыз.

Бағдарламалық жасақтаманы енгізу кезеңі немесе ауыл шаруашылығын тікелей цифрландыру деректерді автоматты түрде жинауға арналған бағдарламаларды енгізуді қамтиды. Алынған барлық мәліметтер жинақталады және талданады, бірыңғай каталогтар жасалады. Соңғы кезең нақты егіншілікке көшу, химиялық препараттарды саралап енгізу мүмкіндігі бар техниканы сатып алу болады.

#### Әдебиеттер:

1. <https://atameken.kz/>
2. Сельское хозяйство karaganda-region.gov.kz>ru/region.
3. Цифровизация сельского хозяйства: умные фермы. nform.kz  
<https://www.inform.kz/ru/cifrovizaciya-sel-skogo-hozyaystva-umnye-fermy>.
4. [www.kt.kz](http://www.kt.kz)

Ахметбекова А.И., 1 курс (КарУ им. академика Е.А. Букетова)

Научный руководитель - к.э.н., доцент Гелашвили Н.Н.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРЕДПРИЯТИЕМ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ КОНТРОЛЛИНГА

Сегодня мир стремительно движется к экономике нового типа, где основными ее инструментами становятся цифровые технологии. Цифровизация становится одним из основных трендов развития экономики, повышения конкурентоспособности экономики и нации. Современные организации в настоящее время перестраиваются, принимая во внимание развитие информационных технологий: появляются новые гибкие и промежуточные формы организаций бизнеса. Примером может быть магазин розничной торговли и одновременно интернет-магазин. При этом при этом кардинально изменяется механизм управления. Все чаще приходит понимание того, что эффективность работы любой организации зависит не только от состояния рынка, на котором она функционирует, и не только от экономических отношений, которые данная организация выстраивает с другими субъектами экономической деятельности, но и от развития информационных технологий. [1]

Основной составляющей развитой цифровой инфраструктуры является широкополосный доступ в Интернет. Широкополосный доступ обеспечивается проводными технологиями, такие как ADSL и беспроводными технологиями 3G, 4G, 5G и спутниковой связью. Для обеспечения населения и бизнеса широкополосным доступом к сети интернет в городах и областях Республики Казахстан создана телекоммуникационная инфраструктура. [3]

Правительства многих стран мира рассматривают широкополосный доступ в интернет как ключевой элемент своих программ развития. По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, в 2017 году количество пользователей сети интернет (включая мобильный) составляет 2580 тыс. ед., за 2018 год – 2462,4 тыс. ед. и в 2019 году - 2513,1 тыс. ед. С каждым годом число пользователей интернетом растет. [2]

Рассматривая управление предприятием на основе контроллинга в сфере цифровизации экономики выделю, что информационные системы контроллинга получили также широкое распространение, что позволило перейти на новый уровень развития. Сейчас это называется ИТ-контроллинг на предприятии. Под ИТ-контроллингом понимается планирование, координирование, управление информационными технологиями, определение задач для оптимизации бизнеса. Существует стратегический и оперативный ИТ-контроллинг. Стратегический ИТ-контроллинг не ограничен сроками, направлен на предприятие в целом, необходим при подготовке и принятии долгосрочных решений при формировании и управлении портфелем ИТ-проектов. Инструментами стратегического ИТ-контроллинга являются: ИТ-стратегия, ИТ анализ и показатели, ИТ-стандарты, управление портфелем ИТ-проектов. Оперативный ИТ-контроллинг осуществляется в рамках определенного периода времени, занимается отдельными процессами бизнеса, информационными системами. Инструментами оперативного ИТ-контроллинга являются: затраты и результаты в ИТ, управление партнерами по бизнесу, отчетность ИТ, управление ИТ-проектами, управление ИТ-процессами, управление качеством ПО.[4]

На предприятиях появилась возможность внедрения ряда инструментов и подходов для обеспечения непрерывного аудита; использование таких технологий, как искусственный интеллект, робототехника и передовые средства анализа данных, который может, с одной стороны, облегчить непрерывный, полностью автоматизированный онлайн мониторинг автоматизированных систем, а с другой стороны, обеспечить автоматизированное формирование отчетности. Когда информационный аудит использует такие инструменты, служба выигрывает и имеет возможность более оптимально использовать квалифицированных сотрудников в проработке нестандартизированных вопросов или в высокорисковых темах, высвобождая время для анализа первопричин, консультаций или будущего взаимодействия с руководством, основанного на понимании сути вопроса.

Таким образом, в рамках данного исследования, можно сделать вывод о том, что в центре развития цифровых технологий система менеджмента, в частности его категория контроллинг, получает большой толчок в своем развитии. Использование ИКТ предприятиями и организациями способствует повышению качества механизма менеджмента, повышается качество кадрового потенциала, структурируются внутренние механизмы компании и тем самым открываются перед компаниями возможности серьезных прорывов.

#### Литература

1. Г.И. Курчеева, А.А. Алединова, Г.А. Клочков. Менеджмент в цифровой экономике// учебное пособие - г. Новосибирск 2018 г. С. 4-5.
2. Агентство по стратегическому планированию и реформам РК Бюро Национальной статистики [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://stat.gov.kz/>
3. Государственная программа "Цифровой Казахстан" от 12 декабря 2017 года.(с изм. и доп. от 20.12.2019 г. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1700000827>
4. Контроллинг : учебник / под ред. А.М. Карминского, С.Г.Фалько, 2006 г. С.7-14.

## ИНВЕСТИЦИИ В ЦИФРОВУЮ ЭКОНОМИКУ КАК КЛЮЧЕВОЙ ДРАЙВЕР РОСТА КАЗАХСТАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Определяющим вектором мирового развития является глобальный переход к цифровой экономике. Она ключевым образом модифицирует вид производства и реализации фирмами товаров и услуг за рубежом. Цифровая экономика важна для инвестиций, а инвестиции, в свою очередь, крайне важны для цифрового развития. Внедрение цифровых технологий способно исконным образом преобразовать вид интернациональных вложений и влияние иностранных филиалов на принимающие страны.

За годы независимости Казахстан проделал большую работу в инвестиционной сфере. Сегодня Казахстан - это огромный потенциал и новые возможности для выгодных инвестиций в цифровую экономику.

Согласно результатам исследования Boston Consulting Group (BCG), отраженным в статье "Казахстан на пути к цифровой экономике", Казахстан занимает 50-е место по цифровизации экономики из 85 государств и входит в группу с зарождающейся цифровой экономикой. По уровню вовлеченности в цифровую экономику Казахстан находится в целом на равных позициях с Россией, ОАЭ, Аргентиной и Чили, с индексом 0,72 (данные ООН и BCG за 2019 г.), превышающим среднемировой (0,49).

Цифровая трансформация – это стратегическая цель развитого современного государства. Этому направлению уделяется большое внимание. В 2017 году была принята государственная программа "Цифровой Казахстан". Целью данной программы является ускорение темпов развития экономики страны, а также повышение качества жизни населения за счет использования цифровых технологий.

На реализацию Программы в 2018-2022 годах направлены средства бюджета в размере 141 млрд. тенге. По предварительным оценкам, прямой эффект цифровизации экономики к 2025 году создаст добавочную стоимость на 1,7 – 2,2 трлн. тенге, обеспечив, таким образом, возврат инвестиций в 4,8-6,4 раза к 2025 году к общим объемам инвестиций с учетом частных инвестиций.

Как сообщает пресс-служба Министерства цифрового развития, оборонной и аэрокосмической промышленности РК: «Общий экономический эффект от цифровизации в Казахстане составил 578 млн. долларов». Официальный информационный ресурс Премьер-Министра РК сообщил, что за счет внедрения цифровизации экономики ожидается ежегодный рост производительности на 2-10%, рост производства на месторождениях - на 3%, снижение себестоимости производства - на 10-20%, увеличение урожайности за счет использования точного сельского хозяйства в АПК - на 25-50%.

В первый год реализации программы "Цифровой Казахстан" - инвестиции в сферу информации и связи показали значительный рост: + 40,3% за год, до 92,5 млрд. тенге. По итогам девяти месяцев текущего года инвестиции составили 46 млрд. тенге – что на 10,2% ниже, чем за аналогичный период прошлого года. Преобладающие направления инвестиций в основной капитал в третьем квартале 2020 года: замещение старого оборудования (15%), увеличение производственных мощностей с целью повышения количества абонентов (11%), инвестиции во введение новейших технологий (5%).

По оценке IDC, прямые инвестиции в цифровую трансформацию с 2020 по 2023 год составят \$7,4 трлн. Кроме того к 2023 году часть затрат на цифровизацию возрастет вплоть до 50% от всех инвестиций в ИКТ (на данный момент доля составляет 36%). Поскольку компании формируют конкурентноспособные преимущества на основе информации, максимальный рост прогнозируется в сфере анализа и аналитики данных.

Основой для перехода к цифровому государству является расширение роли информационных технологий в частном и государственном секторах. Как прогнозируют ведущие мировые эксперты, к 2020 году 25% мировой экономики будет цифровой, а внедрение технологий цифровизации, позволяющих государству, бизнесу и обществу эффективно взаимодействовать, становится все более масштабным и динамичным процессом.

В условиях глобального тренда цифровизации всех сфер жизни и экономики внедрение и широкое использование цифровых технологий становится ключевым фактором конкурентоспособности. В Казахстане в этом отношении проделан ряд мероприятий. В 2020 году были приняты меры по расширению охвата интернетом до 93% населения страны; доведение уровня государственных услуг в электронном формате до 90%; повышение уровня цифровой грамотности населения до 80%.



Очевидно, что цифровизация экономики - объективный процесс вызванный процессом глобализации и развитием цифровых технологий. Отстающие от создания цифровых технологий страны рискуют остаться на обочине мировой цивилизации. Казахстану, который только начинает путь освоения и внедрения цифровизации процессов, может быть очень полезен зарубежный опыт в области создания современной цифровой экономики. Нам важно не только извлечь полезные уроки из опыта других стран, но и избежать повторения их ошибок и просчетов. В целом главный урок для Казахстана заключается в том, что успешная цифровизация экономики невозможна без всесторонней политической, законодательной, организационной и финансовой поддержки со стороны государства.

#### Литература

1. Государственная программа «Цифровой Казахстан» на 2017-2020 года / [https://zerde.gov.kz/upload/docs/Digital%20Kazakhstan\\_ru.pdf](https://zerde.gov.kz/upload/docs/Digital%20Kazakhstan_ru.pdf)
2. Рост экономики Казахстана невозможен без цифровизации ключевых отраслей– исследование <https://ism.kz/uskorenie>
3. Официальный сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономике Республики Казахстан // [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz)
4. Официальный сайт проекта по мониторингу экономики Казахстана в формате рэнкингов // [www.ranking.kz](http://www.ranking.kz)
5. Скаковский Л.Р. Зарубежный опыт в сфере создания современной цифровой экономики: выводы и уроки для Республики Казахстан/ <http://isca.kz/ru/>
6. Данные рейтинговой платформы ICO. Icobench. [Электронный ресурс]. URL: <https://icobench.com>.
7. Отчет исследовательской и консалтинговой компании, специализирующейся на рынках информационных технологий. Gartner. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gartner.com> ( дата обращения: 01.07.2019 ).

Жилкибаева М.А., 2 курс (КарУ им. академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель – д.э.н., профессор Притворова Т.П.

### ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЗАХСТАНА

В современной экономике инновации активно задействованы во всех сферах жизнедеятельности человека и выступают механизмом развития современного общества. Функций, выполняемых инновациями в системе обеспечения жизнедеятельности человека, множество, одной из которых является укрепление национальной и экономической безопасности страны [1].

В связи с этим, возрастает актуальность поддержки экономической безопасности, основанной на инновационном развитии, в связи с этим становление и эффективное функционирование национальной инновационной системы (далее НИС) выдвигается на первый план.

НИС влияет на экономическую безопасность страны, т.к. обеспечивает генезис самодостаточного инновационного процесса, непосредственно влияющего на конкурентоспособность страны [2].

В формировании инновационной экономики в Казахстане исследователи выделяют три этапа, на каждом из которых Правительством были приняты шаги не только для поддержки и развития научно-технического потенциала страны, но и для создания необходимых условий для развития наукоемких отраслей промышленности.

Второй этап во многом связан с НИС. Началась осознанная государственная инновационная политика с принятием «Стратегии индустриально-инновационного развития 2003–2015 годов», которая заложила основы НИС, в 2005 году была принята «Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005–2015 годы». Она является основным документом по формированию и развитию НИС. Однако цели, результаты Стратегии и Программы не были достигнуты в полной мере [3].

Глобальный индекс конкурентоспособности по-прежнему фиксирует значительную слабость страны по категории «Способность к инновациям» так же, как и глобальный рейтинг инноваций [4].

Как отмечают исследователи, на сегодняшний день в стране уже имеются основные элементы, образующие инновационную систему, однако говорить о том, что она создана, с полной

уверенностью они не решаются, так как считают сложным признать её «системой», тем более работающей. На формирование подобных выводов повлияло следующее:

- доля инновационно-активных предприятий по-прежнему не достигает стандартов инновационной экономики и составляет чуть больше 10%, в ведущих индустриальных странах этот показатель может достигать 60-70%;
- недостаточный уровень финансирования науки, менее 1% от ВВП, в развитых экономиках этот показатель достигает 3%;
- в стране не хватает системного видения инновационного развития;
- не сформировано целостное представление у органов государственного управления о том, какой именно должна быть НИС Казахстана;
- для укрепления НИС слабо используются преимущества глобализации технологического развития и др. [5],[6].

В связи с вышеизложенным исследователи предлагают следующие 3 шага, которые не являются исчерпывающими, но обрисовывают общий подход:

1. Создание и стимулирование спроса на инновации (в первую очередь со стороны государства).
2. Стимулирование инновационного предложения эксперты рекомендуют строить вокруг уже существующих игроков и их коопераций. (Предложено сконцентрироваться на развитии и совершенствовании инновационных кластеров и региональных инновационных систем городов республиканского значения, где ядром может выступать университет в коллаборации с институтами развития и компаниями, которые уже существуют).
3. Развитие экосистемы поддержки инноваций (физическая, цифровая, информационная инфраструктура и др.) [4].

При этом, следует отметить, что слабые стороны НИС страны выступают также и угрозами для экономической безопасности страны, в связи с чем дальнейшее развитие и решение текущих задач, стоящих перед инновационной системой, будут способствовать усилению безопасности.

#### Литература

1. Жданова, О. А. Роль инноваций в современной экономике // Экономика, управление, финансы: материалы I Междунар. науч. конф. — Пермь: Меркурий, 2011. — С. 38-40. — <https://moluch.ru/conf/econ/archive/10/783/>
2. Д.А. Мацкевич Влияние национальной инновационной системы на обеспечение экономической безопасности // Научный вестник МГТУ ГА № 167, 2011 г. // <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-natsionalnoy-innovatsionnoy-sistemy-na-obespechenie-ekonomicheskoy-bezopasnosti/viewer>
3. Д.Е. Карибаева, А.К. Бекхожаева, А.Ш. Абдимомынова Этапы становления казахстанской инновационной системы // Молодой ученый. — 2016. — № 5 (109). — С. 336-339. — <https://moluch.ru/archive/109/26289/>
4. А. Кушумбаева, А. Буранбаев Три компонента инноваций — 09.04. 2019 г. // <https://expertonline.kz/a15956/>
5. Днишев Ф.М. Проблемы развития инновационной системы Казахстана — С. 359-361. — <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-razvitiya-innovatsionnoy-sistemy-kazahstana>
6. Комитет Республики Казахстан по статистике МНЭ РК – <http://www.stat.gov.kz>

Жумадилов Д., 2 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Асанова М.К.

#### ЖОҒАРЫ ТЕХНОЛОГИЯЛЫ СТАРТАПТЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ АСПЕКТІЛЕРІ

Жоғары технологиялық стартаптарды ғылыми зерттеулер негізінде осы жаңа инновациялық технологияны тікелей құру үшін құрылатындарға бөлуге болады. Екінші түрі-бастаушы делдалдар, олардың негізгі мақсаты қазірдің өзінде құрылған технологияны бейімдеу, белгілі бір өнімді құру немесе нарықтық сұраныс туындаған кезде технологияны Өнеркәсіптік қолдануға жеткізу.

Жоғары технологиялық стартаптарды бастапқыда жеке немесе пікірлестер тобы инновациялық идеялар, негізінен кәсіпкерден, жеке тұлғадан алынатын қаржы қаражатына арналған технологиялар негізінде құра алады. Әрі қарай, қажет болған жағдайда, басқа да көздерден инвестициялар

тартылады. Бірақ стартаптар әртүрлі деңгейдегі қолдау көрсететін бас компанияның қолда бар ресурстарының негізінде құрылған кезде тағы бір нұсқа болуы мүмкін.

Соңғы түрге академиялық және корпоративті стартаптар жатады, олар өз кезегінде спинофф (Spin off) және спинаут-компаниялар (spin out) болып бөлінеді.

Академиктер ғылыми секторда студенттер мен университеттердің немесе кафедралардың қызметкерлері коммерциялық қызметте бас университетте жасалған жаңа ғылыми идеялар мен білімдерді пайдалану үшін құрылады.

Корпоративті принципті білдіреді, бірақ тікелей бизнес-ортаға қатысты және белгілі бір дәрежеде бас компанияға қатысты.

Spinoff пен spinaut компанияларының арасындағы айырмашылық бас компанияны (бас университет) бақылау және байланыс деңгейіне байланысты.

Спинофф-компаниялар-бұл бас компаниядан (университеттен) жеке Стартапқа бөлінген компаниялар. Мұндай стартаптар аналық ресурстардың арқасында ұйымдастырылады және оны қалыптасу кезеңінде үнемі қолдайды. Бас корпорация немесе университет спинофф компаниясының бір бөлігіне ие.

Академиялық спинофф компаниялары ең перспективалы және тұрақты құрылымдар болып саналады. Бұл перспективаның факторларының бірі-құрылтайшылардың ғылыми әлеуетімен қатар, академиялық ортаға, атап айтқанда қымбат ғылыми жабдықтар мен білікті қызметкерлерге тікелей қол жетімділігі. Университеттің имиджі мен беделі үлкен рөл атқарады. Сондай-ақ, ғылыми ортада тіпті тиімсіз стартаптарға қолдау көрсету арқылы қалуға мүмкіндік беретін жағымсыз сәт бар.

Спинаут - компаниялар құру кезінде бас компанияның ресурстарына сүйенеді, бірақ басқа қолдау алмайды, барлық басқару, қаржы және басқа мәселелер дербес шешіледі.

Екінші жіктеуде жеке ерекше түр ретінде спинин компанияларын (spin in) ажыратуға болады. Мұндай даму стратегиясымен кері процесс байқалады: Стартапты беделді компаниялардың тумалары осы үлкен компанияны қызықтыратын жаңа технологияны немесе өнімді әзірлеу мақсатында негіздейді. Өзінің дамуының басында стартаптың бұл түрі толығымен жеке экономикалық бірлік болып табылады. Кейіннен стартап үлкен компанияның құрылымына оралады және оның ресурстарын корпорация құрамында одан әрі дамыту үшін пайдаланады.

Бірақ, көріп отырғанымыздай, мұндай стартап жеке ұйымдастырылғандықтан, біз оны жіктеудің бірінші түріне жатқызамыз. Жоғарыда сипатталған жіктеулерді қорытындылай келе, оларды біріктіріп, кесте түрінде ұсынуға болады.

Әрі қарай, "технологиялық кәсіпкерлік" ұғымын қарастыруға көшеміз. Бұл тұжырымдама мәлімдемелер мен ғылыми еңбектерде, әсіресе отандық авторлардың алдыңғы тұжырымдамаларында кең таралмаған, бірақ сонымен бірге жалпы қабылданған анықтамаға ие емес.

Жоғарыда келтірілген барлық анықтамаларды қорытындылай келе және жеке түсінікке сүйене отырып, "технологиялық кәсіпкерлік" ұғымын ұйымды құруға, ең жақсы бизнес-модельді іздеуге және іске асыруға, инженерлік немесе техникалық ғылыми қызмет нәтижесінде құрылған инновациялық өнімге немесе технологияға негізделген стратегия құруға бағытталған кәсіпкерлік қызметтің ерекше түрі ретінде анықтауға болады.

Коммерциаландыру процесі технологиялық кәсіпкер ғылыми білімді өнімге айналдырудан бастап оны тұтыну нарығына шығаруға және өндірістік компания құруға дейінгі барлық әрекеттерді орындаған кезде осы тұжырымдамаға енуі мүмкін. Сондай-ақ, технологиялық кәсіпкердің қызметі технологияны өнеркәсіптік қолданылатын түрге жеткізу және, мысалы, ірі компанияларға сату сатысында аяқталуы мүмкін.

Сонымен, біз екі ұғымды қарастырдық: "стартап" және "технологиялық кәсіпкерлік", оларға осы жұмыста қолданылатын анықтамаларды бердік.

Біз стартаптардың барлық түрлері туралы емес, тікелей жоғары технологиялық туралы сөйлесетіндіктен, бұл екі ұғым өзара байланысты. Технологиялық кәсіпкерлік – бұл технологиялық стартапты құру және басқару қызметі деп айтуға болады. Атап айтқанда, жоғары технологиялық стартап-компанияның нарыққа шығу стратегиясын таңдау, құру және іске асыру жөніндегі қызмет.

## О ФОРМИРОВАНИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КАПИТАЛА ОБЩЕСТВА

В настоящее время существует разрыв между теоретическими и перспективными разработками, практикой передовых стран, и практическим массовым пониманием и применением управленческой практики в Республике Казахстан, в том числе из-за бурного развития и возникновения новых терминов и технологий опирающихся на процессы цифровизации в рамках нового технологического уклада 4.0., что требует от общества, желающего быть конкурентоспособным, новых подходов к решениям проблем менеджмента, как составляющей человеческого капитала (ЧК) и как науки.

В Послании Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана от 1 сентября 2020 г. [1], отмечено, «новый экономический курс нашей страны должен базироваться на семи основных принципах», в том числе для успеха в увеличении конкурентоспособности страны большое внимание уделяется принципу развития ЧК и повышения его качества во всех аспектах. Достижение поставленных задач в рамках «нового экономического курса» требует управления этими процессами и влечет за собой значительный объем изменения настроек в управлении процессов, происходящих на разных организационных уровнях. Соответственно можно предположить о необходимости большого количества управляющих процессами кадров, имеющих соответствующий задачам уровень подготовки в части управления.

В рамках рассмотрения вопросов социально-экономических проблем развития экономики Казахстана и формирования приоритетов и тенденций развития менеджмента в современных условиях и перспективе, предлагаем в широком спектре формулировок понятия термина «человеческий капитал», сделать акцент на формулировке понятия ЧК как интенсивном производительном факторе экономического развития, где в перечень позиций определяющий ЧК входят позиция «инструментарий интеллектуального и управленческого труда» [2].

Далее предлагаем выделить из определения человеческий капитал – позицию управленческого труда (менеджмента), и рассмотреть её как составную часть термина «ЧК», в части производительного фактора.

Под термином «управленческий труд» подразумевается вид трудовой деятельности, реализуемый через операции и работы по выполнению административно-управленческими работниками функций управления в организации, целью которого является обеспечение целенаправленной и скоординированной деятельности персонала по выработке управленческих решений.

Опираясь на вышесказанное можно предложить формулировку термина «управленческий капитал» общества.

Управленческий капитал общества – совокупность людей, осуществляющих управленческую деятельность на разных уровнях менеджмента, их опыта, квалификации, навыка, знаний, воли, культуры взаимоотношений и подходов к управлению, способных решать задачи поставленные в рамках роста конкурентоспособности и развития экономики на микро- (предприятия и иные субъекты бизнеса), - мидл- (отраслевом, региональном) и макро- (общегосударственном и межгосударственном) уровнях, в том числе гармонизируя взаимоотношения между разного по масштабу уровнями управления экономикой.

Соответственно перед Республикой Казахстан в парадигме развития человеческого капитала, стоит вопрос развития «управленческого капитала», интегрированным в человеческий и интеллектуальный капиталы, как совокупности управленцев, позволяющих выдавать продукт «управленческого труда», а именно выдавать грамотные и адекватные управленческие решения на всех уровнях управления.

И каков будет уровень управленческого капитала в Казахстане, как части человеческого капитала, от этого и будет зависеть конкурентоспособность как страны в целом, так и разного уровня, и типа организаций в частности.

Таким образом, для достижения более высокого уровня конкурентоспособности страны и эффективности управления, направленных на модернизацию общества, экономики, организаций, перед обществом РК и менеджментом как наукой, объединяющей теоретическую и практическую часть управленческой деятельности, формируются вопросы отражающие требования к управленческому капиталу общества, в том числе такие как:

- формирование позиции к развитию управленческого капитала страны, как на макро-, так и на микроуровнях, в структурах государственного управления и непосредственно в бизнесе;
- оценка соответствия существующего управленческого персонала требованиям конкурентоспособности, в том числе и с учетом цифровизации и возможности работы в парадигме нового технологического уклада 4.0.
- формирования требований, стандартов, компетенций к разному уровню управленческого персонала на разных уровнях управления, с учетом новых возможностей и передовых инструментов менеджмента;
- разработка программ по формированию инклюзивного приращения управленческих знаний и навыков, подготовки и переподготовки управленческих кадров в массовом порядке;
- гармонизация взаимоотношений между самими управляющими, так и между управляющими и персоналом, в том числе формировании понятной и конкурентоспособной культуры управления.

#### Литература

1. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана. 1 сентября 2020 г.
2. «Человеческий капитал» интернет ресурс <https://ru.wikipedia.org/>

Kozhenova A., 4 course (Kazakh National Women Teacher Training University)  
 Scientific adviser - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Biltdebaeva A.

#### PROBLEMS AND PROSPECTS OF ECONOMY DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

The study of the problem of economic development belongs to one of the central places in science. The decisive condition for the further development of human society in the modern era has become not a simple expansion, a quantitative increase in its parameters (population, production volumes, resource consumption), but structural change - the transition from a resource-consuming to a resource-saving strategy [1]. The structure of the economy is of great importance for the balance of the national economy, increasing the rate of economic growth. It can be said that the successful economic development of most Western countries is to a large extent explained by deep structural transformations that ensure a general rise in production and other qualitative changes in the country's economy.

Increasing the production of durable goods, as the experience of many countries, including mainland China, has shown, is the shortest way to quickly fill the market, create long-term prospects for income growth, and form sustainable consumer and labor motivations.

Kazakhstan's economy grew by an average of 10.4% during 2000-2006. Kazakhstan's gross domestic product (GDP) per capita at current prices quadrupled, from \$ 1,228 in 2000 to \$ 5322 in 2006, and the country moved from lower-middle-income to upper-middle-income countries. The expansion of the oil sector of the economy, higher wages, and access to bank loans have catalyzed the growth process. Kazakhstan showed the classic symptoms of the Dutch disease - an appreciation of the real exchange rate, a decline in the share of manufacturing in the economy, and expansion of non-trade sectors such as construction and services [2].

Kazakhstan's growth model unraveled with the onset of the financial crisis in the second half of 2007, and the economy was hit once again as oil prices plummeted as global economic conditions deteriorated in the last quarter of 2008. Kazakhstan's growth slowed by 1.8 percentage points in 2007, followed by a sharp decline in 2008.

The extractive industries, in particular the oil sector, have become the backbone of Kazakhstan's economic performance from 2000 to 2010. The share of oil in the economy has doubled over a ten-year period; its share in exports increased to 63% in 2010; and the mining sector (ie, oil and other extractive industries) attracted a third of total investment. The oil sector has benefited from increased foreign investment, increased demand for oil in world markets, and stronger energy prices.

In a market economy, structural indicators come to the fore, characterizing the relationship of its sectors with certain types of markets, their orientation towards domestic and external demand. This refers to the potential and real opportunities to ensure the export of goods, to produce import-substituting and other competitive products that meet domestic needs.

The industrial sector, which grew 12.7% between 2000 and 2004, slowed sharply in the second half of the 2000s. In the crisis years of 2008 and 2009, the industrial sector grew by only 1.2% per year, largely due to a slowdown in growth in the oil, gas and mining industries.

The agricultural sector grew between 2005 and 2007 due to higher productivity as well as favorable weather conditions. However, severe droughts led to a decline in agricultural production in 2008 and 2010, which prevented an increase in production in 2009. The growth spurt in this sector is 26.7% in 2011, reflecting a doubling of grain production per year.

After the crisis, Kazakhstan showed a V-shaped recovery, driven by renewed external demand for oil, high oil prices and anti-crisis measures. Projected sustained moderate growth of over 6% in 2012-2016 driven by economic activity in the oil and mining sectors, including the imminent commissioning of the Kashagan oil field, high public investment in infrastructure and industrialization to support economic diversification and expansion of services. Kazakhstan's entry into the Common Economic Space with the Russian Federation and Belarus will expand trade between the three countries. The current account will remain in surplus on the back of high oil prices and rising production, even if imports are boosted by consumption and investment. Revenue measures taken by the government will gradually narrow the budget deficit. The government has set a goal to reduce the non-oil deficit to below 3% of GDP by 2020. At the same time, annual transfers from the NFRK will allow meeting the requirements for social and infrastructure spending without exceeding budgetary parameters. Some inflationary pressures will remain due to global food and oil prices, as the NBK targets an inflationary range of 6-8%. The overall macroeconomic situation in Kazakhstan is expected to remain favorable to support economic growth and stability [3].

The implementation of the structural modernization of the economy of Kazakhstan is carried out within the framework of three basic strategies:

- development of high-tech knowledge-intensive industries and industries, first of all, on the basis of promoting the development of markets for these products, involving intellectual property in the economic circulation, linking investments with innovative projects;
- development of competitive production of consumer and investment goods based on using the price advantages of domestic products, pursuing a rational policy of public procurement, assisting in promoting Russian goods to the domestic and foreign markets;
- ensuring the stable development of energy and raw materials industries to meet the needs of the domestic market on the basis of a flexible tax and customs tariff policy, assistance in attracting foreign investment.

In order to accelerate the implementation of the Strategy for Kazakhstan's entry into the 50 most competitive countries in the world, it is necessary to carry out the transformation of productive forces, technological renewal of production, improvement of the legal framework, qualitative shifts in the structure of the economy, as well as the development of human capital. All this presupposes the formation and implementation of its own version of modernization, taking into account the peculiarities of the national economy, which would allow Kazakhstan to become an active and equal participant in the world market in the context of globalization [4].

In order to increase the competitiveness of the national economy, it is necessary to effectively implement the strategy of internationalization of the structure of the economy, which should be manifested in an increase in the export of highly processed products simultaneously with the process of import substitution. This is exactly how, from the production of food products and the simplest consumer goods to the release of some part of the means of production necessary for their production, import-substituting structural shifts took place in the economies of a number of countries (Asian newly industrialized countries, India, Mexico, Brazil, etc. China). In the future, the ways of developing the process of import substitution of these countries diverged. After analyzing the structure of exports of these countries over a twenty-five-year period, A. Eljanov came to the conclusion that the states that increased their exports simultaneously with the process of import substitution have achieved the greatest success [5].

The Kazakhstan economy is small in capacity, and experts associate the greatest prospects for long-term economic growth with an export-oriented rather than an import-substituting strategy.

The modernization of the economy appears to be a complex step-by-step process, which involves:

- mastering the production of products of a modern technological level on a scale that allows national companies to take worthy positions in world markets;
- renewal of the production apparatus, replacement of outdated equipment and technologies;
- organic inclusion in the latest world innovation processes, full integration into the world economy, the fastest use of all important innovations, including innovations in the field of organization and management.

Only under this condition can a country derive a useful effect from the inevitable processes of globalization, and not become a victim of them;

- retraining, retraining or replacement of personnel, retraining and reeducation of people, if you like, assimilation of a different way of thinking that meets the requirements of the time, new education, the possibility of mastering new professions, the massive dissemination of new knowledge and values necessary for society;

- the implementation of structural changes in the economy, the formation of a production structure that meets the criteria of a developed industrial country. This presupposes an increase in the share of products with high added value in GDP and exports, including products of the new information economy, and a departure from the one-sided raw material orientation of exports.

In the short term, the priority areas for the development of the national economy are: further structural modernization and diversification of the economy, the implementation of a balanced and responsible foreign economic course, the formation and support of national corporate leaders, and the further development of the cluster initiative.

#### List of references

1. Aubakirov J. National economy in the context of globalization. - Almaty: Kazakh University, 2015 - P. 340.
2. Kenzheguzin M. Social direction of growth // Kazakhstanskaya Pravda. – 2015 - March 20.
3. Economy of Kazakhstan in the context of globalization: the mechanism of modernization and functioning / Ed. Kenzheguzin - Almaty, IE MES RK. – 2015 - S. 92.
4. State strategy of industrial and innovative development of the Republic of Kazakhstan for the period up to 2015.
5. Eljanov A. Industrialization of developing countries in the interior of world economic relations and Russia // World economy and international relations. - 2009. - No. 1. - S. 12-24.

Калмагамбетов Д.Н., 1 курс (КарУ им. академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., профессор Хусаинова Ж.С.

### РОЛЬ И МЕСТО ИКТ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сегодня информационная экономика сопровождается активным развитием информационно-коммуникационных технологий, которые активно влияют на изменение систем организационного управления компанией. [1, с. 23]. С появлением глобальных интернет-сетей меняется традиционная экономическая модель управления бизнесом, с выравниванием деятельности, децентрализацией и большей гибкостью. Сегодня отрасль информационных технологий, услуг и т. д. является главной причиной преобразования экономики в ИТ, поскольку информация является основным производственным ресурсом, одновременно с энергетикой, материалами, финансами. Развитие информационно-коммуникационных технологий во всех его областях является ключевым фактором преобразования экономики в ИТ.

Цель статьи направлена на выявление и анализ воздействия последних информационных технологий на эффективность и конкурентоспособность предприятий.

В нынешних условиях информационные технологии являются эффективным инструментом модернизации управления организацией, который является ключевым и одновременно инновационным элементом развития современного бизнеса. Влияние информационной экономики на корпоративную систему управления в первую очередь проявляется в резком увеличении потока информации и необходимости принятия ускоренных управленческих решений в условиях конкуренции [3, с. 155].

Использование информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) большинством предприятий является безусловным фактором повышения конкурентоспособности, его использование определяется различными подходами и методами управления. Необходимо изучить использование и влияние ИКТ на бизнес и разработать соответствующее управление бизнес-процессами [4, с. 277]. Вышеупомянутые аргументы привели к анализу существующей практики в области ИКТ и ее воздействия на управление деловыми процессами.

Важно обратить внимание на структуру затрат (таблица 1), где больше всего затрат на ИТ-услуги сторонних организаций и специалистов (за исключением услуг связи и обучения). В 2018 году этот показатель составил 35% от общего объема расходов. На программное обеспечение, используемое на основе лицензионного договора, было потрачено 52 257,5 млн тг, что составляет 17% от общего объема. Следует также отметить, что расходы на подготовку персонала, связанные с развитием и использованием ИКТ, значительно снизились. Этот показатель снизился в 5,5 раза по сравнению с 2017 годом.

Таблица 1.

Объем затрат на ИКТ на предприятиях

	2014	2015	2016	2017	2018
Затраты на ИКТ, всего	237 079,4	375 600,4	269 526,7	349 943,6	305 217,4
в том числе на:					
затраты на приобретение программных средств, используемых на основе лицензионного соглашения	32 920,6	69 208,5	37 131,4	75 042,4	52 257,5
затраты на самостоятельную разработку программного обеспечения внутри организации	3 322,8	8 726,6	11 603,0	10 931,0	5 177,8
затраты на обучение сотрудников, связанные с развитием и использованием ИКТ	1 831,4	1 491,0	1 276,0	11 816,0	2 134,0
затраты на оплату услуг сторонних организаций и специалистов, связанных с информационными технологиями (кроме услуг связи и обучения)	46 557,9	36 676,1	78 586,8	105 111,7	107 510,2

При учете затрат на ИКТ в экономической деятельности предприятий важно отметить, что наибольшее количество затрат приходится на горнодобывающую промышленность и развитие карьеры (52 873,8 млн тенге), информационно-коммуникационную сферу (41 809,7 млн тенге) и оптово-розничную торговлю; ремонт автомобилей и мотоциклов (33 670,0 млн. тенге) [5, с. 47].

Рынок информационных технологий Казахстана постепенно переходит на ступень «зрелости», что приводит к росту конкуренции во всех сегментах отрасли, при этом компании конкурируют не только за долю рынка, но и за инвестиции и кадровые ресурсы. Чтобы оставаться на плаву в нынешней ситуации, многие казахстанские компании должны пересмотреть свои стратегии конкуренции и найти эффективные решения для создания конкурентных преимуществ.

В заключение хотелось бы отметить, что наконец, рынок информационно-коммуникационных технологий Казахстана в последние годы постоянно растет, а ведущие аналитические организации прогнозируют для него постоянный рост, а информационные и информационные проекты в Интернете развиваются в государственном, финансовом и другом секторах. Уровень проникновения Интернета в основные национальные предприятия достаточно высок; Активные инвестиции в развитие ИТ-инфраструктуры компании. Все факторы, указанные в исследовании, говорят о том, что казахстанским компаниям необходимо заняться комплексным внедрением ИТ-систем для повышения их эффективности и конкурентоспособности как на внутреннем, так и на мировом рынках.

#### Литература

1. Информационные системы в экономике / Под. ред. проф. В. В. Дика. – М., 2006. – 270 с.
2. Баженова Е.А., Горбачева Е.В., Таратухин В.В. Роль инновационных и мобильных технологий в развитии малых и сверхмалых предприятий на развивающихся рынках // Труды Международного конгресса по интеллектуальным системам и информационным технологиям IS&IT'2011. – Физматлит, 2011. – С. 35-36.
3. Еловенко В.Г. Информационные технологии и их использование в системе маркетинга// Маркетинг и предпринимательство: сб. - СПб.: СПбУЭФ, 2015. – С. 155-158.



4. Свириденко С.С. Современные информационные технологии. – М.: Радио и связь, 2010. – 303 с.
5. Отчет по развитию отрасли информационно-коммуникационных технологий в Республике Казахстан. – ZERDE, 2019. – 67 с.

Kamyshnik A.V., 2nd year (Academician E.A. Buketov Karaganda University)  
Supervisor – Candidate of Economic Sciences, Professor Raimbekov B.H.

#### MODERNIZATION OF THE LABOR MARKET AS THE MAIN PRIORITY OF THE FORMATION OF A KNOWLEDGE-BASED ECONOMY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Implementation of the Third Modernization of Kazakhstan, the emergence of fundamentally new digital sectors of the economy and the introduction of new technologies in traditional industries require new approaches towards the formation of a labour market.

One of the priorities of the national labour market policy improving the balance of demand and supply in the labor market of Kazakhstan. Currently, the situation in this area can be described as unbalanced and inadequate to the needs of the country's industrial and innovative development.

Among the main imbalances causing the existing imbalances in the market of skilled personnel in Kazakhstan are the following:

- imbalance between existing labour market needs in specialists with technical and special, as well as higher education, on the one hand, and the number of graduates of these categories students, on the other hand;
- different demand of personnel by industries and types of activities and different satisfaction of this need at different the number of vacant jobs;
- imbalance between the needs of modernization of the economy, on the one hand, the quality and structure of the workforce, on the other parties;
- discrepancy between the number of students and graduates of higher education institutions and the real need of the economy for such specialists;
- inadequate structure of the economy and the needs of its innovative development structure of training at universities, with a predominance of produced specialists of humanitarian profile.

New course of economic policy of Kazakhstan, oriented on industrial and innovative development in the face of global challenges, requires an improvement in the system of training of qualified personnel, which can provide priorities with labor resources the development of the national economy. To this end, must be resolved the following questions:

- Forecasting the need for personnel for the medium and long term;
- formation of a model of continuing education, including a coherent system of technical and professional, engineering and supplementary vocational education;
- Development of mechanisms of interaction between the state and business for involving professionals in priority sectors of the economy;
- Development of mechanisms to increase funding for science and higher education to maximize the training of competitive domestic personnel with higher qualifications;
- Development of measures to modernize the higher education system improving the quality of educational services and their accessibility to all segments of the population;
- Introduction of modern educational standards, unification Kazakhstan's educational system and development of mechanisms for effective interaction with consumers of educational services;
- Development of public-private partnership (PPP) in training personnel for innovative sectors of the economy.

These measures will make possible a breakthrough in improving the global competitiveness of the Kazakh economy.

#### Literature:

1. Satybaldin A. 2017. Socio-economic development of Kazakhstan: main trends, challenge and perspectives // [https://inecon.org/docs/2017/Satybaldin\\_SE\\_9\\_2017.pdf](https://inecon.org/docs/2017/Satybaldin_SE_9_2017.pdf)
2. Ministry of Foreign Affairs // [www.mfa.kz](http://www.mfa.kz)
3. Agency for Strategic planning and reforms of the Republic of Kazakhstan <http://www.stat.gov.kz/>

## ПАНДЕМИЯНЫҢ ӘЛЕМДІК ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУЫНА ӘСЕРІ

2019 жылдың желтоқсан айының соңында Қытайда коронавирус тудырған пневмония эпидемиясы басталды. Бір ай ішінде вирус Қытайдан тыс жерлерде таралды: инфекция жағдайлары АҚШ, Таиланд, Ресей, Германия, Жапония, Оңтүстік Корея, Франция және басқа елдерде тіркелді.

Коронавирус Қытай экономикасына теріс әсер етуде: жаңа жылдық мерекелерден кейін Қытай биржаларында баға белгілеулер 8% төмендеді. McDonald's, Starbucks, IKEA және H&M сияқты алыптар елдің кейбір аймақтарында өз нүктелерін жауып тастады.

Вирус әлемдік экономикаға теріс әсер етті. Ол Қытайдың өзінен гөрі қаржы нарықтарында ашуланады. Бірақ бұл әрдайым эпидемиямен байланысты-олар дүрбелең тудырады. Ал Қытай, сонымен қатар, негізгі әлемдік экономикалардың бірі.

Қытайдағы экономикалық сұраныстың төмендеуі және Қытайдың ЖІӨ өсуінің төмендеуі әлемді құлдырауға итермелеуі мүмкін, сондықтан вирус туралы жаңалықтардың пайда болуымен рубль мен мұнай сияқты қауіпті активтер құлдырай бастады. Өткен апта қызыл аймақта болды. Тарихта алғаш рет мыс, ал бұл Қытайға импортталатын негізгі тауарлардың бірі, қатарынан 12 сессия құлады — бұрын мұндай болған емес. Бұл, әрине, Қазақстан бойынша да ауыр тиеді, өйткені біз мыс экспорттаушылармыз.

Мұнай да құлады. Оның өсуінің қайта басталуы Қытайдың вируспен қаншалықты тез күресетініне және вирустың ел экономикасына енуіне жол бермейтініне байланысты. Қытайдың ЖІӨ өсуінің 1% - ын жоғалту халықаралық нарықтарға әсер етуі мүмкін, өйткені қытай тек негізгі тауар өндіруші ғана емес, сонымен бірге тұтынушы да. Егер олар тұтынуды тоқтатса, олардың экономикасы баяулайды, содан кейін бүкіл әлемдік экономика. Сондықтан вирус қор биржаларына қатты әсер етеді.

Оң аспектілер, әдеттегідей, кейбір нарықтарда, әсіресе фармакологиялық компанияларда бар. Сонымен қатар, вирус аясында активтердің бір бөлігін арзан сатып алған жеке инвесторлар үшін жағдай оң қабылдануы мүмкін. Мысалы, мыс апта бойы арзандады. Оның фьючерстерін Гонконг биржасында сатып алғандар және ол континенталды Қытай биржасынан бұрын ашылған.

Қытайдың коронавируспен күресуге төрт миллиард доллар бөлуі оның экономикасына әсер ете алмайды. Қытай ел ішінде соманы қайта бөлуге қабілетті, сонымен қатар олар жойылған мерекелерде көп ақша үнемдеді. Мен тіпті төрт миллиард мерекеледе үнемделген сомандан асып түсетініне сенімді емеспін. Қытай үшін бұл теңіздегі тамшы. Олар ақшаның бір бөлігін инфрақұрылымдық объектілерге бағыттайды, осылайша экономиканы қолдайды. Мысалы, қазір Қытайда белсенді салынып жатқан ауруханалар. Бұдан жұмыс күшін жалдау, цемент, жабдық сатып алу, бірдей тыныс алу маскаларын сатып алу — мұның бәрі экономиканы қолдайды.

Коронавирус Қазақстан экономикасына тікелей әсер етеді. Біріншіден, теңге бағамына теріс қысым жасалады. Негізінен, біз тәуелді болатын тәуекел активтері — мұнай, мыс және рубль төмендейтіндіктен. Теңге жақсы сақталғанымен, ұзақ мерзімді перспективада, егер Қытай вируспен күресе алмаса, біз келесі жылы ЖІӨ-нің 0,3-0,4% - дан 0,6% - ға дейін жетпейміз. Егер індет пандемияға айналса, бұл әлемдік экономикалық және қаржылық дағдарысқа қауіп төндіреді.

Әдетте мұндай жағдайларда дүрбелең екі-үш апта ішінде төмендеп, базарлар өсуге қайта оралды. Бірақ барлық жағдайларда олар ауруды жеңді. Қазір біз аурудың қарқындылығы төмендегенін көріп отырмыз, бірақ оның географиясы кеңеюде.

Көбісі тұмау мен қызылшадан көбірек өледі деп Айтады. Бірақ бұл аурулардың бәрі белгілі және олардан дәрі-дәрмектер бар, олар үлкен өзгерістер жасай алмайды. Бұл ауру қаржы нарықтары үшін қара аққуға айналуы мүмкін. Ол Қытайдағы тұтынушылық сұраныс пен экономикалық өсудің төмендеуіне байланысты әлемді құлдырауға итермелей алады.

Қазіргі белгісіздік пен болжау мүмкін емес атмосферада, пандемиядан кейінгі әлемдік тәртіп туралы даулар қайта-қайта өршіп тұрған кезде, әлемдік экономикадағы жағдай бұдан да жігерлендірмейді. Пандемия әлемнің барлық елдеріне әсер етеді. Пандемиядан туындаған жаһандық құлдырау жағдайында жаһандану мен біркелкі емес даму арасындағы ақаулық сызықтары айқындала түсуде.

Пандемиядан бірнеше жыл бұрын басталған АҚШ-Қытай арасындағы экономикалық бәсекелестік тек күшейе түседі және бұл бәсекелестіктің ауырлық орталығы жаңа технологияларды дамытуға көбірек ауысады; бұл бәсекелестік бұдан былай әлемдегі екі ірі экономикамен шектелмейді.

Қытай мен оның бәсекелестері арасындағы кез-келген бәсекелестік Қытайға экономикалық тәуелді елдердің жағдайын одан әрі қиындатады.

Алдын ала бағалауларға сәйкес, ірі экономикалардың көпшілігі 2,4 жыл ішінде ішкі жалпы өнімнің (ЖІӨ) кем дегенде 2020 пайызын жоғалтады. Осылайша, 2020 жылға арналған жаһандық экономикалық өсу болжамдарының 3,0-ден 2,4 пайызға дейін төмендеуі күтілуде. World Bank мәліметтері бойынша, 2019 жылы әлемдік ЖІӨ шамамен 86,6 триллион АҚШ долларына бағаланды, яғни экономикалық өсімнің 0,4 пайызға төмендеуі өндірістің құлдырауына байланысты шамамен 3,5 триллион АҚШ долларын құрайды.

Осылайша, пандемия жаһандық өндіріс тізбектерінің сынғыштығын анықтады және елдер жаһандық экономиканың өзгеретін сипатына дайын болуы керек. Әр ел өзінің болашақ жоспарларына қатысты қиын таңдау жасауы керек.

Мейрман А.М., Тұрсынбек А.Т., 2 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Райханова Г.А.

## ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ МӘНІ МЕН ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Шетелдік жетекші компаниялардың корпоративтік стратегиялары үнемі инновациялық компонентпен байланысты. Бұл компаниялардың бәсекеге қабілетті артықшылықтары қуатты интеллектуалды ресурстарды иемдену негізінде ғана емес, сонымен қатар инновациялық өнімдер мен инновациялық процесті жүйелі түсіну және бұл процестің компаниялардың негізгі қызметімен байланысы арқасында қалыптасады. Табысты шетелдік трансұлттық компаниялар (ТҰК) үшін инновациялық қызмет шешуші бәсекелестік артықшылыққа айналады. Осыған байланысты инновациялық қызметтің тетіктері мен құралдарын талдау ерекше назар аударуды қажет етеді. Көптеген шетелдік зерттеушілер (Ф. Янсен, К. Кристенсен, П. Сенге) инновациялық қызмет тұжырымдамасын негіздеді және оны бағалаудың өлшемдері мен принциптерін жасады.

Біз өз кезегімізде инновациялық қызметті компанияның ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстардың нәтижелерін трансформациялауға қатысуын сандық түрде көрсететін күрделі сипаттама деп түсінеміз:

- 1) нарыққа шығарылатын жаңа немесе жетілдірілген өнім / өнім;
- 2) нақты практикалық қызметте қолданылатын жаңа технология.

Бұл тәсіл қазіргі әдебиетте кеңінен көрініс тапты. Бұл жерде инновациялық қызметтің бір маңызды қасиеті бар екенін ұмытпау керек: бұл білім, технологиялық жабдықтар, ақпараттық-коммуникациялық технологиялар мен оларды тиімді пайдалану шарттары кіретін НЗМ (ұлттық инновациялық жүйе) негізгі элементтерін жаңартуға арналған дайындық. Біз сондай-ақ инновациялық белсенділікті инновациялық кәсіпкерлік құрылымдардың әлемдік нарыққа шығу мүмкіндігімен өлшеу керек деп санаймыз, бұл компаниялардың және олардың инновациялық өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігінің жоғары деңгейін көрсетеді.

Инновациялық кәсіпкерліктің теориялық негіздерін талдауға жақындай отырып, қазіргі кезеңде кәсіпкерлік өзінің дамуының төртінші сатысында тұрғанын атап өтеміз. Қоғам дамуының постиндустриалды кезеңінде кәсіпкерлік өндірісті әлеуметтендіру рөлін, инновация рөлін және бизнестің жаңа басымдықтарын қалыптастырудың күрт өсуімен сипатталады. Кәсіпкерлік субъектілерінің мақсаты кірісті көбейту емес, ұйымның ұзақ мерзімді өсуі мен тұрақтылығын қамтамасыз ету болып табылады. Сыртқы ортаның өзгермелі жағдайларына бейімделу емес, қоғам мен өндіріс қажеттіліктерінің даму тенденцияларын ескере отырып, басқарудың нақты жағдайларын өзгерту мүмкіндігі маңызды рөл атқарады. Сондықтан, дамудың постиндустриалды кезеңінде инновациялық қызмет кәсіпкерліктің іргелі ерекшелігіне айналады.

Шағын және орта бизнестің инновациялық табиғаты отандық және шетелдік ғалымдардың еңбектерінде кеңінен қамтылған. Сонымен, мысалы, П.Друкер кәсіпкерлікті белгілі бір қызмет ретінде қарастырды, оның мазмұны менеджментті қоса алғанда әр түрлі саладағы инновациялардан тұрады. А.В.Бусыгин кәсіпкерлікті тәуекелге, сондай-ақ тауарларды өндіру және нарыққа сату кәсіпкерлік пайда алуға бағытталған қазіргі экономикалық байланыстар жүйесіне инновациялық көзқарасқа негізделген кәсіпкерлік қызметтің түрі ретінде қарастырады.

Кәсіпкерлік субъектілерінің артықшылықтарын сақтаудың маңызды себебі - өндірісті үздіксіз жаңарту. Артықшылықтарды сақтап қалу үшін оларды үздіксіз дамыту керек, келесі тәртіптің озық технологиялары, стратегиялық инновациялар, еңбекті, маркетингті және өндірісті ұйымдастырудың

жаңа тәсілдері болып табылатын артықшылықтарына көшу керек. Жаңа түрдегі динамикалық тұрақты көбеюге қол жеткізу керек.

Кәсіпкерлік қызмет тек басынан бастап инновациялық емес, сонымен қатар инновациялық процестің құрамдас бөліктерінің бірі болып табылатындығын ерекше атап өту керек. Бұл тұжырым дұрыс, бірақ жоғарыда айтылған әр түрлі теориялар, атап айтқанда П.Друкер мен Дж.Шумпетер негізінен инновациялық әлеуетті кәсіпкерліктің басты белгісі ретінде көрсетумен шектеледі. Басқалары кәсіпкерлікті нарықтағы тепе-теңдікті сақтауға ықпал ететін субъект ретінде анықтайды (мысалы, И.Кирцнер). Тағы біреулер (Р. Кантильон) кәсіпкерлікті сенімсіздік пен тәуекелдің тасымалдаушысы ретінде анықтайды. Шын мәнінде, біздің ойымызша, кәсіпкерліктің өзін қазірдің өзінде инновациялық қызметке негізделген қызмет ретінде қарастырған жөн. Бұл аспект ұйымның басқару жүйесінде, компанияның бәсекеге қабілеттілігінің өсуіне ықпал ететін даму мақсатында ескерілуі керек. Компанияның жетістік факторлары жүйесін шаруашылық жүргізуші субъектілерге бейімдеу үшін бұл жүйені инновациялық компонентпен толықтырған жөн.



Сонымен, инновациялық кәсіпкерлік дегеніміз - жаңаны құрудың ерекше инновациялық кәсіпкерлік процесі, үнемі жаңа мүмкіндіктерді іздеуге, инновацияға бағыттауға негізделген басқару процесі. Бұл клиенттерге өз мәселелеріне жаңа шешімдер ұсынатын, сонымен қатар өз бизнесі үшін инновациялық мүмкіндіктерді анықтайтын кәсіпкерлік қызметтің ең жоғарғы сатысы. Бұл кәсіпкердің жаңа жобаны жүзеге асыруға немесе бұрыннан бар жобаны жақсартуға, оны нарыққа шығаруға, оны іс жүзінде жүзеге асыруға, сондай-ақ нәтижесінде туындайтын қаржылық, моральдық және әлеуметтік жауапкершілік тәуекелін алуға дайын болуымен байланысты.

Инновациялық компания дегеніміз - бұл өндірістік жүйенің тиімділігін немесе өнім сапасының сапалы өсуін қамтамасыз ететін нақты ҒЗТКЖ-ны дамытуға ресурстар салатын компания, т.а. қазіргі жүйенің тиімділігін едәуір арттырады.

Сонымен, инновациялық кәсіпорындар ғылыми-техникалық салада жасалған өнімді экономикалық сферада алынған өнімге айналдырудан туындайтын шығындарды азайтудың әлеуметтік қажеттілігі нәтижесінде пайда болады.

Инновациялық кәсіпорындар шығындардың бір бөлігін жоюға және өндірістік шығындарды азайтуға мүмкіндік береді, яғни олар нарықтық қатынастар шеңберінде ғылыми-техникалық мекемелер мен жеке кәсіпкерлік субъектілері арасындағы өзара тиімді әрекетті қамтамасыз ететін институционалдық форма ретінде әрекет етеді.

Сонымен, инновациялық кәсіпкерлік - бұл экономикалық қызметтің көпқырлы түрі. Инновациялық өнімді (технологияларды) дамытатын және делдалдық функцияларды жүзеге асыратын жеке және заңды тұлғалар қызмет атқарады.

#### Әдебиеттер

1. Калиева А.Е. Салибекова П.Қ. «Инновациялық кәсіпкерлік» оқу құралы. –Алматы: «Қазақ Университеті», 2020. – 169 б.
2. В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк « Инновационное предпринимательство». – Москва: «Юрайт», 2019. — 468 б.
3. Ниязбекова, Б. А. Рахметов, П. Т. Байнеева. «Кәсіпорын экономикасы». – Алматы: «Экономика», 2008. - 791 б.

## MANAGEMENT DEVELOPMENT TRENDS IN MODERN CONDITIONS

The practice of modern management is improving, first of all, under the influence of changes in the economy. One of the fundamental features of modern economic life is the acceleration of processes, an increase in the rate of change. The changes concern both technologies, assortment and quality of manufactured goods and services, and methods of organizing many economic processes. In these conditions, it is necessary to quickly rebuild all process control in order to ensure a high rate of adaptation to the external environment.

The efficiency of modern production is largely influenced by the density of the flow of inventions of new products and new technologies. In these conditions, commercial enterprises, state and public institutions and organizations begin to operate in a new way. Management is becoming more and more innovative, it focuses on the management of innovations, as well as on its own self-development: every year new approaches and new management technologies appear and spread.

Faced with the unexpected difficulties of 2020, many companies are trying to optimize business processes and accelerate growth in the new 2021. In this regard, new trends in management appear:

- Optimizing digital communications. The COVID-19 pandemic has been a real blow to some industries. For others, on the contrary, it served as a catalyst for the development of key technologies with the help of which companies can achieve their goals in the future. The ability to integrate new technology solutions to support business and profitability, as well as optimize workflows to cope with constant peaks and disruptions in the supply chain, is a key criterion by which the company's success will continue to be measured.[4]

- Expanding artificial intelligence and automation. Companies have begun to invest more in intelligent automation technologies, including robotics and artificial intelligence, as well as machine learning and prescriptive analytics solutions. Project managers can use automation to complete complex tasks, from scheduling to data visualization, and make informed decisions based on the collected data.

- Incorporation of hybrid approaches to project management. By adopting a hybrid model, you can bring all your projects, tasks, people, and communications together in one place to help you make the right business choice.

- Digital tools for project management. According to the data [7], 77% of highly efficient projects use software for project management: planning, implementation, control of all stages of project management. Project management tools have always been a deciding factor. Below are some examples of how digital tools are making a positive difference in project management.

- Remote project management offers many benefits. The first is great flexibility in the schedule, and for a manager, there is no need to get to the office every day. The cost of the project is also decreasing. In addition, there is an opportunity to work with a diverse talent pool.

- Learnability. Learning becomes an ongoing process. Problem solving techniques and new control technologies are increasingly becoming objects of training. In advanced organizations, not only individuals are trained, but also entire teams; in the process of this training, not only individual, but also collective knowledge and skills are acquired and generated. Learning ability is a mental model or way of thinking and a set of practices.

- Data-driven decision making. For managers, this starts with identifying the required data and ensuring that it is collected reliably and systematically. This requires an understanding of what information can and cannot be obtained from the data, as well as a clear definition for what purpose the data collection will serve. These more objective measures, rather than relying on human intuition or emotions, can help guide better decisions. But it's not just about recognizing past patterns and making decisions based on them. Instead, future data can be leveraged using AB testing and experimentation to show effective solutions.[5]

- Project management with change. The sooner change management can be incorporated into project planning, the higher the overall project's chances of success. Especially in our current environment, where the speed and volume of change requires special attention, early start allows the change management team to lend some flexibility to their planning. Project managers should get involved with change management as early as possible and work with the team to keep communications and other tasks on schedule, even if other aspects of the project are still under development.

– More focus on data analytics and numbers. Increasingly, project managers are using analytics to make informed decisions to better manage projects and accelerate business growth. Whether it's project planning, quality management or risk assessment, the use of big data analytics has already begun to shape the world of project management. The data collected is useful to learn how to form teams, team size, how to include and position team members, and the skill sets needed to better manage projects.

– The influence of emotional intelligence. On average, about 58% of employees believe emotional intelligence is one of the strongest factors in productivity, regardless of the nature of your job. Project management goes beyond scoping, meeting deadlines, and budgeting. Project managers also have to manage people, which means more complexity. Not understanding the emotions of team members can lead to a lot of emotional activity in the team.

#### Literature

1. Жуков П. Е., Лукасевич И. Я. Международный финансовый менеджмент. Учебник. — М.: КноРус. 2020. 210 с
2. Коргова М. А. Менеджмент. Управление организацией. — М.: Юрайт. 2019. 198 с.
3. Петрова Е.А., Фокина Е.А. Информационный менеджмент. — М.: ЭБС Лань. 2019. 144 с.
4. Романова Ю. Д., Вокина С. Г., Герасимова В. Г. Информационные технологии в менеджменте (управлении). Учебник и практикум. — М.: Юрайт. 2020. 412 с.
5. Jack Lead, Project Management. — May 2020. 688 pages
6. David Furlonger & Christophe Uzureau, The Real Business of Blockchain: How Leaders Can Create Value in a New Digital Age. — Grather Inc. October 2019, 272 pages
7. <https://hive.apache.org/> - система управления базами данных на основе платформы Hadoop

Мұханбетжан Р.М., 2 курс (КарУ им. академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., доцент Асанова М.К

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Необходимость в безопасности это основная потребность государства, так и отдельной организации. На данный период в современных реалиях существования рыночной экономики сфера экономической безопасности настолько сузилось, что массовое и частое возникновения данной проблемы оказывает негативное влияние на функционирование и дальнейшего развития организации. В процессе формирования стратегии развития организации экономическую безопасность является основным элементом для защиты от внутренних и внешних угроз. Изменения в экономике страны, произошедшие за последнее время и обусловленные переходом к рыночной модели хозяйствования, повлекли за собой необходимость решать задачи, связанные с безопасностью организации. [1]

Большое влияние на экономическую безопасность организации оказывает состояние экономических, юридических, организационных связей, материальных и интеллектуальных ресурсов организации в котором используется стабильность его дальнейшего развитие, финансово-коммерческий успех, прогрессивное научно-техническое и социальное функционирование.

Можно определить следующую структуру функциональных составляющих экономической безопасности организации:

- интеллектуальная;
- кадровая;
- информационная;
- финансовая;
- технологическая;
- правовая.

Сверху представленные функциональные возможности составляющих экономической безопасности организации имеет собственное содержание и критерии для обеспечения данных функциональности. [2]

Как и любая система, экономическая безопасность имеет свою структуру, и нестабильность одного вида может вызвать ажиотаж во всей «пирамиде». Специалисты выделяют структурные элементы экономической безопасности:

Технологический и производственный. Это контроль над природными ресурсами, экспортом и импортом. Мощност. Это обеспечит стабильность и формирование заводов и фабрик, которые принесут пользу государственной казне. Инфляция. Это отражает рост цен, связанный с денежными потоками. Валютный рынок, торговля страны и платежный баланс сразу отражаются в цифрах. Финансовый. Показатели доходов бюджета, доходов банков, рынка ценных бумаг. Интеллектуальный. Патентная защита, авторское право, таможенный контроль. Информация. Медиа-контроль, информация, грамотное вливание «дизайна». Внешнеэкономическая. Мировая экономика, показатели внешней торговли, итоги годовой траты.

Формируя на основе видения инициаторами бизнеса его целей, философия бизнеса представляет собой систему ценностей и норм поведения, принятых на данном организации, а также на место и роль организации в системе бизнеса и в обществе в целом.

Главной целью экономической безопасности предприятия является обеспечение его устойчивого и максимально эффективного функционирования в настоящее время и обеспечение высокого потенциала развития и роста организации в будущем.

С точки зрения экономической безопасности ресурсы экономической системы, на наш взгляд, делятся на три типа:

1. Финансово-материальные (золотовалютные резервы, основные и оборотные средства, природные ресурсы, ресурсы, составляющие собственность организации).

2. Социальные ресурсы (тип политического режима, социальная стабильность общества, механизмы регулирования общественных отношений и др.).

3. Человеческий капитал (численность и структура населения, образовательный и социально-профессиональный потенциал населения, медико-демографические характеристики и др.). [3]

Следует отметить, что понятие «экономическая безопасность» тесно связано со следующими понятиями:

Как средство прогнозирования, мониторинга состояния отрасли, по возможности - предотвращения, а также снижения затрат в случае сбоя.

Рациональные мотивационные схемы экономического стимулирования предприятий отрасли, позволяющие учесть и удовлетворить экономические интересы в сфере основной деятельности.

Нормативная поддержка, позволяющая предприятиям отрасли выживать, работать и развиваться, развиваться на прогнозный период, а также в условиях относительной внешнеэкономической стабильности.

#### Литература

1. Кенжебекова Д.С., Абжанова А.К. Экономический анализ (часть 4): Учебное пособие. Костанай: КГУ им. А. Байтурсынова, 2018. - 131 с.

2. Агентство Республики Казахстан по статистике: <http://www.stat.kz>.

3. И. Кузнецов. «Безопасность бизнеса». В книге анализируются варианты безопасности компаний: от создания сервисов до схем защиты конфиденциальности.

Рахимберлина А.Ф., 2 курс (КарУ им. академика Е.А. Букетова)

Научный руководитель – к.э.н., доцент Мукашев Т.А.

### ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

Пандемия COVID-19 оказала и продолжает оказывать большое негативное воздействие на жизненный уклад всего мирового сообщества. Длительный локдаун и ограничительные меры в целях безопасности значительно ухудшили состояние экономики, в том числе и казахстанской.

Особенностью этого экономического кризиса являются его огромные масштабы воздействия и непредсказуемость. И, как показывает анализ мировой практики, в данных сложных условиях больше всего пострадали субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП) [1].

В условиях постепенного формирования и развития рыночной экономики Казахстана одним из важнейших ее приоритетов стал именно сектор МСП. Его высокий рост за счет большого мультипликативного эффекта способствует решению многих социально-экономических проблем современного общества. Но в государственной политике поддержки МСП сохраняются значительные недоработки (отсутствие комплексности, согласованности и др.), что снижает ее эффективность.

Масштабы последствий кризиса на отечественное МСП трудно переоценить. Проведенный нами анализ влияния пандемии на данный сектор предпринимательства экономики Казахстана показал следующее:

около 300 тыс. субъектов МСП, где работало около 40% экономически активного населения страны, приостановили свою деятельность [2];

среди наиболее пострадавших от пандемии 1 млн. субъектов отечественного МСП преобладающую долю составляют субъекты, реализующие свою деятельность в сфере услуг и торговли;

свыше 1,6 млн. работников отправлены в отпуска без содержания;

около 14-15 тыс. субъектов предпринимательства имеют займы в банках второго уровня и обращались за отсрочкой;

из всех обратившихся за социальной выплатой в размере 42500 тенге из-за ухудшения материальных условий получили 4,5 млн. человек [3].

Во избежание дальнейшего ухудшения положения предпринимательства и с целью его поддержки по поручению Президента страны К.-Ж. Токаева разработаны и реализуются меры по оказанию необходимой помощи. За период пандемии Правительством РК было принято несколько постановлений по вопросу поддержки МСП, а также реализован ряд антикризисных мер в поддержку вышеуказанных секторов.

Анализ этих мер показывает следующую структуру их направленности:

- налоговые и таможенные послабления (освобождения от налогов, социальных выплат и иных обязательных платежей, а также приостановление налоговых проверок, отсрочки по налоговым отчетностям и прочее);

- льготное кредитование (выделено около 800 млрд. тг. с целью предоставления кредитов предпринимателям через БВУ);

- субсидирование (до 6% годовых по всем действующим кредитам МСП в наиболее пострадавших секторах экономики) [4].

Поддерживая данные меры, все же считаем необходимым отметить существенные недостатки, снижающие их эффективность:

- низкий уровень работы государственных органов по информированию предпринимателей о программах поддержки;

- высокая степень бюрократизации при подготовке требуемой от предпринимателей документации и рассмотрении представленных заявок;

- неотъемлемая проблема работы отечественных государственных органов управления - отсутствие системности при формировании мер поддержки и непродуманность механизмов их работы. Как следствие слабые коммуникации между ними, банками и представителями предпринимательства и связанные с этим различные ресурсные потери;

- высокие критерии программ государственной поддержки, являющиеся барьером для предпринимателей: предоставление прогнозной информации, наличие залогового имущества, отсутствие кредитных просрочек в кредитной истории и др.

Основные причины того, почему данные требования являются барьерами:

1) сложность оценки последствий продолжающегося кризиса делает непредсказуемым для предпринимателей подготовку прогнозов развития;

2) большинство малых и средних предпринимателей (90%) не имеют собственного залогового имущества, что уже закрывает их доступ к государственной поддержке;

3) наличие хотя бы 1 просрочки по кредитам так же лишает предпринимателей возможности получения государственной помощи.

В итоге число МСП – получателей государственной помощи, поддержки, значительно сокращается, что нивелирует ее масштабы и влияние [3].

Выводы: Цели и направления мер государственной поддержки МСП обоснованы, но, как и в большинстве отечественных гос. программ, слабо проработан механизм их реализации; Современное положение МСП неопределенное. Негативное влияние последствий пандемии и вынужденных ограничений продолжается.

#### Литература

1. Влияние корона-кризиса на МСБ в Казахстане. [https://www.ey.com/ru\\_kz/news/2020/08/sme-survey-online-conference](https://www.ey.com/ru_kz/news/2020/08/sme-survey-online-conference)



2. Сфера услуг в Казахстане терпит убытки, многие опасаются банкротства. <https://kstnews.kz/news/economy/item-59468>
3. Пандемия COVID-19: эффективны ли меры господдержки бизнеса в Казахстане? <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/kz/pdf/2020/07/covid-pandemic-report.pdf>
4. Постановления Правительства. <https://primeminister.kz/ru/decisions>

Рахимова А.Н., 2 курс (КарУ им. академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель - к.э.н., доцент Раимбеков Б.Х.

## КАЗАХСТАНСКО-КИТАЙСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЯСА ВЕЛИКОГО ШЕЛКОВОГО ПУТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Актуальность и новизна этой темы раскрывается в названии исследования, так как центральные взаимодействующие аспекты,- это сотрудничество Китая и Казахстана в рамках проекта «Один пояс- один путь».

Отношения Казахстана и Китая в области дипломатии установились еще задолго до этого проекта, еще в 1992 году. За это время у обеих сторон выстроились доверительные, партнерские отношения, которые привели к дальнейшему сотрудничеству.

В 2013 году, Си ЦзиньПин, первый раз приехав в Республику Казахстан предложил инициативу строительства Экономического пояса Великого Шелкового пути, что послужило фундаментом для реализации проекта «Один пояс- один путь». Строительство проекта стало фундаментом для сотрудничества в открытом формате, обладает глобальным характером и зарекомендовало себя в международном сообществе [1].

Инициатива «Один пояс- один путь» рассматривает такие вопросы, как:

1. Улучшение сельскохозяйственных коопераций, где рассматривается продовольственная безопасность государств.
2. Фортификация сотрудничества стран, вовлеченных в данную инициативу.
3. Совершенствование сотрудничества в области научно- технического и инновационного развития.
4. Продвижение транзитного потенциала Экономического пояса Шелкового пути.

Для Республики Казахстан Китайский проект «Экономический пояс Шелкового пути» предоставляет широкие возможности и потенциал. Первый положительный аспект- это усовершенствование логистико- транспортного сотрудничества. Республика Казахстан представляет собой значительную транзитную область, и тем самым инициатива Китая является актуальной для нашего государства. Второй плюс раскрывается в продвижении сотрудничества в несырьевых отраслях и секторах экономики. И еще одно преимущество заключается в возрастании внимания мировых держав к Казахстану.

Впрочем, есть и негативные стороны и риски данной инициативы для Республики Казахстан. Если придерживаться лишь данной концепции, то есть вероятность преобразования государства в сырьевой гипотиз КНР. Также стоит обратить внимание на создание промышленных предприятий в РК, тем самым ощутив потребность в освоении и привлечении инженерных кадров [2].

Тем не менее, экономическая коммуникация Республики Казахстан и КНР носит положительный обоюдный характер. Казахстан для Китая является «центральными транспортными путями» в регион Центральной Азии и стоит отметить, что руководство КНР рассматривает РК, как будущую транзитную трансконтинентальную магистраль. Если говорить о Китае, то для Казахстана это основной потенциал в перспективе экономического совершенствования [3].

Исходя из этого, можно сделать вывод, что ЭПШП- это не только проект, затрагивающий вопросы транспорта и транзита, он ориентирован на образование тесных взаимоотношений в таких областях, как экономические, гуманитарные и политические. Значимость экономического пояса отражается и в том, что на сегодня Европа в поисках выхода на азиатский рынок, и тем самым для Азии европейски рынок вызывает интерес. Поэтому, исходя из многогранности ЭПШП и то, что его существенная часть проходит вдоль территории стран ЕАЭС, текущий проект заполучил поддержку на большом евразийском пространстве.

## Литература

1. Кюнер Н.В. Китайские известия о народах Азии, Дальнего Востока и Сибири. М., 2018. 451 с.
2. Ивницкий О.В., Шарипов С.Н. Определение конкурентоспособности маршрута транспортной связи // Экономика. 2018. №8. С. 43-46.
3. Котляров И.Д. Геоэкономическое значение трансевразийского транспортного коридора// Записки из Горного института. 2017. Т. 203. С. 185-187.

Сарсекеева А.С., 2 курс (КарУ им. академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., доцент Асанова М.К.

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И МЕРЫ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Финансовая часть является значимым компонентом экономической безопасности страны в современных реалиях.

В законе РК «О национальной безопасности Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.12.2018 г.) отмечен ряд угроз национальной безопасности государства, существенной из которых является снижение устойчивости ее финансовой системы, то есть появление угрозы финансовой безопасности [1].

Государственное управление финансовой безопасности государства - ведущее условие его способности исполнять самостоятельную финансово-экономическую политику на основании своих национальных интересах.

В общем, способность органов управления финансовой части экономической безопасности Республики Казахстан состоит в:

- обеспечении устойчивости экономического развития страны в основе Стратегии «Казахстан - 2050»: новый политический курс государства;
- поддержании стабильности платежно-расчетной системы и основных финансово-экономических параметров;
- минимизации влияния мировых финансовых кризисов и умышленных действий различных государств, сугубо государственных группировок и теневых структур на национальную, экономическую и социально-политическую систему Республики Казахстан;
- устранении вывоза капитала за границу в крупных масштабах, «бегство капитала» из реального сектора экономики нашего государства;
- привлечении иностранного капитала в экономику страны и оптимального его использования;
- предотвращении преступлений и административных правонарушений в финансовых правоотношениях.

За последние несколько лет в Казахстане наблюдается быстрый темп роста размеров межфирменной задолженности. Несмотря на мнения о том, что иностранные инвестиции не спровоцируют нарастание внешней задолженности, все же, структура иностранных инвестиции Казахстана состоит из преобладающего количества кредитов, ссуд, займов, которые в свою очередь были получены как совместными, так и дочерними предприятиями от иностранных инвесторов. Именно они формируют, так сказать, межфирменную задолженность предприятий (МФЗ).

Следовательно, последующее увеличение объемов МФЗ в Казахстане – может стать предпосылкой к возникновению возможного валютного кризиса из-за увеличения внешнего долга частных компаний. Подобным образом, индикатором раннего предупреждения финансовой безопасности Казахстана является соответствующий размер задолженности частных компаний (казахстанских филиалов) в отношении иностранных компаний (родительских компаний).

В связи с этим, в Казахстане следует развивать организационно-правовые и финансовые механизмы борьбы с недобросовестным поведением контрагентов по внешнеэкономическим договорам. Также это необходимо, чтобы защитить национальную финансовую систему от искусственно вызванных финансовых кризисов, обеспечить сохранность от многочисленных финансовых рисков, от несогласующихся со стратегией государственного развития инвестиций. Тем не менее, что касается ограничений относительно размера внешнего долга частного сектора, действующее законодательство не предусматривает и не устанавливает его.

Можно выделить основные пути совершенствования системы финансово-экономической безопасности РК в современных условиях: введение пределов иностранного участия в капитале

местных организаций и предприятий; отраслевые ограничения (сдерживание или запрещение доступа иностранных инвестиций в отрасли, которые являются особо важными для экономического и социально-культурного развития государства); разработка действенных систем контроля привлечения и использования средств иностранных заимствований.

Из вышеперечисленных аспектов, можно выделить последний. Одной из главных сторон обеспечения финансовой безопасности государства – это повышение эффективности привлечения и использования средств займов международных финансово-экономических организаций (МВФ, МБРР и др.). Важность займов международных финансово-экономических организаций очень большая для усиления экономики Казахстана (особенно в условиях возникновения бюджетного дефицита), создания развитого рыночного хозяйства в стране. По концепции займы МФЭО должны составлять финансовую базу, основу реализации структурных преобразований в экономике, созданий рыночной инфраструктуры, решения острых социальных проблем. Из-за проблемы нехватки финансовых ресурсов для дальнейшего прогресса отечественного высокотехнологичного производства, задачи оптимизации привлечения и использования займов МФЭО становятся все более актуальными.

#### Литература

1. Закон РК «О национальной безопасности Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.12.2018 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://online.zakon.kz/Document>

2. Р.О. Бугубаева К.С. Айнабек Н.И. Видрицкая Б.У. Сейтхожин Экономическая безопасность и проблемы ее обеспечения в Республике Казахстан — Караганда: Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 2016. — 183 с.

Сажинов С.Ж., 2 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші - э.ғ.к., профессор Набиев Е.Н.

#### ӘЛЕМДІК МҰНАЙ НАРЫҒЫН ДАМУДЫҢ КЕЙБІР АСПЕКТІЛЕРІ

Қазіргі уақытта әлемде мұнай маңызды орын алады. Мұнай нарықтағы негізгі энергия тасымалдаушысы болып табылады. Минералды шикізат әртүрлі түрлер мен сорттарда болады, мұнайдан әртүрлі пайдалы өнімдерді алады, нәтижесінде мұнай бағасы әлемдік экономикалық даму деңгейін сипаттайтын өте тұрақсыз тұжырымдама болып табылады. Әлемнің барлық елдері үшін айтарлықтай практикалық қызығушылық энергия ресурстарының әлемдік нарықтарын дамыту болып табылады, сондықтан әлемдік саудаға тартылмайтын бірде-бір ел қалмады.

Мұнай-маңызды энергетикалық ресурс, бірақ сонымен бірге шектеулі. Әрине, оны бақылау үшін көптеген жылдар бойы күрес жүріп жатыр. Мұнай саласы жекелеген елдердің де, жалпы әлемдік нарықтың да экономикасы мен саясатына айтарлықтай әсер етеді.

Мұнай және мұнай өнімдерінің әлемдік нарығы әлемдік энергетикалық нарықтың маңызды бөлігін құрайды және елдер мен жаһандық экономиканың тарихи дамуында маңызды рөл атқарады. Бұл өндіріс жағдайларына қатты әсер етеді. Ол қаржы секторы, мемлекеттік бюджет және төлем балансы оның жай-күйіне байланысты болатын мұнай өндіруші елдер үшін ерекше маңызға ие. Энергетикалық ресурстардың құрылымы, олардың қорларының мөлшері, сапасы, жаңартылуы, зерттеу дәрежесі, игеру мен пайдалану мүмкіндігін қамтамасыз ететін технологиялардың дамуы маңызды. Бұл факторлар энергия тұтынатын салалардың дамуымен қатар көмірсутек нарықтарындағы трансформациялық процестерді анықтайды.

Қазіргі уақытта мұнай нарығы ОПЕК жетекші рөл атқаратын, олигополияға жақын. Бұл ұйым әлемдік дәлелденген мұнай қорының 70% - дан астамын және халықаралық мұнай саудасының 50% - дан астамын бақылайды. ОПЕК-тің ең ықпалды қатысушылары Сауд Арабиясы, Кувейт және БАӘ сияқты елдер болып табылады, өйткені олардың иелігінде ОПЕК-тің дәлелденген мұнай қорының шамамен 50% - ы және әлемдегі барлық бос өндіруші қуаттар бар. Осы ерекшеліктердің арқасында ОПЕК саясаты негізінен осы елдердің әрекетіне байланысты.

ХЭА мәліметтері бойынша, 2020 жылдың қараша айында мұнай нарығындағы ұсыныс 1,5 миллион баррельге өсті./ күн. Өндірістің негізгі өсімі Ливияға (+0,6 млн барр./ күн), АҚШ (+0,4 млн барр./ күн), Норвегия (+0,2 млн барр./ күн) және Канада (+0,2 миллион барр./ күн). Сонымен қатар, өндірістің айтарлықтай төмендеуі тек Бразилияда байқалды (-0,1 миллион баррель./ күн). Желтоқсан

айында МЭА 2020 жылы мұнайға деген сұраныс болжамын тағы 91,3 миллион барр-дан төмендетті. күніне 91,2 миллион баррға дейін./ күн (2019 жылдың деңгейіне қатысты 8,8%).

2021 жылы ХЭА-да мұнайға деген сұраныс 96,9 миллион баррельге дейін қалпына келеді деп күтілуде./ күн (кесте 1).

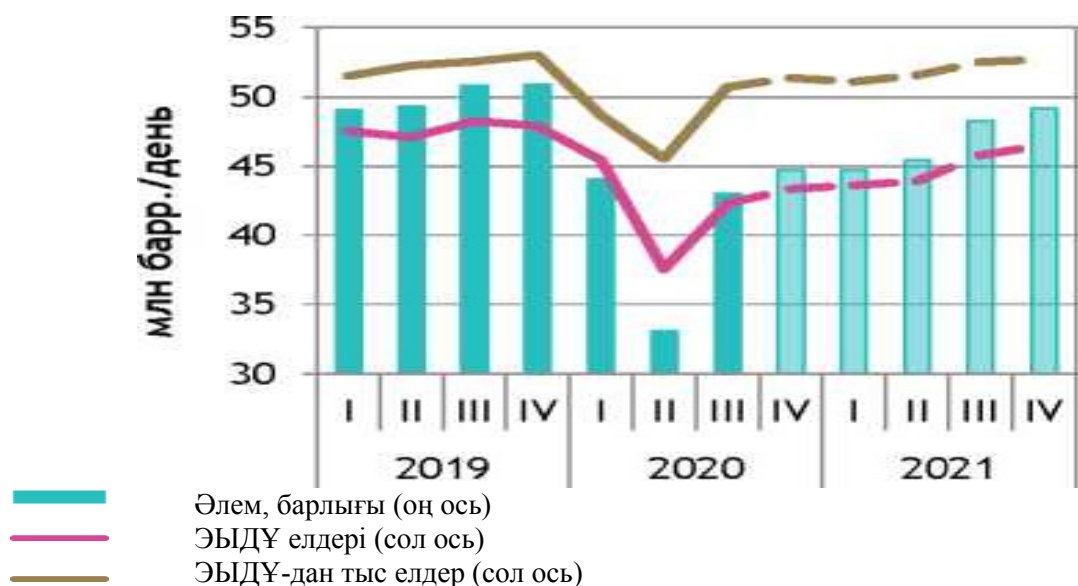
Кесте 1

Әлемде мұнай өндіру және тұтыну (млн. барр./ күні)

	2019 жыл		2020 жыл			
	IV	I	II	III	IV (баға)	
<b>Мұнай өндірісі</b>						
ОПЕК	34,7	33,6	30,8	29,2	-	
Сауд Арабиясы	11,8	11,8	11,2	10,7		
АҚШ	17,9	18,0	15,9	16,3		
Ресей	11,6	11,6	10,4	10,1	10,3	
Әлем	101,6	100,3	92,1	91,1		
<b>Мұнайды тұтыну</b>						
Қытай	14,1	11,9	14,2	14,7	14,6	
Еуропа (ОЭСР)	14,1	13,3	11,0	12,8	12,5	
АҚШ	21,0	19,7	16,4	18,7	18,9	
Әлем	100,9	94,1	83,1	93,0	94,7	
Ескерту- автормен құрастырылған [1]						

1-кестеден көріп отырғанымыздай, талдау кезеңінде ОПЕК-ке кіретін елдердің мұнай өндірісі төмендегенін көруге болады. ОПЕК елдерінің мұнай өндірісінің төмендеуі 2016 жылдың соңында ОПЕК – ке қатысушы елдер мен кейбір тәуелсіз өндірушілер арасында келісімге қол қою болды. ОПЕК + келісіміне Ресей, Мексика, Оман, Қазақстан және Әзірбайжанды қоса алғанда, 11 тәуелсіз өндіруші қосылды. ОПЕК + келісіміне қол қою нәтижесінде оның қатысушылары араласпау саясатын тоқтатып, өндіріс көлемін қысқарту туралы шешім қабылдады.

2019 жылдың соңына қарай мұнайды әлемдік тұтыну экономикалық белсенділіктің ішінара қайта жандануы және елдердің карантиндік режимнен шығуы арқасында айтарлықтай қалпына келді. Алайда сұраныстың қалпына келуі қарқыны төмендейді (1-сурет).



Сурет 1. Әлемде мұнайды тұтыну

Ескерту- қайнар көздері бойынша автормен құрастырылған[1]

1-суреттен көріп отырғанымыздай, бүкіл әлем бойынша 2020 жылдың IV тоқсанында 2019 жылдың IV тоқсанының деңгейіне қатысты тұтыну көлемінің қысқаруын бағалау 5,8 миллион барр

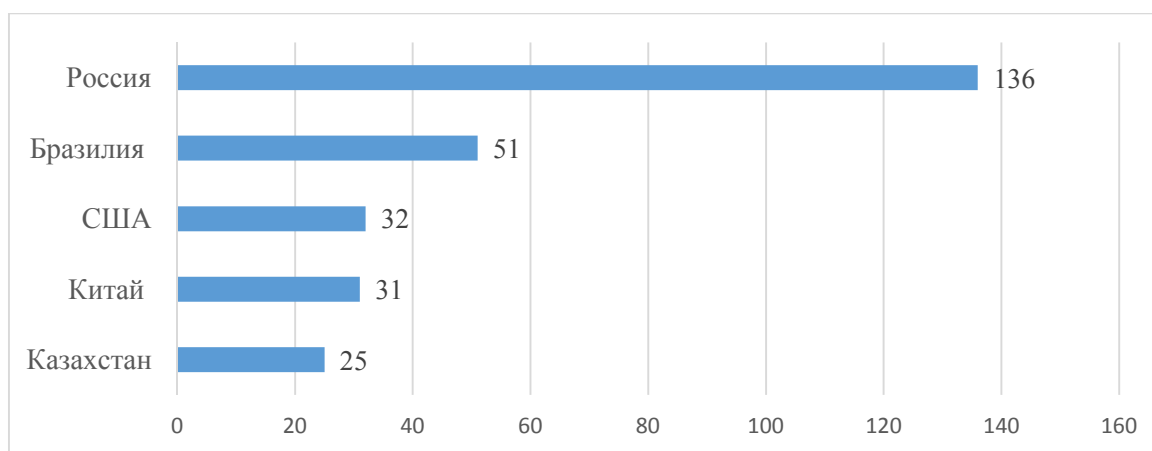
диапазонында болатындығын көруге болады./ күн (АҚШ) 7,3 млн баррға дейін./ күн (ОПЕК). МЭА бағасы ортасында (6,2 миллион барр./ күн). Сонымен бірге, 2020 жылдың ІІ тоқсанында, ең өткір дағдарыс кезінде сұраныстың төмендеуі шамамен 16 миллион баррельге жетті./ жылдық мәндегі күн. Осылайша, әлемдік экономика шығындардың жартысынан көбін "жеңе" алды.

2021 жылы мұнай тұтынуы шамамен 3-4 миллион баррельге жетеді./ күн дағдарысқа дейінгі 2019 жылға қарағанда аз. ОПЕК-тің бағалауы осы аралықтың пессимистік шетіне жақын екенін және мұны мұнай экспорттаушылардың болашақ кірістерді болжауға сақтықпен қарауымен түсіндіруге болатындығын ескеру қажет.

Қазақстан ОПЕК-ке кірмейтін елдердің 2P санатындағы қалған мұнай қорлары бойынша топ 5-ке кіреді (2-сурет).

2-суреттен IHS Markit бағалауына сәйкес, 2P санатындағы мұнай қоры бойынша әлемде 5-ші орында екенін көруге болады. көшбасшылар-Ресей Федерациясы, ол 136 миллиард баррельді құрайды. Бразилия - 51 млрд. барр. 2021 жылы Қазақстан Республикасы үшін жағымсыз жағдайлардың бірі ретінде мұнай бағасының және өндіру көлемінің төмендеуін атап өту қажет. Мұнай бағасының күрт төмендеуі (14,85 АҚШ долларына дейін). АҚШ / барр. наурыз айының соңында) және өндіру көлемінің қысқаруы (2019 жылғы 90 млн тоннадан 2020 жылға болжанатын 85,2 млн тоннаға дейін) екі маңызды факторға байланысты.

1) әлемдік нарықтағы мұнайға деген сұраныстың төмендеуінде **коронавирустық пандемия** мен карантиндік шаралар аясында экономикалық белсенділіктің төмендеуі шешуші рөл атқарды. 2021 жылы әлемдік экономикадағы белсенділіктің төмендеуі ұлы депрессиядан бері күшті болады деп күтілуде (2019 жылғы 2,9% өсіммен салыстырғанда 4,9%-ға бағаланады). Теріс үрдістер Қазақстаннан мұнай импорттаушы барлық елдерде байқалады, ал негізгі сыртқы экономикалық әріптестер Қытайда сияқты ЖІӨ өсімінің күрт төмендеуін (2019 жылы+6,1% - бен салыстырғанда +1%) немесе Ресей мен ЕО сияқты ЖІӨ көлемінің төмендеуін (-6,6 және -10,2%) көрсетеді. Карантиндік шектеулердің біртіндеп әлсіреуіне қарамастан, ірі импорттаушы елдер өздерінің өндірістік қуаттарын толық жүктеуге әлі шыққан жоқ, бұл Қазақстанның 2021 жылғы экономикалық болжамдарына теріс әсер етеді.



Сурет 2. ОПЕК-ке кірмейтін елдердің алғашқы бестігі 2P санатындағы қалған мұнай қорлары бойынша. барр.

Ескерту- қайнар көздері бойынша автормен құрастырылған [2]

2) ОПЕК+мәмілесін тоқтатудың теріс әсері. ОПЕК + аясында қол жеткізілген өндірісті қысқарту туралы жаңа Келісім мұнай бағасының белгілі бір өсуіне әкелді, бірақ олардың деңгейі дағдарысқа дейінгі деңгейден әлі де алыс. Осы Келісім шеңберінде Қазақстан мамыр-шілде аралығындағы кезеңде тәуліктік өндіруді 390 мың баррельге қысқартуға міндеттенді. 2018 жылдың қазан айындағы көрсеткішке қатысты.

ОПЕК+ жаңа келісімінің қолданылу мерзімі 2021 жылы оған қатысушылардың мұнай нарығындағы сұраныс пен ұсыныс арасындағы теңгерімсіздікті қалай бағалайтынына және мұнайға "қолайлы" баға туралы қандай түсініктерге байланысты болады (елдің мұнай секторының шығынсыздық деңгейімен және бюджет теңгерілетін бағамен айқындалады, сондай-ақ елдің мұнай өндіру нарығындағы позицияларды сақтау жөніндегі мүмкіндіктеріне байланысты болады). Базалық сценарийде АКРА қысқа мерзімді перспективада мұнайға деген сұранысты шектеу

ОПЕК+қатысушыларының күш-жігерін үйлестіру тиімділігін арттырады деп болжайды. ОПЕК + - ке қатысатын елдердің мүдделеріндегі айырмашылықтар келісімнің нақты мерзіміне қатысты белгісіздікті күшейтеді, дегенмен олар ресми түрде анықталған [3]

Осылайша, мұнай нарығы олигополистік болып табылады, осыған байланысты ОПЕК-ке мүше елдер, сондай-ақ ОПЕК+шартына қосылған нарықтың басқа да мүдделі қатысушылары шеңберінде әрекет ететін мұнай өндіруге арналған квоталар туралы уағдаластықтар тетігі мұнай нарығын реттеуде маңызды рөл атқарады.

#### Әдебиеттер

1. Адаптация рынка нефти. Энергетический бюллетень декабрь 2020 // [https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/energo/energo\\_dec\\_2020.pdf](https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/energo/energo_dec_2020.pdf)
2. Годовой отчет НК АО «Казмунайгаз» // [https://www.kmg.kz/uploads/reports/KMG\\_AR19\\_RU.pdf](https://www.kmg.kz/uploads/reports/KMG_AR19_RU.pdf)
3. Экономика Казахстана—риски рецессии в 2020 году и перспективы выхода из нее // [www.acra-ratings.ru/research/1997](http://www.acra-ratings.ru/research/1997)

Талғат Б.Ж., 1 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші - э.ғ.к., доцент Сабыржан А.

### ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫНДАҒЫ АҚПАРАТТЫҚ-КОММУНИКАЦИЯЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫҢ РӨЛІ

Постиндустриалды қоғамға көшу ақпараттық-коммуникациялық технологияларға білімге негізделген цифрлық экономиканы дамытудың негізгі құрамдас бөлігі болуға мүмкіндік берді. Жоғары технологиялық инновациялық өнімнің техникалық және экономикалық сипаттамаларының серпінді өсуі өнімнің есептеу қуаты мен зияткерлік әлеуетін едәуір арттыруға, ескірген стандарттар мен ақпараттық-коммуникациялық жүйелер мен желілердің технологиялық платформаларының тез өзгеруіне ықпал етеді [1]. Бұл ретте аса жоғары жылдамдықты желілердің, мобильді құрылғылар мен ақпараттық жүйелердің жұмыс істеуі мультимедиялық контенттің сапасын және халыққа көрсетілетін қызметтердің кең ауқымын арттыруға бағытталған.

Қазіргі уақытта өндірілетін өнімнің, көрсетілетін қызметтердің жаңа түрлерінің өмірлік циклінің барлық сатыларын басқаруды жүзеге асыруға мүмкіндік беретін жаһандық инновациялық желілер ерекше рөлге ие болуда. Жоғары технологиялық өнімдер мен қызметтердің жаңа және модификацияланған түрлеріне сұранысты жандандыру ақпараттық-коммуникациялық технологиялардың жедел дамуымен де, олардың тез моральдық қартаюымен де байланысты, нәтижесінде өмірлік циклдің төмендеуіне және кейбір технологиялардың басқалармен алмастырылуына әкеледі. Бұлты технологиялардың таралуы, деректер көлемінің экспоненциалды өсуі, есептеу жүйелерін ұйымдастырудың архитектурасы мен тәсілдерінің айтарлықтай өзгеруі, біздің ойымызша, көптеген салалардағы бизнес-модель мен инфрақұрылымдық шешімдердің өзгеруіне, кәсіпорынның даму стратегиясын және тұтастай алғанда цифрлық экономиканы әзірлеу процесінде серпінді инновациялардың пайда болуына әкеледі [2].

Цифрлық экономиканың қалыптасуындағы ақпараттық-коммуникациялық технологиялардың ерекше рөлі Қазақстан экономикасының алдында тұрған жаһандық сын-қатерлерге байланысты:

- ұлттық экономиканың технологиялық құрылымының өзгеруі жағдайында ақпараттық-коммуникациялық технологиялар (АКТ) нарықтарының түбегейлі жаңа трансформациясы (нано-технология, гендік инженерия, NBIC-нано-био -, ақпараттық және танымдық технологиялардың конвергенциясы);
- жаңа композиттік материалдарды жасау, фотоника және оптоинформатиканы, робототехниканы және жасанды интеллекті, "интернет-заттарды" дамыту»;
- "Интернет" желісіндегі ақпаратқа бақылауды күшейту»;
- киберқылмыстың өсуі және жеке адамның Ақпараттық, экономикалық қауіпсіздігі мен жеке басының бостандығына қойылатын талаптар арасындағы алшақтықтың артуы;
- фрилансерлердің санын көбейту;
- Ақпараттық технологиялар нарықтарының өзгеруі және жаңа ақпараттық-коммуникациялық технологияларды игеру артта қалған жағдайда халық шаруашылығының құрылымдық компоненттерін цифрландырудың баяулауы.

Осыған байланысты қазіргі уақытта ақпараттық-коммуникациялық технологияларды перспективалы дамытудың әлеуетті мүмкіндіктері: цифрлық экономиканы дамытудың негізгі факторларының бірі болып табылатын білім экономикасына көшу; ақпараттық-коммуникациялық технологияларды құру орталықтарын және өнімнің көрсетілетін қызметтердің жаңа түрлерін елдің шығыс және оңтүстік өңірлеріне көшіру; халыққа арналған электрондық мемлекеттік және әлеуметтік маңызы бар көрсетілетін қызметтерді әзірлеу негізінде елеулі түрде өсіп келе жатқанын атап өткен жөн.; инновациялық шаруашылық жүргізуші субъектілердің университеттермен, фаблабомдармен, технопарктермен, бизнес-инкубаторлармен ынтымақтастығы, соның арқасында өнімнің көрсетілетін қызметтердің түбегейлі жаңа түрлерінің пайда болуы; электрондық кәсіпкерлікті дамыту және электрондық транзакциялар үшін жаңа заңнамалық және технологиялық тетіктерді қалыптастыру; ақпараттық технологиялардың инфрақұрылымдық модельдерін әзірлеу кезінде шығындарды оңтайландыру.

Мемлекеттік және муниципалды басқару жүйесінің тиімді жұмыс істеуін қамтамасыз етудегі ақпараттық-коммуникациялық технологиялардың рөлін күшейтудің ұйымдастырушылық-экономикалық факторы қазіргі уақытта елдегі цифрлық экономиканы дамытудың басым шарттарының бірі болып табылады. Бұл ретте кешенді талдамалық міндеттерді шешу үшін қолданылатын әлеуметтік желілер технологияларын кеңінен пайдаланумен және дамыған бұлтты инфрақұрылыммен үйлестіре отырып, АТ-аутсорсинг нарығын, мобильді құрылғылар мен қосымшаларды дамытуға ерекше рөл бөлу керек. Мұндай жағдайларда бұлтты шешімдер, деректердің үлкен көлемі, Мобильді және әлеуметтік технологиялар өзара дамуды ынталандырады. Сонымен қатар, мобильді құрылғыларды пайдалану деңгейінің өсуіне байланысты әлеуметтік желілердегі пайдаланушылардың белсенділігі артады. Оларда жинақталған мазмұн үлкен деректер технологиялары арқылы ақпаратты талдау және алу үшін маңызды дереккөзге айналады.

Осылайша, желілік инфрақұрылымға жоғары жылдамдықты қол жетімділікті жүзеге асыратын ақпараттық желілерді, жоғары өнімді есептеу платформаларының автоматтандырылған жұмыс істеуінің жаңа модельдері мен процестерін құру, дауысты тану технологияларын, фото, видео және басқа да кескін түрлерін дамыту, кванттық технологияларды дамыту және микро технологияларды құрудың жаңа тәсілдерін қолдану- және наноэлектроника инфрақұрылымдық және салалық инновацияларды, ақпараттық-коммуникациялық технологиялар саласында, ұлттық цифрлық экономиканың әлеуметтік маңызы бар және өнеркәсіптік секторларында экономикалық және инновациялық өсуді енгізуге ықпал ететін ұйымдастырушылық-экономикалық және инновациялық шараларға айналуға.

#### Әдебиеттер

1. Аксюттик Е.А., Кроливецкий Э.Н. Инновационное развитие отраслевых составляющих сферы услуг: монография. СПб.: Арт-экспресс, 2014.
2. Кроливецкий Э.Н., Сажнева Л.П. Ускорение развития и механизм повышения эффективности использования информационно-коммуникационных технологий // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 11 (ч. 2). С. 212–214.

Шаймерденова Г.К., 2 курс (Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Набиев Е.Н.

#### ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАЛЫҚ ИНТЕГРАЦИЯЛЫҚ ҮДЕРІСТЕР ЖҮЙЕСІНДЕ

Қазақстан әлемдік экономикалық процестердің қатысушысы ретінде айтарлықтай маңызды рөл атқарады, өйткені ол ресурстардың негізгі түрлерінің едәуір қорына ие, негізгі трансконтиненталдық сауда-көлік жолдарының қиылысында орналасқан, ішкі тұрақтылығын сақтайды, сондай — ақ қолда бар артықшылықтарды пайдалану тиімділігін арттыру мақсатында көптеген өңірлік және өңіраралық жобаларды дамытудың бастамашысы болып табылады.

Нәтижесінде көптеген маңызды проблемаларға барабар жауап табуға мүмкіндік алған әлемдегі интеграциялық процестерді дамыту тәжірибесі көрсеткендей, қазіргі өзара байланысты әлемде егемендікті ұжымдық жүзеге асыру ұлттық мүдделер мен нақты тәуелсіздікті қамтамасыз етудің ең оңтайлы жолы болып табылады [1].

Кішігірім, аз дамыған және қуатты мемлекеттердің аймақтық интеграциялық бірлестіктерге қатысуы оларға қосымша кепілдік пен диктант, қысым және зорлық-зомбылық саясатына тиімді қарсы тұрудың нақты мүмкіндігін береді.

Сондықтан ұлттық қауіпсіздікке төнетін қатерлердің алдын алу Орталық Азия өңірінде қауіпсіздікті қамтамасыз етудегі негізгі басымдық болып қала береді. Әлемдік практика интеграциялық бірлестіктерді құру құралдарының, әдістерінің елеулі бағажын жинақтады. Бұл ретте ТМД елдері үшін интеграция кезеңдерін дамытудың теориялық мәселелерін, осы процеске әсер ететін факторларды да, сондай-ақ ТМД-да интеграциялық байланыстарды қалыптастыру практикасын талдауды зерттеудің маңызы зор.

Қазақстан үшін бұл проблематиканың ерекше маңызы бар, өйткені Қазақстанның Халықаралық экономикалық интеграцияға қатысуы Қазақстан Республикасы егемендігінің экономикалық негізін құрудың, жоғары экономикалық өсуді қамтамасыз етудің, оның әлемдік қоғамдастыққа толық құқылы мүше ретінде кіруінің шарты болып табылады. Қазақстан Республикасы олардың алғашқы көшбасшыларының бірі және интеграциялық процестердің белсенді дәйекті ұйымдастырушысы болып табылады.

Соңғы жылдары орын алған өзгерістер Қазақстанның посткеңестік кеңістік елдерімен де, алыс шет елдермен де интеграциялануын қажет етеді. Осыған байланысты Қазақстанның интеграциялық ынтымақтастығының басымдықтары:

- Қазақстан, Қытай, Қырғызстан, Ресей, Тәжікстан, Өзбекстан мүше болып табылатын Шанхай Ынтымақтастық Ұйымы (ШЫҰ) шеңберіндегі Қытайдың ОАЖД (1996 ж. 26 сәуір) пайдасына құрылады);

- экономикалық ынтымақтастық ұйымы (ЭБҰ) аясындағы "Ислам әлемі" елдері — Өзірбайжан, Ауғанстан, Иран, Қазақстан, Қырғызстан, Пәкістан, Тәжікстан, Түркменстан, Түркия, Өзбекстан (1985 ж. Біріккен Ұлттар Ұйымы-бұл аймақтық халықаралық ұйым және посткеңестік кеңістікті біріктіретін жалғыз ұйым;

- ТМД мемлекет үстіндегі білім болып табылмайды және ерікті негізде жұмыс істейді.

Қазіргі уақытта 9 мемлекет ТМД мүшелері болып табылады: Өзірбайжан, Армения, Белоруссия, Қазақстан, Қырғызстан, Молдова, Ресей, Тәжікстан, Өзбекстан. Түрікменстан Қауымдастырылған мүше болып табылады.

ТМД мен ЕурАзЭҚ құрылған сәттен бастап интеграциялық басымдықтардың табиғи бөлінуі орын алды. ТМД шеңберінде ортақ білім беру, Мәдени кеңістікті ұйымдастыру және халықаралық терроризмге, есірткі бизнесіне және нашақорлыққа және т.б. қарсы ұжымдық күрес функциялары барған сайын сақталуда, ЕурАзЭҚ-қа қатысушы елдердің базасында Кеден одағын кейіннен экономикалық және валюталық одаққа айналдыра отырып, ортақ кеден кеңістігін қалыптастыру функциялары бекітілді.

Жаһандану экономика саласында да, саясат саласында да еуразиялық интеграциялық процестерді жандандырды. Бұл процестер бір уақытта дерлік жүреді және бір-бірімен өзара байланысты. ЕурАзЭҚ-тың халықаралық беделін БҰҰ-ның функционалдық және өңірлік құрылымдарымен тұрақты байланыстар қолдайды. Мұндай өзара іс-қимыл қоғамдастық алдында тұрған мәселелерді толық шешуге мүмкіндік береді.

ЕурАзЭҚ-тың ТМД-дан айырмашылығы қоғамдастық шеңберінде дамуды үйлестіру осындай халықаралық басқару органдарын құрумен толықтырылады, олардың басты функциясы тиімді халықаралық мамандану мен кооперацияны дамыту, ақпараттық және басқа да жаңа технологияларды бірлесіп әзірлеу мен пайдалану негізінде мемлекеттердің өндірістік және ғылыми-техникалық әлеуетін тығыз байланыстыруға бағытталған орындалуы міндетті мемлекетаралық (үкіметаралық) шешімдер мен заңнамалық актілерді қабылдау болып табылады.

Посткеңестік кеңістіктегі өңірлік интеграция процестері өңірдің барлық елдері үшін барынша қолайлы көп деңгейлі, кезең-кезеңмен, әртүрлі жылдамдықты интеграция моделі шеңберінде жүзеге асырылады. Кезеңділік еркін сауда аймақтарынан кеден және экономикалық одаққа өту процесінде анық байқалады.

#### Әдебиеттер

1. Амирова Г. К. Қазақстан экономикалық интеграциялық үдерістер жүйесінде // Жас ғалым. — 2016. — № 3 (107). — Б.445-448.



**2 секция.**  
**ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДАҒЫ ЖӘНЕ**  
**БОЛАШАҚТАҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ ІЛІМІНІҢ**  
**ДАМУЫНЫҢ БАСЫМДЫЛЫҚТАРЫ ЖӘНЕ**  
**ҮРДЕСТЕРІ**

**2 секция.**  
**ПРИОРИТЕТЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**  
**МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ**  
**УСЛОВИЯХ И ПЕРСПЕКТИВЕ**

Абдрахманова А.К., 2 курс (Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті)  
Сазанова Ж.А., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – магистр., аға оқытушы Спанова Б.К.

## ҚАЗАҚСТАН МЕН ДАМЫҒАН ЕЛДЕРДЕГІ АДАМИ КАПИТАЛДЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫН САЛЫСТЫРМАЛЫ ТАЛДАУ

Қазіргі таңда әлемнің көптеген елдерінде орын алып отырған ғаламдық дағдарыс ұзақ мерзімді технологиялық алға жылжуларды жұмсарту мен жылдам алдын алу үшін белсенді ғылыми-техникалық даму саясатын жүргізу қажеттілігіне шақырған сарапшылар қауымдастығы мен басқару элитасы үшін күтпеген жағдай болмады.

Алайда нарықтық фундаментализм догмаларына деген соқыр сенім «сегіздік» елдерінің басқармасына тиімді дағдарысқа қарсы шараларды өңдеуге мүмкіндік бермеді. Мұнда экономиканың үлкен ашықтығы валюталық бақылаудан бас тарту мен қаржылық нарықты реттеу саясатынан бас тартумен толықтырылған елдер қатты зардап шекті. Қытай мен Үндістаннан басқа, басымды елдердің басқармалары Халықаралық валюталық қор мен рейтингтік агенттіктердің ұсыныстарына сеніп қалды, бұл, өз кезегінде, тиімді дағдарысқа қарсы шараларды өңдеуге мүмкіндік бермеді. Осылайша, «сегіздік» елдерінен Жапонияда (ЖІӨ бойынша 6,5%-ға), Германияда (5,8%-ға), Ресейде (10,9%-ға) өндірістің шағын ғана төмендеуі байқалды. Осы шеңберде Қытай (7,9%-ға) мен Үндістанның (6,0%-ға) экономикалық өсімі жалғасып отыр, бұл дербес валюта-қаржылық, өнеркәсіптік және құрылымдық саясаттың маңыздылығының көрнекі дәлелі болып табылады. ЕО елдерінде қазір үлкен тұрақтандыру қорлары мен өзге шаралар қабылдануда. Бірақ Грекия сияқты елдер дағдарыс жағдайынан шыға алмай отыр [1].

Дағдарыстың тереңдігі мен экономиканы реттемеу дәрежесі арасындағы тікелей тәуелділіктің көрнекі дәлеліне ТМД-ғы жағдайды жатқызуға болады. Өндірістің құлдырауының жоғары деңгейі Украина (16%) мен Ресейде (8-9%) байқалса, ал өндірістің құлдырауының шағын деңгейі Әзірбайжан, Беларусь мен Қазақстанда байқалды, яғни онда валюталық бақылау сақталып, әрекет етуші дағдарысқа қарсы шаралар жүргізілуде.

Халықаралық сарапшылар ғаламдық дағдарыс сценарийінің түрлі нұсқаларын болжамдайды – ағымдық жылы оны жеңуден алдағы онжылдықта оның әрі қарай тереңдеуіне дейін. Мүмкін болатын сценарийлердің кез-келгенінде экономиканың өрлеуі бәсекеқабілетті адами капиталдың болуы барысында жаңа технологиялық укладты қалыптастыру негізінде ғана мүмкін болады. Сондықтан кез-келген ел үшін дағдарыстан табысты шығудың маңызды шарты - өзінің экономикалық потенциалын сақтауға, прогрессивті технология негізінде жаңа өндірістерді қалыптастыру мен адами капиталды дамытуға бағдарланған өзіндік стратегияның болуы.

Бай табиғи ресурстарына ие және тәуелсіздіктің өткен жылдарында нарықтық реформалардан инновациялық дамуға бағдарланған нарықтық экономиканы қалыптастыруға көшу, терең экономикалық құлдыраудан экономикалық өсім мен қоғамның әлеуметтік тұрақтылығына қатысты күрделі қиындықтарды бастан өткізген Қазақстан үшін өзіндік даму стратегиясын өңдеу мен жүзеге асыру әсіресе өзекті болып табылады.

Қазақстан экономикасына заманауи бейне беру үшін экономика құрылымындағы сапалы алға жылжулар, өндірістің технологиялық жаңаруы, алдыңғы қатарлы өсім факторлары арасындағы арақатынастың тиімді етілуі талап етіледі (табиғи-ресурстық, ғылыми-техникалық және адами).

Болашақта Қазақстанда жаңа, постдағдарыстық экономиканы қалыптастыру қажет, яғни интеллектуалды экономика сипатына ие болатын, алтыншы экономикалық укладқа көшуді қамтамасыз ететін ғылыми сыйымды өндірістердің дамуында адамның интеллектуалды потенциалын тәжірибелік қолдану үшін мүмкіндік беретін білімді пайдалануға негізделген экономика.

Интеллектуалды экономикадағы экономикалық қатынастар тұтыну қоғамын дамытуға, нарықтық артықшылықтарды қалыптастыру мен трансұлттық корпорациялардың құқыққа қайшы әрекеттерін дамытуға емес, өте байлар мен халықтың өте кедейлері арасындағы айырмашылықты қысқартып, адамның өмір сүру ортасы мен табиғатын сақтайтын, материалды игіліктер мен энергетикалық ресурстардың тұтынылуы мен өндірілуін саналы шеңберде шектейтін жалпы адамзаттық әл-ауқатының өсуі үшін жағдай жасауға бағдарлануы тиіс.

Бесіншіден алтыншы технологиялық укладқа көшуді анықтайтын ХХІ ғасырдың технологиялық алға жылжулары өнімді өндіру мен тұтынуды ұйымдастыруға қатысты талаптарды қатаңдатуда. Мұнда өзінің қасиеті бойынша адамның денсаулығына, адамның өсуіне, экономиканың бәсекеқабілеттілігінің өзге факторларына жағымды және жағымсыз ықпал ете алатын заманауи

технологиялар маңызды рольге ие болады. Мұндай жағдайларда қоғамдағы әлеуметтік-экономикалық қатынастарды бақылауға азаматтық қоғам институттарының белсенді қатысуына қатысты талаптар артады. Тұлғаның рухани дамуын анықтайтын шектеулер мен адамгершіліктік талаптарды қалыптастыратын мәдени, діни және дүниетанымдық факторлардың ролі артуы тиіс [2].

#### Әдебиеттер

1 Последов С.В. Система рыночного регулирования подготовкой кадров как проект развития человеческого капитала / С.В. Последов, Т.О. Толстых // Научный альманах Центрального Черноземья. - 2016. - № 1. - С. 15-19.

2 Минакова И.В. Демографическое состояние и человеческий потенциал как основа перехода к инновационной экономике / И.В. Минакова // В сборнике: Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты Сборник научных статей 7-й Международной научно-практической конференции. - 2017. - С. 198-203.

Айтбаев А.С., 1 курс (ЖарУ им. академика Е.А. Букетова)  
 Научный руководитель - к.э.н., профессор Дарибеков С.С.

### ПОКАЗАТЕЛИ ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ФИРМЫ

Технико-технологическая безопасность предприятия представляет собой уровень соответствия применяемых на предприятии технологий лучшим мировым аналогам по оптимизации расходов.

Технико-технологическая безопасность - такое состояние технической и технологической составляющей экономического субъекта, при котором осуществляется его устойчивое и прогрессивное развитие.

Состояние технико-технологической составляющей экономической безопасности предприятия характеризуется двумя основными группами индикаторов [1].

Первая группа индикаторов включает показатели на основе оценки экономической эффективности используемых мероприятий по обеспечению технико-технологической составляющей экономической безопасности предприятия. Индикаторы технико-технологической безопасности предприятия показаны на рисунке 1 .

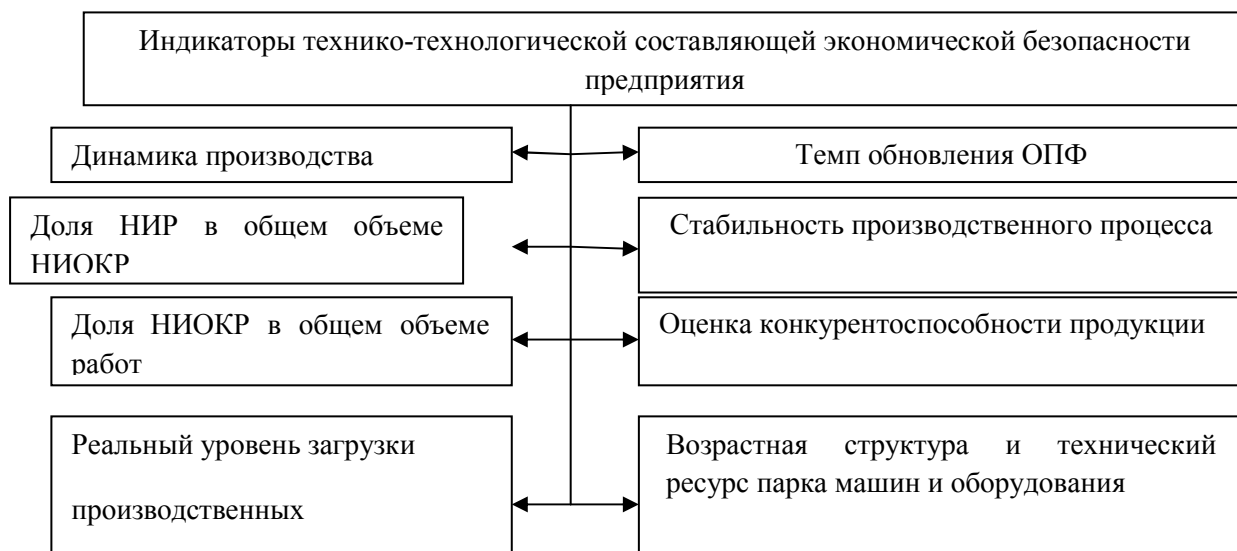


Рисунок 1. Индикаторы технико-технологической безопасности предприятия

Примечание - составлено автором по источнику [2]

Уровень технико-технологической безопасности экономической безопасности предприятия соответствует полученному значению данного показателя и стремится к максимуму, используется при расчете совокупного критерия экономической безопасности предприятия.

Вторая группа показателей оценивает состояние технико- технологической составляющей экономической безопасности предприятия (таблица 1).

Таблица 1

Показатели диагностики технико-технологического потенциала предприятия

Методы оценки и диагностирования	Показатели
Оценивание потенциала при помощи индикаторов технико-технологической составляющей экономической безопасности	1) реновация и воспроизводство основных производственных фондов; 2) реальный уровень загрузки производственных мощностей; 3) степень износа основных производственных фондов; 4) фондоотдача; 5) фондовооруженность; 6) доля НИОКР в общем объеме работ; 7) производительность труда; 8) коэффициент эластичности
Анализ технико- технологического потенциала при помощи количественной оценки возможностей восстановления производственного потенциала	1) рентабельность собственного капитала; 2) производительность каждого ресурса; 3) эффективность совокупности ресурсов; 4) рентабельность производственных ресурсов; 5) темпы роста; 6) эффективность работы кадров.
Оценка механизмов и оборудования как основы технико-технологического потенциала	1) полная себестоимость объекта оценки; 2) восстановительная стоимость объекта оценки; 3) базовая стоимость объекта оценки
Оценка технико- технологического потенциала посредством стоимости и уровня технологии	1) стоимость технологии производства; 2) уровень технологии отчетного года в денежном эквиваленте
Диагностирование потенциала при помощи мониторинга системы количественных и качественных показателей экономической безопасности на уровне предприятия	1) индикаторы экономической безопасности; 2) показатели фактического состояния производства.
П р и м е ч а н и е- составлено автором по источнику [2]	

Для каждого конкретного предприятия должна быть сформирована своя система показателей технико-технологической составляющей экономической безопасности предприятия в общем контексте оценки экономической безопасности.

Экономическая безопасность каждого предприятия состоит из некоторого количества функциональных составляющих, которые, в зависимости от характера существующих угроз и факторов внешней среды, могут иметь различные приоритеты. Для обеспечения собственной защищенности предприятием должна быть разработана индивидуальная система оценки уровня экономической безопасности [3].

В современных условиях повышение уровня технико-технологической безопасности предприятия приобретает первостепенное значение, это обусловлено рядом факторов:

- обеспеченность ресурсами, то есть предприятия на экономическом уровне ведут борьбу за пользование более качественными ресурсами, иногда это перерастает в незаконное противостояние;
- столкновение экономических интересов, когда наиболее сильные предприятия, обладая определенной долей рынка, пытаются навязывать свои условия хозяйствования;
- завоевание отечественных рынков сбыта товаров и услуг зарубежными представителями, как следствие разрушение собственных промышленных предприятий.

## Литература

1. Суглобов А.Е, Хмелев С.А., Орлова Е.А. Экономическая безопасность предприятия: Учебное пособие для студентов вузов - М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2013. - 271 с.
2. Сыроижко В. В., Андреева А.А., Соляникова А. А. Особенности оценки технико-технологического потенциала отечественных промышленных предприятий // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. - 2014. - №9-10. - С.323-329.
3. Хиревич Э.Ю. Определение оптимальной методики оценки экономической безопасности предприятия // Инновационная наука. - 2016. - №22 (14). - С. 123-127.

Айтбаева А.Б., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Ержанова С.К.

## ЕҢБЕК ҚЫЗМЕТІН ЫНТАЛАНДЫРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ-ӘДІСНАМАЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Еңбек адам мен табиғат арасындағы зат алмасу құралы ретінде адам өмірінің ажырамас бөлігін құрайды, жеке адамның да, жалпы қоғамның да тыныс-тіршілігінің негізгі нысаны, оның дамуының бастапқы шарты болып табылады. ҚР Еңбек кодексінде "еңбек - адам мен қоғамның өміріне және қажеттіліктерін қанағаттандыруға қажетті материалдық, рухани және басқа да құндылықтарды жасауға бағытталған адамның қызметі" деген анықтама берілген [1]. Бұл анықтама ХІХ ғасырдың соңында берілген анықтамамен үндес. Маркс: Еңбек-адамның мақсатқа сай қызметі, ол өз іс-әрекетімен жанама, өзара және табиғатпен зат алмасуын реттейді және бақылайды, қажетті құнды жасайды [2]. Ғылыми әдебиетте "еңбек" ұғымының көптеген анықтамалары бар, олар К. Маркстің түсіндірмесімен бөліспейді, тек оны нақтылайды.

Еңбек екі жақты сипатқа ие: бір жағынан еңбек процесінде материалдық және рухани құндылықтар құрылады, екінші жағынан адам тұлғасының өзін-өзі тануы және өзін-өзі растауы жүреді, оның тәжірибесі, білімі, шеберлігі, зияткерлік және шығармашылық әлеуеті, адамгершілік қасиеттері іске асырылады. Осылайша, еңбек қызметінің нәтижесі нарықты тауарлармен, қызметтермен, мәдени құндылықтармен толықтыру болып табылады. Өндірістің прогресі, жаңа қажеттіліктердің пайда болуы және оларды кейіннен қанағаттандыру басқа да маңызды нәтиже болып табылады.

Еңбек және онымен байланысты еңбек қызметінің әлеуметтік-экономикалық нәтижелері саясаттың, мемлекетаралық және ұлтаралық қатынастардың, әлемдік экономиканың жаһандануының, тұрақсыз сипаттағы өзге де сыртқы факторлардың ықпалына ұшырайды. Алайда қоғам дамуының жалпы үрдісі тауар өндіру мен қызмет көрсету прогресімен, өмір сүру деңгейінің өсуімен, адам құқықтарының қоғамдық дамудың жоғары құндылығы ретінде үлкен танылуымен сипатталады.

Б.М. Генкин өзінің айқындамасында адамдарды еңбекке тарту әдістеріне назар аударады: "Еңбек – бұл табиғат ресурстарын адам не мәжбүрлеумен (әкімшілік, экономикалық), не ішкі ниетпен, не басқа да бір жолмен жүзеге асыратын немесе басқаратын материалдық, зияткерлік және рухани игіліктерге айналдыру процесі". Қазақстан Республикасында ҚР Конституциясына сәйкес (24 бап) және ҚР Еңбек кодексіне (5 және 7 бап) "Әрбір азамат еңбек бостандығына, қызмет пен кәсіп түрін еркін тандауға, сондай-ақ еңбекке қандай да бір мәжбүрлеуге тыйым салынады". Яғни еңбекке ынталандыру бізде экономикалық және (немесе) ішкі сипатқа ие.

Зерттеушілер тарапынан еңбекті ынталандыру және ынталандыру мәселелеріне қызығушылық басқару теориясы ғылым ретінде пайда болғанға дейін пайда болды. Осы үдерістерді әрі қарай ғылыми негіздеу персоналды басқару теориясын қалыптастыру және дамыту барысында жүзеге асырылды. Әдеби көздерді талдау негізінде персоналды басқару теорияларының үш даму кезеңін, сондай-ақ персоналды басқару жүйесінде еңбек уәждемесі мен ынталандыруына қарым-қатынасты дамытуды атап өтуге болады:

Бірінші кезең - басқарудың классикалық теориясы. Ең танымал өкілдер – Ф.Тейлор, А. Файоль, Г. Форд және басқа да теоретиктер мен практикалар қызметкерлер – менеджерлер тиімді жұмыс істеуге мәжбүр етуі тиіс ресурстар, активтер ғана екенін негізге алды. Осы басқару концепцияларына тән ерекшелік адам мәнін төмендету, оны өндіріс процесін құрайтын технологиялық тізбектің өзіндік буыны ретінде қарастыру болды.

Мұндай тәсілде персоналмен жұмыс істеу кезінде адамның физикалық параметрлерін өндірістік процестің қарқыны мен ырғағының талаптарына келтіру тән болды. Осы теорияларға сәйкес ынталандыру негізінен материалдық-ақшалай сыйақыға әкеледі.

Қызметкерлерді басқару көбінесе жас, дені сау және адал қызметкерлерді іріктеуге сүйенеді; оларды барынша жоғары табыспен материалдық ынталандыру, ұйымды және оның бөлімшелерін авторитарлық басқару, қызметкерлерге жүйелі, қатаң бақылау жасау және ең бастысы жұмыстан босату нысанында адамдарды жазалау; кейбір әлеуметтік іс-шаралардың көмегімен қызметкерлер мен басшылық арасындағы қарым-қатынасты патернализм рухында жеңілдету. Еңбекті ынталандырудың мақсаты - еңбектің сандық-сапалық көрсеткіштері мен оның нәтижелері үшін сандық-уақытша сыйақы арасындағы өзара байланысты белгілеу. Еңбекті ынталандыру тиімділігіне Еңбекті нормалау және оны төлеу, жұмыс уақытын басқару және жалақыны саралау есебінен қол жеткізіледі.

Екінші кезең – адам қатынастарының теориясы. Осы теориялар шеңберінде адамды және жалпы персоналды өндірістік процестерді қамтамасыз ететін барлық басқа ресурстардан ерекшеленетін ерекше ресурс ретінде қарастыра бастайды. Дәл осы кезеңде бірінші рет ынталандыру арнайы басқару объектісі ретінде қарастырылады, персоналды басқарудан арнайы проблематикамен, міндеттермен және оларды шешу әдістерімен ішкі салаға бөлінеді. Ең алдымен, жүйеде орын алған басшы – бағынышты қарым-қатынастар фактісі назарға алынады, персоналға назар аударумен, оны қолдаумен, мақұлдаумен және әр түрлі көмекпен, мысалы, жұмыс орнындағы оқыту арқылы байланысты позитивті уәждеу үшін басқарушылық қатынастарды пайдалану әдістері танылады және тиісінше әзірленеді. Ынталандыру – кәсіпорынның кіші жүйесінің басқарушы қызметінің мақсаты болуын тоқтатты, олар қоғамның (мемлекеттің) міндеті болды.

#### Әдебиеттер

- 1 Республика Казахстан. Законы. Трудовой кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года № 414-V – Алматы: LEM, 2018. – 148 с.
- 2 Конституция Республики Казахстан.– Алматы: НОРМА-К, 1995. - 40 с.

Анарқұл Г.А., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Ержанова С.К.

#### ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ЕҢБЕКТІ ЫНТАЛАНДЫРУ

Айта кету керек, қазіргі қоғамда еңбек уәждемесін қалыптастыру процесіне әсер ететін жаһандық трансформациялық процестер орын алуда.

П. Друкер өзінің "XXI ғасырдағы менеджменттің міндеттері" жұмысында қоғамның нормалары мен құндылықтарының өзгеруіне, демек, еңбек қызметінің уәждемесін қалыптастыруға ықпал ететін осындай бес өзгерісті бөлді [1]:

Дамыған елдерде бала туудың күрт төмендеуі. Дамыған елдерде халықтың құрылымы күрт өзгеріп отырады: егде адамдардың үлесі ұлғайып, жастардың үлесі азаюда. Барлық заманауи үрдістерден бұл ең айқын, күтпеген және мүлдем теңдесі жоқ. Батыс және Орталық Еуропа мен Жапонияда туылу коэффициенті халықтың жай өсімін молайту үшін қажетті шектен төмен түсті, дәлірек айтқанда бала туу жасындағы бір әйелге шаққанда 2,1 баладан төмен.

Айта кету керек, Қазақстанда бұл мәселе да өте өткір тұр. Мәселен, 2019 жылы туу деңгейі республика бойынша бала туу жасындағы бір әйелге шаққанда орташа 2,73 баланы құрады. Салыстыру үшін, 1960 жылы Қазақ ССР-інде 4,56 баланы құрайтын ең жоғары туу байқалды. Бүгінгі күні дәстүрлі түрде бала туу деңгейі Маңғыстау облысында (3,78 адам), Түркістан облысында (3,68), Атырау облысында (3,44) және Жамбыл облысында (3,41) сақталуда. Туудың ең төмен деңгейі Алматы қаласында (1,74), Қостанай (1,78) және Солтүстік Қазақстан (2,02) облыстарында байқалады. Бірақ мұнда бала туудың төмендеуі фактісі емес, халық популяциясының жас құрылымының өзгеруі маңызды.

Еліміздің халқы өте жас деп саналады. 2019 жылғы деректер бойынша азаматтардың жалпы санының 26 пайызын 15 жасқа дейінгі балалар құрайды, 67,3 пайызы 15-тен 64 жасқа дейінгі еңбекке жарамды жастағы балалар. 65 жастан асқан адамдар 6,7 пайызды құрайды. Қазақстандағы медианалық жас 29 жасты құрайды, ал ерлерде ол 27,6 жасты құрайды, ал әйелдерде бұл жас 30,5 жастан сәл артық. Ерлер жасы үлкен топтарда айтарлықтай аз болады.

Халқымыздың жалпы демографиялық жүктеме көрсеткіші еңбекке қабілетті жастағы мың адамға шаққанда 586 адамды құрады. Яғни еңбекке қабілетті жастағы әрбір мың адам еңбекке жарамсыз жаста 586 адамды құрайды. Қазақстанда әлеуетті алмастыру коэффициенті, яғни балалар

саны 425 адамды құрайды. Бұл жүктеме 161 адамды құрайтын еңбекке қабілетті жастан асқан адамдардың қоғамға жүктемесінен 2,6 есе артық.

Бұл көрсеткіштен балалардың өндірістік халыққа көрсететін жүктемесі халықтың құрылымындағы елдің кішкентай азаматтарының үлес салмағы тиісінше көп екені көрініп тұр. Яғни, тұтастай алғанда, бүгінгі таңда бізде айтарлықтай қолайлы демографиялық жағдай қалыптасты. Бұл еңбек ресурстарын ынталандыруға қалай әсер етеді? Зейнетақы жасын ұлғайту және ер халықтың санын азайту менеджерлерден жаңа болмысты ескере отырып ынталандыру жүйесін өзгертуді талап етеді. Олар қарт қызметкерлерге, әсіресе ақыл-ой еңбегінің қарт қызметкерлеріне белсенді рөл атқаратын жаңа еңбек қатынастарын енгізуге мүмкіндігінше тез кірісуге тиіс. Дәстүрлі зейнеткерлік жасты аттаған және олардан барынша өнімділікке қол жеткізе алатын мамандарды тартуда және ұстауда бірінші болып табысқа жеткен ұйым керемет бәсекелестік артықшылыққа ие болады.

Қолда бар табысты бөлудегі өзгерістер. Қолда бар кірісті бөлу халықтың құрылымы сияқты түбегейлі өзгереді, бірақ оған аз адамдар назар аударады. Ал, қолда бар табысты бөлудегі өзгеріс, демографиялық жағдайдағы өзгерістерге қарағанда, ХХІ ғасырдың бірінші онжылдығында маңызды рөл атқаруы мүмкін [2].

Бәсекелестіктің жаһандануы. Арзан еңбекті пайдалануда елдің Кәсіпкерлік қызметін және экономикалық дамуын одан әрі құру мүмкін емес. Компаниялар өз қызметкерлерінің жалақысына аз жұмсаса да, егер жақын арада Индустрия көшбасшыларының өнімділік деңгейіне қол жеткізбесе, олар өмір сүре алмайды (гүлдену туралы айтпағанда). Әсіресе бұл өнеркәсіпке қатысты. Әлемнің дамыған өнеркәсіп салаларының көпшілігінде қол еңбегіне ақы төлеу шығындары тауардың бір сегізінші өзіндік құнының деңгейіне (яғни одан да аз) қол жеткізіліп, үнемі төмендейді. Еңбек өнімділігінің төмендігі компанияның өмір сүруіне қауіп төндіреді. Ал жұмыс күшіне жұмсалатын төмен шығындар еңбек өнімділігінің төмендігін өтейтін баға артықшылығын қамтамасыз ете алмайды.

Экономикалық жаһандану мен саяси бытыраңқылық арасындағы өсіп келе жатқан сәйкессіздік. Әлемдік экономика неғұрлым жаһандық болып отыр. Ұлттық шекаралар тек кедергілер болады және қосымша шығындар жасайды. Коммерциялық кәсіпорындар, сондай-ақ басқа да көптеген мекемелер өз қызметінің ауқымын Ұлттық экономика мен ұлттық шекаралармен шектей алмайды. Олардың ауқымы бүкіл әлемдегі тиісті салалар мен компаниялардың қызметіне сәйкес келуі тиіс.

Осылайша, кәсіпорын басшылығы қызметкерлердің еңбегін ынталандыруға мүдделі, өйткені ол ұйымның мақсаттарына қол жеткізу себебін қалыптастыруға бағытталған.

#### Әдебиеттер

1. Орлов Н.О. Стимулирование труда как технология управления: принципы системы стимулирования труда// Управление экономическими системами. – 2016. - №3 (15). - С. 33-36.
2. Титова С.В. Различие понятий "мотивация труда" и "стимулирование труда"// Вопросы экономических наук. – 2016. - №2 (78). – С. 53-55

Аристанова А.Ж., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Ержанова С.К.

#### ЕҢБЕКТІ ЫНТАЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ФАКТОРЛАРЫ

Қазіргі нарықтық жағдайларда жаңа, бұрын ескерілмейтін факторлар пайда болады: кәсіпорынды басқарудың ұйымдық формаларының өзгеруі, қызметкерлердің пайдаға қатысуы, бәсекелестік күрес, қоғамның жаһандануы және трансформациясы және т.б. персоналдың еңбегін ынталандыру жүйесін қалыптастыруға әсер ететін факторлардың жіктелуін ұсынамыз.

Еңбекті ынталандыру жүйесін қалыптастыруға көптеген факторлар әсер етеді. В.А. Дятлова, А.Я. Кибанова, Ю.Г. Одегова, В.Т. Пихало "Персоналды басқару" жұмысында эндогенді және экзогенді факторларды саралау берілген және олардың еңбекті басқарудың негізгі төрт компоненті: мемлекеттік реттеу, Еңбек нарығы, аймақтық ерекшеліктер, кәсіподақтардың қызметі тұрғысынан еңбекке ынталандыру және ынталандыру жүйесіне әсері қарастырылды.

Біз барлық факторларды сыртқы (объективті қолданыстағы және кәсіпорын басшылығына тәуелді емес) және ішкі (қалыптасатын және кәсіпорын менеджментіне тәуелді) деп бөлуді ұсынамыз. Бұл факторлардың еңбекті ынталандыру жүйесіне неғұрлым егжей-тегжейлі әсерін қарастырайық.

1. Сыртқы факторлар:

а) мемлекеттік реттеу. Қазіргі уақытта мемлекет кәсіпорындағы еңбекті ынталандыруға әсер ететін стандарттардың аз ғана минимумын белгілейді. ҚР Еңбек кодексінің 102-құжат саласындағы мемлекеттік кепілдіктер қызметкерлердің еңбегіне ақы төлеу:

- 1) айлық жалақының ең төменгі мөлшері;
- 2) сағаттық жалақының ең төменгі мөлшері;
- 3) үстеме уақыттағы жұмыс үшін ақы төлеу;
- 4) мереке және демалыс күндеріндегі жұмыс үшін ақы төлеу;
- 5) түнгі уақыттағы жұмыс үшін ақы төлеу;
- 6) қызметкердің жалақысынан ұстап қалу мөлшерін шектеу;
- 7) жалақыны төлеу тәртібі мен мерзімдері.

Бұл ретте еңбекақының ең жоғары мөлшері мемлекетпен шектелмейді, ал ең төменгі деңгейінде белгіленеді ең төменгі күнкөріс деңгейінің және өзіне қосымша ақылар мен үстеме ақыларды, өтемақы төлемдері мен әлеуметтік төлемдерді, сыйлықақылар мен басқа да ынталандыру төлемдері. Жалақы бірнеше себептерге байланысты маңызды:

Біріншіден, ол үй шаруашылықтары табысының өмірлік маңызды көзі болып табылады және тиісінше адамдардың өмір сүру деңгейін едәуір айқындайды.

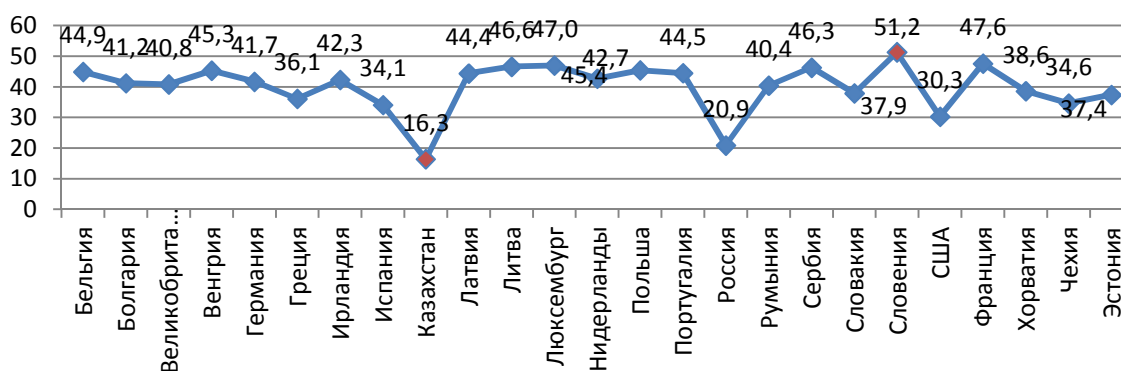
Екіншіден, жалақы экономика мен саясат үшін маңызды мәнге ие. Егер кәсіпорындар үшін еңбекке ақы төлеу шығындарға жататын болса, онда макроэкономикалық деңгейде оның тұрақты өсуі жиынтық сұранысты арттыру үшін айқындаушы шарт болып табылады.

Үшіншіден, жалақы тек қана ақша емес. Онсыз әділеттілік пен адамдық қадір-қасиеті болмайды. ХЕҰ-ның ерекше атап өтуінше, "еңбек тауар болып табылмайды" және оның бағасы тек сұраныс пен ұсыныстың арақатынасымен анықталмайды [1].

Мұнда тең құндылығы бар еңбек үшін тең сыйақы және ерлер мен әйелдер, сондай-ақ халықтың басқа да санаттары арасында еңбекақы төлеудегі кемсітушіліктерді жою дегенді білдіреді.

ҚР-да жалақының ең төменгі мөлшері кәсіпорындардағы тарифтік жүйенің негізі болып табылады, демек, оның мөлшеріне номиналды және нақты жалақы тәуелді және оның төмен деңгейі, ең алдымен, еңбекті материалдық ынталандыру деңгейіне айтарлықтай әсер етеді.

2019 жылы ең төменгі жалақы мөлшері 42500 теңге мөлшерінде белгіленген, бұл орташа айлық жалақының 16,3 % құрайды (екінші тоқсанда 2019ж. бір қызметкердің орташа айлық атаулы жалақысы 149 951 теңгені құрады, ҚР Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің мәліметтері бойынша. Атап өту керек, ҚР-да ең төменгі жалақы деңгейі өте төмен, сондықтан ең төменгі және орташа жалақының пайыздық арақатынасы ЕО және АҚШ елдерімен салыстырғанда айтарлықтай төмен (сурет).



Сурет 1. Әлемнің әр түрлі елдеріндегі ең төменгі және орташа жалақының арақатынасы (Кейтц индексі), % [2]

Бұл қазіргі уақытта Қазақстандағы ең төменгі жалақы соншалықты төмен екенін көрсетеді, бұл оның бастапқы қажеттіліктерді қанағаттандыруға жеткілікті емес, сондықтан жоғары өнімді еңбек туралы айту екіталай.

#### Әдебиеттер

1. Республика Казахстан. Законы. Трудовой кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года № 414-V – Алматы: LEM, 2018. – 148 с.
2. Орлов Н.О. Стимулирование труда как технология управления: принципы системы стимулирования труда// Управление экономическими системами. – 2016. - №3 (15). - С. 33-36.



## ЫНТАЛАНДЫРУДЫҢ ТИІМДІ ЖҮЙЕСІН ҚҰРУДЫҢ НЕГІЗГІ ПРИНЦИПТЕРІ

Еңбекті ынталандырудың ұтымды жүйесін енгізуде грейдер жүйесін әзірлеу. Компанияның стратегиясы, оның қаржылық жағдайы мен әлеуеті және корпоративтік саясат ескерілді. Нәтижесінде жеті разрядты грейд торы әзірленеді. Грейд ішіндегі әрбір лауазым үшін ішкі ойын разрядтары құрылады, ұйым үшін біз бес разрядты топ ішіндегі тор ұсынамыз.

Сыйлық берудің дәстүрлі нысандарын пайдаланудың жағымсыз салдарын жою үшін, сондай-ақ ынталандыру әсерін арттыру мақсатында қолдануға негізделген сыйақы беру жүйесін ұсынамыз, тиімділіктің белгіленген көрсеткіштерін орындау деңгейіне байланысты сыйақы шкаласы әзірленеді.

Еңбекті материалдық емес ынталандырудың рөлін арттыру мақсатында, осы саладағы шетелдік және отандық тәжірибені талдау негізінде ұйымдар үшін материалдық емес ынталандыру жүйесін пайдалану бойынша ұсынымдар жасаймыз.

Олар: дағдарысқа қарсы бағдарламаны әзірлеуді және оны кәсіпорынның әрбір қызметкеріне жеткізуді қамтиды. Дағдарысқа қарсы бағдарламаны әзірлеу шеңберінде негізгі қызметкерлерді ынталандыру қалай жүзеге асырылатынын ойластыру қажет. Икемді еңбек режимдерін қолдануға болатын лауазымдар тізбесін әзірлеу, кәсіпорынды басқаруға қатысуға қызметкерлерді тарту, ұйым құрылымында жұмыс комитеттерін құру, олар арқылы кәсіпорындағы істің жай-күйі туралы қажетті ақпарат жеткізіледі; персоналдың мансаптық өсу бағдарламасын әзірлеу [1].

Жүргізілген зерттеу барысында, сыйлық берудің дәстүрлі нысандарын пайдаланудың жағымсыз салдарын жою үшін, сондай-ақ ынталандыру әсерін арттыру мақсатында біз КРІ қолдануға негізделген сыйақы беру жүйесін ұсынамыз, тиімділіктің белгіленген көрсеткіштерін орындау деңгейіне байланысты сыйақы шкаласы әзірленеді. КРІ негізінде сыйлықақыны пайдалану грейдер жүйесімен жиынтығында еңбекақы төлеудің ашық, әділ және сараланған жүйесін құруға мүмкіндік береді.

Еңбекті материалдық емес ынталандырудың рөлін арттыру мақсатында, осы саладағы шетелдік және отандық тәжірибені талдау негізінде кәсіпорын үшін материалдық емес ынталандыру жүйесін пайдалану бойынша ұсыныстар жасаймыз. Олар мыналарды қамтиды: дағдарысқа қарсы бағдарламаны әзірлеу және оны кәсіпорынның әрбір қызметкеріне жеткізу; дағдарысқа қарсы бағдарламаны әзірлеу шеңберінде негізгі қызметкерлерді ынталандыру қалай жүзеге асырылатынын ойластыру қажет; икемді еңбек режимдерін пайдалануға болатын лауазымдар тізбесін әзірлеу; кәсіпорынды басқаруға қатысуға қызметкерлерді тарту, ұйым құрылымында жұмыс комитеттерін құру, олар арқылы кәсіпорындағы істің жай-күйі туралы қажетті ақпарат жеткізіледі; персоналдың мансаптық өсу бағдарламасын әзірлеу.

"Ынталандыру" экономикалық санаттарының мазмұнын зерттеу негізінде ынталандырудың маңызды құралдарының бірі ретінде ынталандыруды қараудың заңдылығы дәлелденген. Бұл ретте ынталандыру адамды өзінің мақсаттарына қол жеткізу үшін белгілі бір түрде әрекет ету қажет деп есептейтін психологиялық жағдайға енгізу процесі ретінде, ал ынталандыру – қызметкерлердің өмір сүру жағдайларын жақсарту арқылы ұйымның алдында тұрған мақсаттарға жету себебі бойынша көбінесе сыйақы арқылы персоналға әсер ету әдісі ретінде сәйкестендіріледі. Ынталандыру ұйымның мақсаттарына қол жеткізу мақсатында персоналдың жұмыс берушіге қажетті бағыттағы уәждемесін қалыптастыруға бағытталған. Қызметкердің еңбек сыйақысы ынталандырудың негізгі жұмыс құралы болып табылады [2].

Еңбекті ынталандыру проблемасының ғылыми негіздемесі персоналды басқару теорияларының қалыптасуы мен дамуы барысында, классикалық адамнан адами қарым-қатынас теориясына дейін дамыды. Тиісінше, еңбекті ынталандыру тәсілдері де өзгерді: "экономикалық адамнан" адами ресурстарға". Еңбек ресурстарын пайдалану тиімділігіне әсер ету тұрғысынан, сондай-ақ оларды қызметкерлердің еңбегін ынталандыру жүйесін талдау үшін негіз ретінде пайдалану тұрғысынан мотивацияның қазіргі заманғы теориялары талданды.

Еңбек уәждемесінің принциптері, сондай-ақ еңбек уәжі қалыптасатын не қалыптаспайтын жағдайлар белгіленген. Экономиканың жұмыс істеуінің әлеуметтік-экономикалық жағдайларының өзгеруі еңбек сипатына ғана емес, нәтижелілігіне де, оның уәждемесіне де көпжақты, жиі қайшы келетін әсер ететіні атап өтілді. Әдеби дереккөздерді талдау негізінде Қазақстан Республикасы экономикасының қызмет етуі жағдайында еңбек мотивінің өзгеруінің жаһандық қазіргі заманғы үрдістері және олардың трансформациясы анықталды.

Ұсынылған мақалада ынталандырудың тиімді жүйесін құрудың негізгі принциптері ашылып, оның экономикалық және экономикалық емес түрлері қарастырылды. Базалық лауазымдық жалақы деңгейін және жалақының ауыспалы бөлігін анықтауға неғұрлым икемді тәсілдерді қолдану қажеттілігі, жеке қызметкердің де, бүкіл құрылымдық бөлімшенің де, жалпы кәсіпорынның да қызметінің түпкілікті нәтижелерімен еңбекке ақы төлеуді байланыстыру қажеттігі туралы қорытынды жасалды.

#### Әдебиеттер

1. Соломанидина, Т.О. Мотивация трудовой деятельности персонала: учебное пособие / Т. О. Соломанидина, В. Г. Соломанидин. – 2– е изд., переработанное и дополненное. – Москва: Юнити-Дана, 2016. – 310 с.
2. Технологии управления развитием персонала: учебник / [Е.А. Белкова и др.]. – Москва: Проспект, 2016. – 402 с.

Бейсембекова Ж.Б., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
 Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Ержанова С.К.

### ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ

Мемлекет еңбек нарығында қызметкерлерді дамыту мен тұтынудың сандық және сапалық аспектілеріне мақсатты ықпал ету шараларының жүйесін, олардың кәсіби даярлығының өндірістің қазіргі заманғы деңгейіне барынша сәйкес келуіне қол жеткізуді жүзеге асыруы тиіс. Бұдан басқа, қазіргі уақытта қол жеткізілген білім деңгейі мен қызметкерлердің негізгі массасының біліктілігі және оларды экономикалық құлдырау жағдайында қолданудың мүмкін еместігі арасындағы қарама-қайшылықтар, "толық және әрқашан жұмыс істейтін" мәртебесінің "мүмкін жұмыссызға" дейін өзгеруі сияқты жаңа қайшылықтар пайда болды, жынысы мен жасы, қоғамның иерархиялық жүйесіндегі жағдайы бойынша еңбекке қабілетті жекелеген топтар арасында бәсекелестік артты.

Қазақстандағы еңбек нарығының қазіргі жай-күйін талдау оның оң және теріс жақтарын анықтауға мүмкіндік береді. ҚР-дағы 2015-2019 жылдардағы еңбек нарығының жалпы сипаттамасы (кесте 1).

Кесте 1

#### Қазақстан Республикасындағы еңбек нарығының негізгі индикаторлары

Көрсеткіштер	2015	2016	2017	2018	2019
1. Жұмыс күші, мың адам	8 981,9	9 041,3	8 961,9	9 074,9	8 998,8
2. Халық санындағы жұмыс күшінің үлесі, %	71,7	71,7	70,7	71,1	70,0
3. Жұмыспен қамтылған халық, мың адам	8 507,1	8 570,6	8 510,1	8 623,8	8 553,3
4. Жұмыспен қамту деңгейі, %	94,7	94,8	95,0	95,0	95,0
5. Жалдамалы қызметкерлер, мың адам	5 813,7	5 949,7	6 109,7	6 294,9	6 342,8
6. Жұмыспен қамтылған халық санындағы үлесі, пайызбен	68,3	69,4	71,8	73,0	74,2
7. Өз бетінше жұмыспен айналысушылар, мың адам	2 693,4	2 621,0	2 400,4	2 328,9	2 210,5
8. Жұмыспен қамтылған халық санындағы үлесі, %	31,7	30,6	28,2	27,0	25,8
9. Жұмыссыз халық, мың адам	474,8	470,7	451,9	451,1	445,5
10. Жұмыссыздық деңгейі, %	5,3	5,2	5,0	5,0	5,0

Е с к е р т у – Дереккөзі [1]

Отандық еңбек нарығының жұмыс істеуінің оң жақтары ұсынған деректерден көрініп тұрғандай: толыққанды нарықты қалыптастыру үшін алғышарттардың болуы, жаппай жұмыссыздық пен өткір әлеуметтік қақтығыстардың болмауы. Бұл ретте 2019 жылы жұмыс күші санының 76,1 мың адамға

(0,8%), халық санындағы жұмыс күші үлесінің 1,1%, өткен жылмен салыстырғанда 70,5 мың адамға азайғаны байқалады.

Еңбек нарығының теріс сипаттамаларына жатқызуға болады:

- жалақы мен еңбек өнімділігінің, ЖІӨ-дегі еңбекақы үлесінің төмен деңгейінің салдары бар нарықтың институционалдық дамымауы;
- білікті еңбек үшін төмен ақы төлеу кезінде халықты жұмыспен қамтудың жоғары деңгейі;
- жұмыс күшіне сұраныс пен ұсыныстың біліктілік-кәсіби құрылымының сәйкес келмеуі;
- кадрларды даярлаудың ұлттық экономика қажеттіліктеріне сәйкес келмеуі;
- халықтың жекелеген топтарын жұмысқа орналастыру қиындығы (әйелдер, жастар, зейнеткерлік жас алдындағы тұлғалар, мүгедектер);
- аймақтық еңбек нарықтарының үлкен саралануы;
- депрессивті, жұмыс күші мол ауылдық аудандарда, шағын қалаларда жұмыссыздықтың жоғары деңгейі.

Ынталандыру тетігі қолда бар жүйе кезінде мотивация тетігін өзгертпей, оны күшейте отырып, әсер етуді болжайды. Ынталандыру - бұл құндылықтар жүйесінің болуын және уәждер иерархиясын болжайтын күрделі процесс.

Еңбекті ынталандыруға жағдай жасауды көздейді, оның тиімді еңбек қызметі, бағытталған қол жеткізу белгіленген көрсеткіштері мен еңбек нәтижелерін айналады қажетті критерий қанағаттандыру үшін маңызды қызметкердің қажеттіліктерін, және соның салдары ретінде қалыптастыру, оның себептері еңбек.

Ынталандыру жүйесі, әдетте, белгілі бір реттелген еңбек қызметі тәртібіне сүйенеді. Яғни сәтінде күшіне енуі қызметкердің еңбек қатынастары көзделеді, ол орындауға дайын белгілі бір шеңбер міндеттерін белгілі бір сыйақы үшін. Мұнда сөз еңбекті ынталандыру туралы емес: ұсынылған талаптарды орындамағаны үшін жазадан қашу себептері жұмыс істейді, олар сыйақыны ішінара төлеу немесе еңбек қатынастарын ұзу түрінде көрсетіледі. Яғни ынталандырудың негізгі мақсаты-адамды жұмыс істеуге итермелеу емес, оны жақсы жұмыс істеуге, оның еңбек қызметінің көрсеткіштерін жақсарту.

Осылайша, ынталандыру еңбек – бұл талаптар жиынтығы және олардың тиісті мадақтау және жазалау. Ол менеджментте қазіргі уақытта қызметкер үшін маңызды қажеттіліктерді қанағаттандыра алатын игіліктер жиынтығының болуын және оларды еңбектің жоғары нәтижелері үшін қызметкерге сыйақы беру үшін пайдалану мүмкіндігін болжайды [2].

#### Әдебиеттер

1. Александрова Н.А., Шарапова В.М. Стимулирование как метод управления трудом и его влияние на конкурентоспособность организации// Экономика и предпринимательство. – 2017. - №10-2 (87-2) С. 811-816
2. Экономика и социология труда. Под ред. Кибанова А.Я.- М.: ИНФРА- М, 2015. – 583 с.

Болатова Д.Ж., 1 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекшісі – э.ғ.к., доцент Романько Е.Б.

#### ОФФШОРЛЫҚ ОРТАЛЫҚТАРДЫҢ ЕРКІН ЭКОНОМИКАЛЫҚ АЙМАҚТАР ЖҮЙЕСІНДЕГІ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Қазіргі жағдайда «Еркін экономикалық аймақтар» әлемдік тәжірибеде кең таралған шарттар болып табылады және халықаралық экономикалық қатынастарды дамытуда маңызды орын алады. Еркін экономикалық аймақ (бұдан әрі - ЕЭА) - ұлттық және шетелдік кәсіпкерлер үшін жеңілдікті экономикалық жағдайлары бар шектеулі аумақ. Еркін экономикалық аймақ қалған аумақтарға қатысты ерекше құқықтық мәртебеге ие. Еркін экономикалық аймақтар сыртқы сауда, жалпы экономикалық, әлеуметтік, аймақтық және ғылыми-техникалық міндеттерді шешу үшін құрылады.

Әлемдік сауданы ырықтандырудан, АКТ саласындағы прогрессивті жетістіктерден туындаған жаһандану процестері жоғары бәсекелестікке ықпал етті, онда әр экономикалық субъект пен экономикалық жүйе шығындарды азайтуға және икемділікті арттыруға тырысты. Еркін экономикалық аймақтарды дамыту салық жеңілдіктері арқылы алға қойылған мақсаттарға қол жеткізуге мүмкіндік берді. Бүгінгі таңда ЕЭА-ның ең көп саны Солтүстік Америка мен Азия

аумағында жұмыс істейді. Бірақ біртіндеп ЕЭА саны Кариб бассейні, Таяу Шығыс және Орталық Америка аймақтарына баса назар аударып отырып, бүкіл әлемде өсуде.

Әлемде көптеген еркін сауда аймақтары және, тиісінше, олардың көптеген түрлері барын айта кеткен жөн. Сонымен, осы мақаланың аясында 20 ғасырдың 70-ші жылдары ұйымдастырыла бастаған арнайы еркін экономикалық аймақтың бір түрі ретінде оффшорлық аймақтарға назар аударуға болады.

«Оффшорлық» термині ағылшынша «offshore» сөзінен шыққан, ол сөзбе-сөз «жағадан тыс» дегенді білдіреді. Бұл жерде немесе суда орналасқан орны болса да, мемлекеттің ұлттық шекараларынан тыс орналасқан орынды білдіреді. Оффшорлық аймақтар - бұл резидент емес компаниялар үшін салық салуда айтарлықтай жеңілдіктер белгіленген елдер немесе мемлекеттердің белгілі бір аумақтары. Осындай аймақтардың юрисдикциясындағы шетелдік компаниялардың ашылуы жергілікті экономикаға шетелдік капиталды тартады және ұлттық бизнесті оның ықпалынан қорғайды. Оффшорлық аймақтар мен басқа ЕЭА арасындағы басты айырмашылық - бұл жерде тіркелген компанияларға өндірістік қызметпен айналысуға тыйым салынады. Сонымен қатар, оффшорлық компанияның өзіндік артықшылықтары бар, мысалы, ұйымдастыру шығындары аз, кеңсе кеңістігін жалға алудың қажеті жоқ және меншік құқығы жоқ.

Оффшорлық аймақта тіркелген ұйымдар мен кәсіпорындар тіркеу, қайта тіркеу немесе жылдық жарналар, сондай-ақ басқа да кішігірім алымдар сияқты бір реттік төлемдер жасауы керек.

Мысалы, Коста-Риканың еркін аймақтары экспортқа арналған қызмет көрсететін компаниялар үшін қажет салықтық жеңілдіктердің кең спектрін ұсынады, соның ішінде капитал мен таза активтер салығын төлеуден босату, жер салығын төлеу, тауарлар мен қызметтерді сатып алу кезінде сату және тұтыну салығынан босату, барлық кіріс салықтарынан босату және кез-келген муниципалды немесе коммерциялық салықтан босату. Мысалы, Үндістан алғашқы жұмыс жылдарында еркін аймақтарда құрылған компаниялар үшін табыс салығын төмендетудің әртүрлі нысандарын, соның ішінде толық салық демалысын қамтамасыз ететін бірнеше еркін аймақтарды құрды.

Оффшорлық орталықтар - бұл бизнестің өркендеуі және капиталды қауіпсіз сақтау үшін қолайлы орын. Бүгінгі таңда әлемде шамамен 1,5 млн. оффшорлық компания бар, олардың негізгі бөлігі Кариб бассейнінде, Азия-Тынық мұхиты өңірінде және Батыс Еуропада шоғырланған.

Барлық оффшорлық орталықтардың шамамен 70% – ы дамушы елдерде, қалғандары индустриалды дамыған елдерде құрылған. Оффшорлық орталықтардың мысалдары, ең алдымен, Арал аумақтары – Антиль, Багам аралдары, Бермуд, Виргин, Кайман аралдары, Барбадос, Гернси және Джерси, Кипр, Мальта, Мадейра, сондай-ақ Гонконг, Батыс Самоа, Ирландия, Либерия, Ливан, Лихтенштейн, Панама, Сингапур және басқалар.

Көп жағдайда оффшорлық аймақтардың тән ерекшелігі - бұл елдерде еңбек және табиғи ресурстардың аз қоры бар, бірақ сонымен бірге олар жақсы стратегиялық орналасуы және дамыған инфрақұрылымы бар аумақтарда орналасқан.

Ретроспективті талдау көрсеткендей, мысалы, Швейцарияда Багам аралдары, Лихтенштейн, Монтевидео, Люксембург сияқты банктік құпияны насихаттаудың ұзақ тарихы бар екенін көрсетті. Әлемдік тәжірибеде Швейцария қаржы орталығының үлкен танымалдылығына ие.

Әлемдік тәжірибеде Швейцария қаржы орталығының үлкен танымалдылығына ие. Швейцария түпнұсқа және беделді салық аймағы болып саналады және бұл оффшорлық қаржы орталығы өзінің банктік қызметін бірнеше ондаған жыл бұрын бастаған. 21 ғасырдың басында көрші елдердегі экономикалық және саяси толқуларға байланысты Швейцария инвестицияларды, атап айтқанда Ресей мен Германияны белсенді түрде қолдады.

Халықаралық экономикалық қызметтің жаһандану процестері шеңберінде көптеген елдердің тәжірибесі Қазақстан аумағында ЕЭА дамыту үшін пайдалы, біздің еліміз аумақтық тұрғыдан қолайлы жағдайларға ие, сондай-ақ елде жүргізіліп жатқан экономикалық саясат еркін экономикалық аймақ үшін мүмкіндіктер жасайды. Еркін экономикалық аймақтардың түрлі артықшылықтары мен рәсімдерін ықпалдастыру бізге өз жинақтарымызды барынша арттыруға және ЕЭА-дағы өз пайдалану шығындарымызды барынша азайтуға мүмкіндік береді.

#### Әдебиеттер тізімі

1. Ширяев Р.В., Оффшорные центры как один из видов свободных экономических зон //Бизнес в законе, 2011г., №1
2. Баландина А.С., Баннова К.А., Брайченко А.А., Зарубежный опыт создания особых экономических зон в развитых странах//Проблемы учета и финансов 2016г., №4(24)

## ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДА ЕҢБЕКТІ ЫНТАЛАНДЫРУДЫҢ ТҮРЛЕРІ МЕН ӘДІСТЕРІ

Ынталандыру қызметкердің мінез-құлқын басқару әдісі ретінде қызметкерден нормативтен тыс нәтижелерге қол жеткізу қажет болған кезде пайдаланған жөн. Жүйесін әзірлеу кезінде еңбек кәсіпорында мынадай талаптар сақталуы тиіс:

1. Кешенділік-ынталандыру жүйесін әзірлеу кезінде кәсіпорында қалыптасқан тәсілдерді және персоналды басқару тәжірибесін ескере отырып, ынталандырудың әртүрлі түрлері (материалдық және материалдық емес, топтық және жеке, оң және теріс) пайдаланылуы тиіс.

2. Дифференциалдау і жеке көзқарас, ынталандыру, әр түрлі топтардағы қызметкерлердің білдіред. Біз атап өткендей, түрлі ынталандырулар білікті және білікті емес, жас және жас қызметкерлерге, ер және әйел қызметкерлерге және т.б. қатысты қолданылуы тиіс.

3. Икемділік-тұтастай алғанда және жұмыс ұжымының ішінде қоғамның құндылық өзгерістерінің әсерінен қызметкерлердің уәждемесінің өзгеруіне байланысты ынталандыру жүйесін тұрақты мониторингілеу және түзету қажеттілігін білдіреді.

4. Жеделділік – қызметкерлердің уәждемесін төмендетуге және ынталандыру тиімділігін азайтуға менеджменттің тез реакциясын болжайды. Ынталандыру жүйесінің тиімсіздігінің негізгі белгілеріне мыналарды жатқызуға болады: қызметкерлердің шаршағандығы мен тітіркендіргіштігі; кешігу және бос қалу; айқын немесе жасырын саботаж; басшылықпен және ұжыммен қақтығыстар; жұмысқа қызығушылықтың төмендеуі; компанияға ниеттестіктің төмендеуі; орындаушылық тәртіптің бұзылуы; еңбек қызметінің төмен нәтижелері; жұмысты ауыстыруға бейімділік.

Зерттеушілердің көпшілігі – А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Е.А. Митрофанова, М.В. Ловчева, И.А. Эсаулова, А.П. Грачев, С.А. Шапиро [1] –дәстүрлі түрде ынталандырудың екі түрін бөліп көрсетеді: материалдық және материалдық емес.

Аталған зерттеушілердің жұмыстарында материалдық ынталандыру кәсіпорын нәтижелеріне енгізілген Еңбек салымы үшін персоналға берілетін материалдық пайданың жиынтығы ретінде қарастырылады, ал материалдық емес ынталандыру қызметкерге берілетін және кәсіпорынның төлемдері мен елеулі ақшалай шығындарымен байланысты емес игіліктердің жиынтығын алуды білдіреді. Бұл ретте материалдық ынталандыру ақшалай және ақшалай емес, материалдық емес ынталандыру моральдық, әлеуметтік және ұйымдастырушылық болып бөлінеді.

Уәждер мен стимулдар арасындағы өзара байланыс түрінде ұсынамыз (кесте).

Кесте - Қызметкерлерді басқару жүйесіндегі уәждер мен ынталандырулар

Ынталандыру	Стимулдар
Өмірлік маңызды материалдық және рухани игіліктерге деген қажеттілікті қанағаттандыру себептері	Еңбек ақыны ұлғайту
	Қосымша ақы мен үстеме ақы
	Материалдық көмек беру
	Единовременная выплата
	Сыйақыларды есептеу схемасын әзірлеу
	Әлеуметтік пакет ұсыну
	Кәсіпорынның пайдаларына қатысу схемасы
	Сату көлемінен комиссиялық төлемдер
Өмірлік өзін-өзі анықтау себептері)	Атағы бойынша жұмыс істеу
	Еңбектің шығармашылық сипатын арттыру
	Қабілеттері мен жеке қасиеттерін есепке алу
	Мансаптық өсу мүмкіндігі
	Біліктілікті арттыру мүмкіндігі
	Есептеу сыйақы үшін инновациялық идеялар
	Икемді еңбек
	Жаңа ақпаратты алу мүмкіндігі
Әлеуметтік қарым-қатынас себептері	Жұмыс бойынша әріптестермен қарым-қатынас жасау мүмкіндігі
	Ұжымдағы қолайлы микроклимат
	Персоналды басқарудың демократиялық әдісі

	Шешім қабылдауға қатысу мүмкіндігі
	Қызметкерлердің бірыңғай мәртебесі
	Қызметкердің еңбегі мен жетістіктерін тану
	Басшылықтың әділ шешімдері
	Мәдени-сауықтыру іс-шаралар жүйесі
	Әлеуметтік пакетті алу мүмкіндігі
Статустық өзін-өзі бекіту себептері	Кәсіпорынды басқаруға қатысу
	Басшы лауазым алу мүмкіндігі
	Берілген өкілеттіліктердің өсуі
	Дербес игіліктер беру
	Беделді клубтардың жұмысына қатысу
	Кәсіпорынның табысы мен капиталына қатысу
	Өкілдік функцияларды алу мүмкіндігі
	Бағыныштылар санының артуы
	Халықаралық тану
	Жылдың үздік қызметкері «атағын алу»
Өмірлік циклді оңтайландыру себептері	Қалауы бойынша жұмыс істеу мүмкіндігі
	Мансаптық өсу
	Жас мамандарға тәжірибе беру мүмкіндігі
	Теріс ынталандыруды жою
	Моральдық және рухани көтермелеу
	Қызметкердің бірдей мәртебесі
	Еңбек даулары мен келіспеушіліктері жөніндегі комиссиялар
Е с к е р т у – Дереккөзі [2]	

Бұл ынталандырулар мемлекеттің әлеуметтік бағдарына, компанияларды әлеуметтік бағдарламаларды орындауға тартуға байланысты, сондай – ақ жалпы қоғамдық байлықтың өсуі және негізгі-адами ресурстар ретінде тану нәтижесінде кеңінен таралды.

#### Әдебиеттер

1. Мэскон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Вильямс, 2017. – 672 с.
2. Официальный сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК [Электронный ресурс]. - URL: <http://stat.gov.kz>

Ғалым А.Қ., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Ержанова С.К.

#### ҰЙЫМ ПЕРСОНАЛЫН ЫНТАЛАНДЫРУДЫҢ ЖАҢА ТӘСІЛДЕРІ

Ұйымда персоналдың еңбегіне ақы төлеуді ұйымдастыру, әдетте, еңбекақы төлеу туралы Арнайы Ережемен және сыйлықақы беру туралы Ережемен регламенттеледі [1]. Еңбек ақы төлеудің қазіргі заманғы жүйесін әзірлеуші-мамандар, барлық тәсілдердің алуан түрлілігі кезінде бірыңғай болып табылады.

Ынталандырудың жаңа тәсілдері дәстүрлі уақыттық жүйелерден бас тартуды немесе күрделілік коэффициенті бойынша ақы төлеуді және т.б., сондай-ақ оларды екі компоненттен: базалық ставкадан және бөлімше/компания жұмысының жеке нәтижелеріне және/немесе тиімділігіне байланысты қосымша ынталандыру төлемдерінен тұратын еңбекке ақы төлеуге ауыстыруды көздейді.

Сондықтан бұл жұмыста біз осы екі ең маңызды компонентті егжей-тегжейлі қарастырамыз.

Базалық жалақы-бұл қызметкерге ұйымдағы еңбегі үшін немесе салынған еңбек мөлшері мен сапасына сәйкес осы лауазымдағы (жұмыс орнындағы) міндеттерін орындағаны үшін ақшалай сыйақы. Ол лауазымдық жалақыдан (әдетте, айлық) тұрады. Кейбір кәсіпорындарда құрамына базалық жалақы басқа лауазымдық жалақы қамтиды біліктілік санаты үшін қосымша үстемақы.

Лауазымдық жалақы еңбек нәтижелеріне қарамастан, қызметкерге еңбек шартына (немесе еңбек шартында көрсетілген сыйақыны арттыратын ұйымның қандай да бір ішкі нормативтік құжатына) сәйкес төленетін кепілдендірілген ақшалай сыйақы болып табылады. Айта кету керек, осы "тәуелсіздікпен нәтижелерін еңбек", іс жүзінде лауазымдық өзі ие емес ең жоғары әсері қызметкерлерді ынталандыру үшін.

Лауазымдық жалақыны белгілеудің осы әдісінің артықшылығы кез келген ұйым үшін қарапайымдылық пен қолжетімділік болып табылады. Бұл әдіс қызметкерлер лауазымдарының тар номенклатурасымен салыстырмалы түрде шағын ұйымдарда ғана қолданылуы мүмкін. Сонымен қатар, бұл әдіс кезінде жұмыстың күрделілігін бағалаудың субъективтілігі үлкен.

Баллдық (факторлық-критериалды) әдіс (Factorcomparisonmethod). Еңбекті бағалаудың анағұрлым формалды сандық әдісі. Олардың әрқайсысында бірнеше дәрежелер, сондай-ақ әрбір фактор нақты жұмыс түрінде болатын дәрежелер болуы мүмкін бірнеше өтелетін факторларды анықтауды қамтиды. Мысалы, еңбек түрлері 5 жауапкершілік дәрежесі болуы мүмкін. Және әрбір фактордың әрбір дәрежесіне белгілі бір балл саны беріледі. Осыдан кейін әрбір өтелетін факторлардың жұмысқа баратынын анықтаймыз, барлық факторлар бойынша тиісті баллдарды қосамыз және жұмыстың жалпы баллдық бағасын аламыз.

Еңбек түрлерін жіктеу (градация) әдісі. Түрлері еңбек топтарға бөлінеді. Бұл топтар категориялар (сыныптар) деп аталады, егер оларға тек осыған ұқсас еңбек түрлері кіретін болса, немесе егер оларға күрделілігі жағынан бірдей, бірақ басқа белгілері бойынша ерекшеленетін еңбек түрлері кіретін болса, разрядтармен. Осы әдіске тарифтік разрядтардың жүйесін пайдаланатын лауазымдық жалақы мөлшерін анықтаудың ең танымал тәсілі де жатады. Көпразрядты тарифтік торды әзірлеу – әлемнің көптеген елдерінде еңбекке ақы төлеудің кең таралған нысаны.

Грейдинг– ұйымда еңбекақы төлеуді стандарттау мақсатында белгілі бір негіздер бойынша ("салмақты" анықтау, жіктеу және т.б.) лауазымдарды топтастыру. Ұйым үшін нақты лауазымның құндылығын (салмағын) анықтау тәсілі. Шын мәнінде, грейдинг-тарифтеу тәсілі.

Грейдер жүйесінің тарифтік жүйеден айырмашылығы (кесте 1).

Кесте 1

Грейдер жүйесінің тарифтік жүйеден айырмашылығы

Тарифтік жүйе	Грейдер жүйесі
Жүйенің негізінде кәсіби құзыреттілікті (дағдыларды, білімді және іскерлікті), сондай-ақ жұмыс өтілін бағалау жатыр.	Лауазымды бағалауға кіретін көрсеткіштердің неғұрлым кең саны: білім мен шеберліктен басқа, ойлау еркіндігі және шешілетін мәселелердің күрделілігі, осы лауазымның жауапкершілік деңгейі (іс-әрекет еркіндігі, қызмет өрісі, лауазымның нәтижеге әсер ету түрі) сияқты сипаттамалар бағаланады
Құрылымның негізі тиісті тарифтік коэффициентке көбейтілетін ең төменгі жалақы болып табылады	Құрылымның негізі баллмен бағаланатын лауазымның салмағы болып табылады
Лауазымдарды құру иерархиясы	Екі жақын грейдтердің қиылысуы мүмкін, яғни кәсіби тұрғыда төмен грейдтің қызметкері Жоғары грейдтің қызметкерінен жоғары жалақы ала алады
Құрылымда жұмысшыдан директорға дейін тігінен лауазымдар құру иерархиясы байқалады	Лауазым құрылымы компания үшін осы лауазымның маңыздылығы қағидаты бойынша қалыптасады
Е с к е р т у – Дереккөзі [2]	

Лауазымдық жалақының нақты мөлшерін (деңгейін) әрбір ұйым жеке айқындайды және ең алдымен жұмыстың нарықтық құнына (лауазымдық позицияға) және бизнес үшін жұмыстың маңыздылығын ішкі бағалауға, нақты жұмысты орындау үшін талап етілетін мазмұнға, күрделілігіне және біліктілік деңгейіне байланысты болады.

Әдебиеттер

1. Официальный сайт Европейской комиссии по статистике [Электронный ресурс]. – URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>

2. Александрова Н.А., Шарапова В.М. Стимулирование как метод управления трудом и его влияние на конкурентоспособность организации// Экономика и предпринимательство. – 2017. - №10-2 (87-2) С. 811-816.

Дабарова Б.Т., 2 курс (КарГУ им. академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., старший преподаватель Жетписбаев К.А.

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

С точки зрения стратегии антикризисное регулирование обязано организовать предприятию обстоятельства для формирования на протяжении довольно долгого периода конкурентоспособного преимущества, позволяющего изготавливать употребляемую базаром продукцию и получать довольно валютных лекарств ради оплаты всех своих обязательств, завязывающихся около ее создания и сбыте. В любой пункт имеется напряженность кризиса, аж тогда, иногда переворот не наблюдается, иногда его действительны нет. Это определяется тем, что в распоряжении постоянно имеется риск, что социально-экономическая конструкция разворачивается циклично, что меняется соответствие контролируемых и неуправляемых процессов, модифицируются человек, его необходимости и интересы. Кроме, вероятность антикризисного управления обуславливается и знанием циклического норова выработывания социально-экономических систем. Это позволяет предчувствовать переломные ситуации, приготовляться к ним. Преимущественно страшными представляются спонтанные кризисы. Возможно распределить генеральные факторы, какие устанавливают действительность антикризисного управления:

1) Профессионализм антикризисного управления и специальная подготовка. В данном случае присутствует вследствие не исключительно поголовного профессионализма управления, но также те профессиональные сведения и навыки, какие воспроизводят необыкновенности антикризисного управления.

2) Художество управления, предоставленной природой и приобретенное в ходе специфической подготовки, стоит отметить чрезвычайно в ассортименте моментов производительности антикризисного управления. В почти во всех переломных обстановках субъективное художество управления представляется решающим словом выхода из упадка сиречь его смягчения. Оттого ради антикризисного управления исключительно существенно проводить психическое испытание менеджеров, отнимать таковые личности, какие готовы впечатлительно реагировать на приближение упадка и заправлять в крайних ситуациях.

3) Методика разработки опасных решений. Таковая методика обязана быть сотворена и освоена, поэтому что она в значительной границе описывает таковые свойства административных решений, как своевременностью, корпуленция отображения проблемы, конкретность, координационная значимость. Эти свойства располагают специализированное свойство в антикризисном управлении.

4) Естественнонаучный разбор обстановки, предсказание тенденций. Виденье грядущего не субъективное, а основанное для точном, академическом аргументированном разборе разрешает безостановочно придерживаться в круг внимания все проявления подкрадывающегося сиречь проходящего кризиса.

5) Первенство да помещается в совокупность моментов действенного антикризисного управления. Но не каждое лидерство. Имеется множество его оттенков и модификаций. Первенство обуславливается не столько личностью менеджера, но также сформировавшимся языком работы, текстурой персонала управления, укрепившимся доверием к менеджеру, престижем власти, уверенностью. Стойка для первенство возможно проиграть постановляющую значимостей в преодолении упадка или его смягчении. Но для данного нужны розыск и конструирование лидерства.

6) Специализированную значимостей в производительности антикризисного управления играют результативность и покладистость управления. В кризисных обстановках ежеминутно завязывается надобность в быстрых и решительных действиях, эксплуатационных мерах, изменении управления после складывающимся ситуациям, адаптации к соглашениям кризиса. Пассивность в таком случае возможно представлять негативную роль.

7) Политика и качество антикризисных программ. В почти во всех обстановках вероятна надобность в изменении стратегии управления и в исследовании специфических программ



антикризисного развития. Свойство программ и стратегических конструкций могут существовать различными. От этого не имеет возможности не зависеть антикризисное управление.

8) Внушительным моментом производительности антикризисного управления представляется конструкция прогноза переломных ситуаций. Она представляет собой злонамеренно санкционированные воздействия по определению вероятности и действительности пришествия упадка и надобна ради его актуального показывания и распознавания. Притом сильно действенными тут могут являться применение компьютеров и работа специальных операторов.

Таким образом, в условиях цикличности развития современной рыночной экономики менеджерам фирм необходимо ориентировать свою производственно-хозяйственную деятельность на оптимальную модель антикризисного управления.

#### Литература

1. Колчина В.В. Учебник, Финансовый менеджмент, Изд-во Проспект, Москва 2017г.
2. Мухамбетов Т.И., Нукушев А.Г. Банкротство и антикризисное управление.-Алматы, 2016г.
3. Стоянова Е.С., Учебник, Финансовый менеджмент, Изд-во Перспектива, Москва 2016

Денисова О.В., 1 курс (КарУ им. академика Е.А.Букетов)  
Научный руководитель - к.э.н., профессор Давлетбаева Н.Б.

### СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В КАЗАХСТАНЕ

Понятие «менеджмент» применяется к видам деятельности группы людей, принимающих в них организованное участие, притом в каждом случае основные функции менеджмента остаются неизменными. Основоположник понятия «менеджмент» Питер Друкер сказал, что менеджмент-это наука об управлении и конечный итог деятельности любого предприятия зависит от результатов совместной командной деятельности работников [1, с.296].

Главной функцией менеджмента считается организация достаточно эффективной деятельности сотрудников организаций, имеющих различные творческие потенциалы и квалификации, направленные на исполнение их стратегических целей.

Для достижения главной стратегической цели менеджеры работают над формированием структуры предприятия, позволяющей обеспечить конкурентоспособную работу предприятия, вместе с этим получить высокую удовлетворенность от своих действий.

Таким образом, при написании данной статьи поставлена цель, изучить менеджмент как социально - историческое явление, его применение в мировой практике, его сущность, этапы и основные тенденции развития.

Менеджмент в первую очередь как социально-историческое явление состоит из 7 основных этапов развития [2, с. 352]:

Первый этап – это первый революционный этап в управлении, возникший на Древнем Востоке рабовладельческих государств. Данному этапу характерна управленческая мысль религиозных священнослужителей, осуществляющих торговые операции.

Второй революционный этап связан с созданием эффективной административной системы в целях управления большими территориями, основанной на определенных законах. Законы определяли порядок взаимоотношений между различными социальными группами людей и сфер их жизни. На данном этапе происходило отделение религиозной составляющей от современной системы управления государством.

Третья управленческая революция получила название «производственно-строительный», так как в строительной и производственной сферах разрабатывались технически сложные проекты, которые использовали различные контрольные системы качества продуктов и товаров. Например, именно на данном историческом этапе в Древнем Риме применялись различные управленческие открытия, таких как система территориального управления Диоклетиана (243-316 годах до н.э.) и административная иерархия Римской католической церкви и т.д.

Четвертая управленческая революция произошла до наступления капитализма, когда не было банков, взаимоотношения работников регулировались законами морали а не экономическими рычагами.

Пятый этап проходил в период индустриальной революции в 18-19 веках.

Появилось профессиональное управление бизнесом, что привело к появлению наемного управляющего, который все еще не достиг профессионального уровня менеджера.

Шестой управленческий этап (конец 19 - середина 20 века) заключается в повышении роли управленческих кадров, как в государственных учреждениях, так и в частном секторе.

Седьмой постиндустриальный этап управленческого развития (начиная с 80-ых годов 20 века) предусматривает переход к этапу современного общественного развития.

В современном мире менеджмент рассматривается не только как отдельная дисциплина, а как сфера знания, аккумулирующая достижения в управленческой, экономической, маркетинговой, социологической и психологической теориях, а также теории предпринимательства.

Особенности менеджмента в США заключаются в деловой активности, умении доводить начатое дело до логического конца, стремлении к доходу, патриотизме.

Идея японского менеджмента - это пожизненный найм работников, на предприятиях Японии почти не бывает текучесть кадров, действует принцип «мы - одна семья».

К особенностям менеджмента Кореи относятся коллективизм и взаимопомощь, стремление к учебе и знаниям, уважение к старшим, преданность внутрисемейным и групповым отношениям.

К особенностям казахстанского менеджмента можно отнести то, что в современных рыночных условиях предприятия Казахстана действуют в глобальной конкуренции, нестабильной внешней и внутренней среде, в использовании новых информационных технологий в управлении.

Указанные условия привлекают за собой определенных проблемных вопросов в менеджменте, которым можно отнести нестабильное ценообразование, противоречие и не проработки в законодательстве, большие транспортные, энергетические, страховые расходы, большая доля квазигосударственного сектора.

Решение указанных вопросов зависит не только от деятельности госорганов, но и от тенденции развития менеджмента самих предприятий.

Казахстанская модель менеджмента на стадии развития. В своем Послании «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» Елбасы Н.А. Назарбаев отметил: «Необходимо провести полную ревизию и оптимизацию как управленческих, так и производственных бизнес-процессов. Качество менеджмента и корпоративного управления нужно подтянуть до международного уровня» [3].

Тенденция развития менеджмента в Казахстане включает черты как западного, так и восточного менеджмента, идет стремление к общепринятым тенденциям развития менеджмента:

первая тенденция - это то, что интенсивно развивается сама культура организации менеджмента, а именно позитивная культура самих работников, их ценности и идеалы;

вторая - широко применяются стратегическое управление и стратегическое планирование, то есть стратегические цели являются главным ориентиром развития предприятия;

третья - распространяются методы и технологии, успешно использованные в коммерческих и государственных структурах, активно идут формирование и развитие новых современных видов менеджмента, в том числе стратегический менеджмент, риск-менеджмент, финансовый менеджмент, инвестиционный менеджмент, инновационный менеджмент, менеджмент качества;

четвертая - это дальнейшее совершенствование методов идентификации, оптимизации и управления бизнес-процессами, а именно освобождение от неэффективных способов ведения бизнеса и избыточных производственных мощностей, привлечение инновационных технологий, за меньшие деньги получить качественные товары и услуги [4, с. 34].

Таким образом, современные тенденции развития менеджмента в Казахстане показывают не только инновационность, но и возросшую роль человека, его профессионализма, личностных качеств, а так же системы взаимоотношений людей в предприятиях.

#### Литература

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке/ Пер. с англ. - М., 2012. - 296с.
2. Кравченко А.И. История менеджмента. - М.: Академический Проект, 2010. - 352 с.
3. Журнал Forbes, 2017, [https://forbes.kz/process/poslanie\\_prezidenta\\_nursultana\\_nazarbaeva\\_narodu\\_kazahstana](https://forbes.kz/process/poslanie_prezidenta_nursultana_nazarbaeva_narodu_kazahstana)
4. Майкл Хаммер, Джеймс Чампи. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе, СПб.: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета, 1997 - 330с.

## ЦИФРЛАНДЫРУДЫ ЖӘНЕ АҚПАРАТТЫҚ ИНФРАҚҰРЫЛЫМДЫ ДАМУДЫ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ

Ұзақ уақыт бойы цифрлық технологиялардың таралуы экономика мен қоғамның даму жолын анықтайды және адамдар өмірінде түбегейлі өзгерістерге әкелді. Цифрлық экономиканы қалыптастыру — АҚШ, Ұлыбритания, Германия, Жапония және т. б. қоса алғанда, көптеген экономикалық көшбасшы елдер үшін басым бағыттардың бірі болып табылады. Әдетте, олар "цифрлық даму күн тәртібін" іске асырудың ұзақ кезеңімен және базалық ақпараттық — коммуникациялық инфрақұрылымды құрудан бастап осы саладағы үйлестірілген саясатты және цифрлық технологияларды жаппай енгізуді қолдау бағдарламаларын қалыптастыруға дейінгі басымдықтардың сабақтастығымен сипатталады.

Цифрландыру адам өмірі мен қызметінің барлық салаларында түбегейлі өзгерістерді қамтамасыз етеді. Технологиялар жаңа салаларды дамытудың қозғаушы күшіне айналып қана қоймай, халықтың картаюы, әлеуметтік стратификация, экологиялық мәселелер және климаттың өзгеруі сияқты қоғам проблемаларын шешуге елеулі үлес қоса отырып, маңызды әлеуметтік рөлдерге ие болады. Озық ғылым мен технологияның көмегімен адамның қажеттіліктеріне, икемділікке, шығармашылыққа бағдарланудың жаңа құндылықтарына негізделген "ақылды" қоғам пайда болады. Цифрландырудың әсерінен еңбек нарығы, Денсаулық сақтау, білім беру, кеңістіктік даму түбегейлі өзгереді.

Цифрландыру үрдісі бүгінде әлемнің барлық дерлік елдеріне қатысты болып отыр. Сонымен қатар, әрбір ел цифрлық дамудың басымдықтарын өздері айқындайды. Қазіргі уақытта әлемнің 15-тен астам елі цифрландырудың Ұлттық бағдарламаларын іске асыруда. Мысалы, Қытай, Сингапур, Жаңа Зеландия, Оңтүстік Корея және Дания ұлттық экономикаларды цифрландыру бойынша озық елдер қатарына жатады. Қытай өзінің "Интернет плюс" бағдарламасында цифрлық индустрияларды дәстүрлілермен интеграциялайды, Сингапур "ақылды экономиканы" қалыптастырады, Оңтүстік Корея "креативті экономика" бағдарламасында адами капиталды дамытуға, кәсіпкерлікке және жетістіктерін таратуға бағдарланады, ал Дания мемлекеттік секторды цифрландыруға назар аударады.

Қазақстанның Үкіметі мен мемлекеттік органдары ұзақ мерзімді экономикалық өсуді айқындауда қоғамды ақпараттандырудың және цифрлық технологияларды дамытудың маңыздылығын сезіне отырып, мемлекеттік саясаттың түйінді бағыттарының бірі ретінде осы саланы дамытуға белсенді қатысады. Осыған байланысты жаңа мемлекеттік даму бағдарламасын әзірлеу қажеттілігі туындады. "Цифрлық Қазақстан" мемлекеттік бағдарламасының (бұдан әрі – Бағдарлама) мақсаты цифрлық экожүйені прогрессивті дамыту арқылы халықтың өмір сүру сапасын және Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттыру болып табылады [1]. Сонымен, мемлекеттік басқаруды цифрлық трансформациялаудың мақсаты клиентке бағдарлану идеяларына, билік органдары қызметінің азаматтар үшін пайдалылығын барынша арттыруға және "әдепкі бойынша цифрландыру" идеяларына негізделген цифрлық үкіметті құру болып табылады. Мемлекеттік басқару саласында іс-шаралар мен бағдарламаларды іске асырудың бүкіл мерзімі ішінде кері байланыс тетіктерін тұрақты пайдалануды көздейтін "ікемді басқару" қағидаттары дамыту болып табылады.

Қазақстан Республикасында экономика салаларында көптеген технологиялық инновацияларды енгізу жолының басында ғана, яғни технологияларды уақтылы енгізу ел экономикасының түрлі салаларындағы өнімділікті арттыруға мүмкіндік береді және оларға "екінші өмір" береді, жұмыс орындарын құрып, экономикалық өсуге алып келеді. Мысалы, цифрлық технологиялар дамыған елдер баю үстінде. Әсіресе мұнай өнеркәсібінің цифрлық технологиялары жаңа "мұнайға" айналуға. Қазіргі уақытта біздің еліміз цифрлық даму бойынша әлемде 50-ші орында. Алайда, соңғы 5-6 жылда экономиканың өсу ұстанымы айтарлықтай өзгерген жоқ, бірақ біз таяудағы онжылдықта Қазақстанның үздік 30 елдің қатарына кіре алатынына сенімдіміз. Дегенмен, әлемде әрбір ел экономика салаларында технологиялық инновацияларды жаңғырту бойынша өзіндік бірегей жолмен жүріп жатыр. Мысалы, Германия заттардың өнеркәсіптік интернетін дамытады, АҚШ – жасанды интеллект, Швеция – блокчейн, Қытай – 3D-баспа, ал Сауд Арабиясы – үлкен деректер [2]. Қазақстан экономикасын цифрландыру-көптеген салалар үшін негізгі өсу факторы.

2022 жылға қарай Қазақстанның мынадай экономикалық қайта құрулары күтіледі:

-экономикадағы еңбек өнімділігінің деңгейі әлемнің 30 елінің деңгейіне дейін артады;

-басым салаларда бәсекеге қабілетті экспорттық өндірістер пайда болады; Қазақстанның ірі компанияларын капиталдандыру орын алады, бұл олардың сыртқа шығуына мүмкіндік береді жаңа деңгейге көтеріледі;

- жергілікті электрондық сауданың көлемі өседі;

- әлемнің 30 елінің деңгейіне дейін көлеңкелі экономиканың үлесі төмендейді [4,5].

Қорытындылай келе, ел экономикасының осы цифрлық бағдарламасының алға қойылған басты мақсаттары қарқынды және айтарлықтай озыңқы экономикалық өсіммен өсуі тиіс, ал Қазақстан 2025 жылға қарай цифрлық бәсекеге қабілеттіліктің халықаралық рейтингте 30-шы орынға ие болады, бұл стратегиялық маңызды көрсеткішке қол жеткізуге, жыл сайын дәл осы цифрлық экономика секторларының есебінен экономикалық өсімнің кемінде үштен бірін құруға мүмкіндік береді .

#### Әдебиеттер

1. Цифровизация Казахстана — ключевой фактор развития [Электронный ресурс] — Режим доступа: [zanmedia.kz/2017/09/15/the-digitalization-kazakhstan-a-key-factor-in-development-of/](http://zanmedia.kz/2017/09/15/the-digitalization-kazakhstan-a-key-factor-in-development-of/) (дата обращения: 05–09.01.2018).

2. Рост экономики Казахстана невозможен без цифровизации ключевых отраслей – исследование <https://digitalkz.kz/napravleniya-programmy/>.

3. Мун Ю.С., Мусина С.Т., Цифровизация Казахстана: преимущества для экономического развития. Четвертая промышленная революция: вклад молодых ученых: Материалы межвузовского молодежного форума, 18 октября 2018 года. – 313 с.

4. Стратегический план развития страны до 2025 года – Режим доступа: [https://primeminister.kz/ru/page/view/strategicheskii\\_plan\\_razvitiya\\_kazahstana\\_do\\_2025\\_goda](https://primeminister.kz/ru/page/view/strategicheskii_plan_razvitiya_kazahstana_do_2025_goda).

5. Анна Альшанская, Бекжан Садыков. Цифровизация и формирование цифровой культуры в Казахстане./Казахстанский спектр//. -2018.-№3 (85)- С.7-15

Ермұханбет Д.Б., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)

Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Мамбетова С.Ш.

#### ҰЙЫМНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МЕХАНИЗМНІҢ ТЕТІКТЕРІ

Ұйымның бәсекеге қабілеттілігі мәселесіне қатысты ғылыми басылымдарда осы тұжырымдаманың табиғаты туралы пікірдің айқын айырмашылықтары бар және қазіргі уақытта осы тұжырымдаманың жалпы қабылданған анықтамасы жоқ. Сол себептен де факторларға, бағалау әдістері мен стратегияларға байланысты аваторлардың көзқарастарында көптеген айырмашылықтар байқалады, кейбір авторлар кәсіпорын бәсекеге қабілеттілігі түсінігін өнімінің бәсекеге қабілеттілігінің түсінігімен шектейді (Lifits, Данаилов, Чобанянева, Харди, Гарвин, Хейс, Шменер, Кумар және Мотвани). Олардың пікірінше, егер де өнімдер нарықта тұтынушылар арасында қалаулы болса және аталған нарықта сатып алынса, онда оларды өндіретін кәсіпорын бәсекеге қабілетті болып табылады. Және де, кәсіпорынды басқару және маркетинг деңгейі көрсеткіштері де өнім бәсекеге қабілеттілігіне қосылуы керек деп санайтындар да бар (О’Фаррелл және Хитчинс). Сонымен қатар, өнім бәсекеге қабілеттілігін анықтайтын факторлар өндіріс тиімділігін, маркетинг тәжірибесін және әкімшілік шығындарды да қамтиды [1]. Бұдан басқа, бұл факторлар активтердің табыстылығымен толықтырылуы мүмкін.

Ұйымның бәсекеге қабілеттілігі қайта құрылымдау және сату мен сұранысты ынталандыру жағдайында өнімдердің бәсекеге қабілеттілігіне, өндірістің тиімділігіне, қаржылық жағдайына және ұйымның тиімділігіне де қатысты. Қызметінің тиімділігі мен өнімділік деңгейі бар ұйымдардың бәсекеге қабілеттілігін анықтаудың негізгі әлсіздігі осындай санаттардың статистикалық және қысқа мерзімді сипатымен көрсетілуінде. Зерттеушілердің тағы бір тобы кәсіпорынның тиімділігінің статикалық сипаттамаларын оның өз қызметін ұзақ мерзімді атқаруымен байланыстыра отырып, анықтауға тырысуда. «Бәсекеге қабілеттілік артықшылықтары жоғары өнімділікте, одан кейін кірістілікте көрініс табады. Жоғары өнімділік пен орнықты дамуды қамтамасыз ететін мүмкіндіктерді қолдайтын және дамытуға күш салатын компания ғана бәсекеге қабілетті болып саналады. Басқаша айтқанда, табыстың деңгейі немесе осы салалық ұйымның жетістігі бәсекеге қабілеттілік деңгейіне сәйкес келеді» [1].

Нарықтағы ұйымның бәсекеге қабілеттілігінің деңгейі көптеген факторлардың әсерінің нәтижесі болып табылады және қызмет етуі әдетте өте динамикалық түрде дамиды. Олар өздерінің бәсекелестерімен салыстырғанда өнімділіктің табиғаты мен табыстың деңгейіне әсер ететін кәсіпорын үшін сыртқы және ішкі шарттар жиынтығын білдіреді. Ұйымның операциялық қызметінің шеңберінде бәсекеге қабілеттілікті арттыру үшін бірқатар факторлар басқарудың әр түрлі әсерін талап етеді. Көптеген ғылыми зерттеулер ұйымдардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру факторларына назар аударады, алайда олар анықтайтын анықтамалар табиғаты бойынша әртүрлі. Бұл пікірлердің айырмашылығы негізінен, ұйымның бәсекеге қабілеттілігінің сипатын түсінуден туындайды. Ұйымның бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізгі факторларын зерттеу жүргізу нәтижесінде бір жүйеге келтірдік.

Ұйымның (компанияның) деңгейінің факторлары [2]:

- шығындар немесе шығыстар - шикізат шығындары, еңбек шығындары, сақтау шығындары, капитал құны;
- технология - технологиялық үдерістер, өнімдер, зерттеулер мен әзірлемелерге инвестициялар, меншік патенттер;
- процестердің сапасы - өндіріс үрдістері, автоматтандыру деңгейі, кіріс ресурсын пайдалану деңгейі;
- икемділік - жаңа өнімді жасау және өндіруді ауыстыру, өндіріс циклінің ұзақтығы;
- өнімнің сапасы - өнімнің түрлері, бағасы, дизайн, тұтынушылардың қанағаттануы;
- тарату - қолданыстағы өнімдер үшін жаңа нарықтар, уақтылы жеткізілімдер;
- нарыққа жаңа өнімдерді сәтті енгізу, даму уақыты;
- жаңа өнімдер, корпоративтік мәдениет;
- адами ресурстар - сыйақы, оқыту, мансапты дамыту.

Бәсекеге қабілеттілік сияқты концептуалдық терминнің анықтамасы абсолютті мағынада ешқашан дұрыс немесе жалған болып табылмайды және оның орындылығы нақты зерттеу немесе саяси мәселе бойынша бағалануы мүмкін.

Сонымен қатар, бәсекеге қабілеттілік туралы жалпы түсінік ұйымдарды белгілі факторлар бойынша талдау үшін пайдаланылуы керек деген жалпы пікірді көрсетеді. Майкл Портер кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі - орналасқан жері мен кәсіпорындардың өнімділігімен анықталады деп тұжырымдады. Ол осы жерде тұрақты экономикалық өркендеудің қозғаушы күштерін түсіну үшін бәсекеге қабілеттілік анықтамасын пайдаланады.

#### Әдебиеттер

1 Асылбеков Н.Т. Анализ конкурентоспособности пищевой промышленности Республики Казахстан // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. - №8. – С. 145-150.

2 Қазақстан Республикасының Ұлттық экономика министрлігі статистика комитеті. <https://www.stat.gov.kz/> (14.01.2019).

Жаксылыкова А.Б., 1 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)

Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Ержанова С.К.

### ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫН БАСҚАРУДА КОРОНОВИРУСТЫҚ ПАНДЕМИЯНЫҢ ТИГІЗГЕН ӘСЕРІ

Коронавирус індетінің жаһандық жағдайда етек жаюына байланысты мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаев 16 наурыздан бастап Қазақстанда төтенше жағдай жариялады. Бүгінгі күні еліміздің республикалық маңызы бар қалаларымен қоса бірқатар облыс орталықтары да карантинге жабылды.

Медицина мамандары мен полиция қызметкерлері күшейтілген жұмыскестесіне көшті. Карантин енгізілген аймақтарда халықтың күнделікті тұрмысына қажетті нысандар (дүкен, дәріхана және тағы басқа) ғана жұмыс істеп, басқа ұйымдар өз жұмыстарын уақытша тоқтатты.

2020 жылдың алғашқы бес айында Қазақстанның жалпы ішкі өнімі 1,7% -ға дейін төмендеді - сондықтан коронавирус пандемиясының біздің елімізге алғашқы нәтижелерін қысқаша сипаттай аламыз.

Негізгі соққы мұнай-газ саласына түсті: тауар нарықтарындағы бағалар 1990 жылдардан бергі ең күшті құлдырауды көрсетті. Бұл оқиғаның әсері Қазақстанның экономикасын айналып өте алмады, мұнда ЖІӨ-нің шамамен 15%-ы, S&P рейтингтік агенттігінің мәліметтері бойынша, мұнай-газ секторы құрайды. «Жаңа шындық» салаға қатты әсер еткені соншалық, ірі ойыншылар кеңселерінің штаттық санын оңтайландыруы керек болды, ал «ҚазМұнайГаз» IPO-ны кейінге қалдыруға мәжбүр болды.

Қазіргі таңда Қазақстанда Әлеуметтік-мәдени даму және ғылым комитетінің төрағасы М. Бақтиярұлы есебі бойынша 1 млн жуық адам жұмысын тоқтатып, үйде отырды.

Пандемияға байланысты оқу орындары қашықтықтан оқуға көшірілді. Сол себепті де, көптеген қиыншылықтар интернет желісімен болды. Интернет жылдамдығы аз немесе мүлде интернеті жоқ ауылға кеткен студенттердің онлайн сабаққа қалай қатысатыны түсініксіз болды.

АҚШ-тың батысында орналасқан қалалар, соның ішінде Сиэтл мен Лос-Анджелесте соңғы болып соққы болды. Шығыс жағалауындағы мегаполистердің тәжірибесіне назар аударып отырып, олар қашықтықтан жұмыс жасауды, Интернет-коммерцияны және халықтың цифрлық қадағалауын қоспағанда, қазір көріп отырғанымыздай белсенді шаралар қабылдады.

Дәл қазіргідей олар мектептер, театрлар мен шіркеулерді жауып тастады, жиналыстарға тыйым салды, жерлеуді кейінге қалдырды, сауданы шектеді, қоғамдық көлікті тоқтатты және өзін-өзі оқшаулау мен физикалық алшақтықты енгізді. Олар қол жуу және басқа гигиенаны насихаттап, оларды маска киюге мәжбүр етті.

Жаһандану жағдайында ел экономикасына әлемдік кірістің тұрақты үлесін алуды қамтамасыз етуде, ішкі және сыртқы нарықтағы отандық кәсіпорындардың позициясын күшейтуде, экономиканың нақты секторының бәсекеге қабілеттілігін көтеру маңызды рөл атқарады. Кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату мақсатында, еліміздің экономикасының өркендеуіне оң әсерін тигізетіндігін көрсетеді. Сонымен қатар, импорттық тауар өндірушілерге қарағанда, отандық кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру, халықтың денсаулығын қауіпсіз өнімдерімен тұтынуға өз үлесін қосады.

Қазіргі таңда отандық және шетелдік өндірушілерге нарық ашықтығы жағдайында бәсекелесуге тура келеді, ал халықаралық қатынастар әртүрлі елдердің экономикалық субъектілерінің өзара іс-әрекеттері арқасында тереңдей әрі кеңейе түседі. Сондықтан, нарықтық экономикада ұлттық кәсіпорындардың бәсекелік артықшылықтарының қалыптасуына ықпал ететін факторларды бағалау және олардың жаңа ортада әсер ету ерекшеліктерін қарастыру маңызды.

Өнеркәсіп кәсіпорының бәсекеге қабілеттілігін өндірістің тиімділігін арттыруға бағытталған әлеуетті мүмкіндіктерді толық пайдалану арқылы іс-шараларды ұйымдастыру мүмкіндігі ретінде қарастыруға болады. Бұл оның өнімдерінің бәсекелік артықшылықтарын қалыптастыру арқылы дамуына себепші болады, өнеркәсіптік нарықтағы белгілі бір кезеңде басқа кәсіпорындармен бәсекелесе отырып, тұтынушыларды тауарлармен, қызмет көрсету түрлерімен және орындалатын жұмыстармен қанағаттандыруға мүмкіндік береді.

#### Әдебиеттер:

1. <https://kapital.kz/economic/88182/kak-pandemiya-koronavirusa-povliyala-na-ekonomiku-kazakhstanana-i-chto-s-etim-delat.html>
2. <https://abai.kz/post/109257>  
<https://www.bbc.com/russian/features-52126987>

Жамиева А.Ж., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Казбеков Т.Б.

### ҚАЗАҚСТАНДА БЮДЖЕТТІҢ АТҚАРЫЛУЫН БАҚЫЛАУ ФОРМАЛАРЫ

Бюджеттің атқарылуы болып бюджеттік түсімдерді қамтамасыз ету, бюджеттік бағдарламаларды жүзеге асыру, бюджет тапшылығын қаржыландыру (артықшылықты пайдалану) бойынша шараларының кешенінің орындалуы табылады. Бюджетті атқару процесіне атқарушы билік органдары, қаржы және салық органдары, несиелік мекемелер, заңды және жеке тұлғалар (салық төлеушілер), бюджет қаражаттарын алушылар қатысады. Жергілікті бюджеттердің атқарылуы сәйкес әкімдіктермен қамтамасыз етіледі.

Бюджет үш жылдық болып, оны атқару барысында ағымдағы қаржылық жылы екінші және үшінші жылдары қарастырылған бюджет қаражаттарын пайдалануға рұқсат берілмейді.

Қажетті құжаттар өңделгеннен кейін атқару процесі басталады, ол бюджеттік түсімдердің барлық түрлерінің бюджетке уақытылы да толық түсуімен, оларды Бірегей қазынашылық шотқа аударумен, бюджеттік бағдарламалар мақсаттарына қол жеткізуге бағытталған шараларды жүзеге асыру мақсатында бірегей қазынашалық шотқа төлемдердің жүзеге асырылуымен қамтамасыз етіледі.

Бюджеттің атқарылуының құраушы бөлігі болып кассалық орындалу табылады, оның жүзеге асырылуы банк жүйесіне жүктелген. Бірегей қазынашалық шотқа түсімдерді аудару бойынша операциялар ақшалай формада есепке алынады.

Бюджет түсімдер мен шығыстар жүйесін білдіргендіктен, оның атқарылуы түсімдер бойынша атқарылу және шығыстар бойынша атқарылу болып жіктеледі. Түсімдер және шығыстар бойынша жергілікті бюджеттің атқарылу сызбасы суретте бейнеленген.

Көптеген елдерде, оның ішінде Қазақстанда бюджеттің атқарылуы көптеген белгісіздері бар сипатқа ие. Бұл макроэкономикалық жағдайдың өзгерістерімен және ЖІӨ нақты көрсеткіштерін, инфляция деңгейін, салықтық және салықтық емес түсімдерді және т.б. болжамдау қиындықтарымен байланысты. Осы тұрғыдан, бюджеттің атқарылуы өзгермелі жағдайларға бейімделуді талап етеді. Бұл бюджеттің нақтылануы арқылы қамтамасыз етіледі.

Жергілікті бюджеттің нақтылануы – жергілікті бюджет туралы мәслихат шешіміне өзгертулер мен толықтырулар енгізу жолымен сәйкес қаржылық жыл ішінде жергілікті бюджет көрсеткіштерінің өзгерістері.

Жергілікті бюджеттің нақтылануы заңнамамен бекітілген жағдайларда орын алады:

- Қазақстан Республикасының саяси, экономикалық, экологиялық және әлеуметтік тұрақтылығына қауіп төндіретін жағдайдың алдын алу;

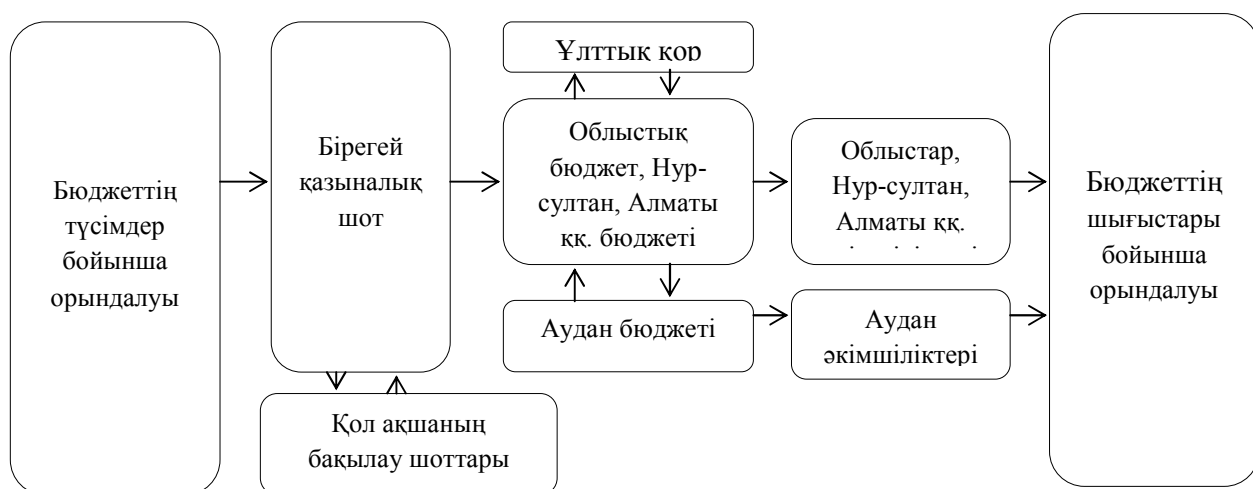
- республикалық және жергілікті бюджеттердің кірістерін қысқарту немесе шығыстарын арттыруды қарастыратын Қазақстан Республикасының заңнамалық актілерін қабылдау немесе өзгерту;

- жоғарыдағы бюджеттен бюджеттік несиелер және бөлінген нысаналы трансферттер көлемін өзгерту және қосымша бөлу.

Жергілікті бюджеттердің нақтылануына бірегей бюджеттік жіктемеге өзгерістер енгізу барысында ғана рұқсат беріледі.

Мемлекеттік басқару функцияларының бірі ретінде бақылау кері байланыс тетігін білдіреді, яғни қабылданған басқару шешімдері, шарттар мен оларды жүзеге асыру нәтижелерінің тиімділігін анықтау үшін басқарушылық объектінің қызмет етуін қадағалау және тексеру, мониторинг және бақылау жүйесі.

Бюджеттің атқарылуын бақылау формаларына келесілерді жатқызуға болады: бюджеттік мониторинг, нәтижелерді бағалау және мемлекеттік қаржылық бақылау.



Сурет 1. Түсімдер және шығыстар бойынша жергілікті бюджеттің атқарылуы

Қабылданған шаралардың табысқа қол жеткізу кілті – жергілікті билік органдары мен мониторингке енгізілген ұйымдар арасында нақты өзара әрекеттестік жағдайларын жасау. Қалаулы емес тәжірибені сипаттаудың орнына жергілікті билік органдары қаржылық іс-әрекеттің мөлдірлігін арттыруға тырыса отырып, ұйымдармен байланыс жасау нүктесін табуға ұмтылады.

#### Әдебиеттер

1. «Ұлт жоспары - 100 нақты қадам» Қазақстан Республикасы Президентінің 2015 жылғы 20 мамырдағы бағдарламасы
2. Как формируется и распределяется бюджет Казахстана// <http://forbes.kz>

Жамиева М.Е., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші: - э.ғ.к., доцент Ержанова С.К.

### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ЭТНОТУРИЗМНІҢ ДАМУЫН МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ

Туризм әлемдік экономикада басты рөлдің бірін атқарады. Дүниежүзілік туризм ұйымының деректері бойынша ол әлемдегі жалпы ұлттық өнімнің оннан бір бөлігін, халықаралық инвестицияның 11 пайыздан астамын ұстайды, әлемдік өндірістің әрбір 9-шы жұмыс орнын туризм қамтамасыз етеді. Туризм Қазақстан экономикасындағы қарқынды салалардың бірі. Халықаралық сарапшылардың пікірінше қазіргі кезде туризм әлемдік экономикадағы қарқынды төмендемейтін саланың біріне жатады. Туризм көп елдерде жалпы ішкі өнімнің қалыптасуына, қосымша жұмыс орнын құруға және сыртқы сауда балансының белсенділігіне ықпал етеді. Соңғы жылдары туризм әлемдегі ең табысты бизнестің бірі. Туризмнің маңызы жылдан-жылға өсуде, оның халықаралық байланыста және валюталық түсім көз ретінде маңызы артауда. Елдердің шикізат көзі азайды, ал туристік индустрия қалпына келетін ресурстармен жұмыс істейді. Туризмнің басқа да салаларға тигізетін әсері мол, оның 32 салаға жанама ықпалы бар (турфирмалар, көлік түрлері, мейманхана кешендері, демалыс үйлері, санаториялар, ұлттық парктер, тамақтану сферасы, т.б.) [1]. Мақалада аймақтық экономиканы тиімді дамыту үшін Қазақстанның этнографиялық дәстүрлеріне, тарихи ескерткіштері және рекреациялық әлеуетіне негізделген этнотуризмді, туризмнің жаңа тез дамып келе жатқан түрін қолдану мүмкіндігін талдауға әрекет жасалды. Туризмді ұйымдастырудың негізгі ресурстарының бірі-археологиялық объектілер. Этнотуризм табиғатқа жағымды қызмет түрі бола отырып, дәстүрлі қолөнердің дамуын ынталандырады және жергілікті тұрғындар үшін табыс көздерінің бірі бола алады. Этникалық туризмнің мақсаты-қоршаған табиғи ортамен үйлесімді өмір сүретін адамдардың өмірімен, мәдениетімен, салт-дәстүрлерімен танысу. Этникалық туризмді дамыту мәдени мұраны сақтауға ықпал етуге және тұратын аумақтардың орнықты даму факторы болуға тиіс.

Туризмнің дамуындағы қазақ халқының салт-дәстүрлеріне деген сұраныс жоғары, сондықтан да Қазақстанның этнотуризмнің ерекшеліктері мен туризмнің дамуына әсері мол. Аталмыш мақалада этнотуризм туралы түсінік және оның түрлері, оның даму деңгейін қарыстыру жүргізілді. Қазіргі әлемде этнотуризм - бұл әлемдік экономикадағы жаңа, маңызды сала болып табылады, бұл ғасырдың БҰҰ-да «Туризм дәуірі» деп жариялануы бекер емес.

Дүниежүзілік туристік ұйымның мәліметтері бойынша, бүгінде халықаралық туризмнің белсенді өсуі жалғасуда. Осының салдарынан ҚР-да туристік қызметті дамытуды мемлекеттік реттеу және қолдау қажет [2, 20 б.].

2019 жылы ЖІӨ-дегі туризм үлесі 5,6%-ды құрады, бұл ретте 2025 жылға қарай бұл көрсеткішті 8%-ға дейін арттыру жоспарлануда. Бұл мақсаттар үшін инвестициялық ағындардың жыл сайын өсуі және ішкі және шетелдік туристердің шығындарының жылына орта есеппен 7-8% өсуі қажет. Қазіргі заманғы туризм индустриясы - бұл қызмет көрсетудің халықаралық саудасының ең жоғары табысты және қарқынды дамып келе жатқан сегменттерінің бірі. Туризм әлемдегі жалпы өнімнің шамамен 10%-ын, қызметтердің әлемдік экспортының 30%-ын, әлемдік инвестициялардың 7%-ын, жұмыс орындарының 10%-ын және барлық салықтық түсімдерінің 5%-ын құрайды. Соңғы он жылда жалғасып келе жатқан туризмнің тез және үздіксіз өсуін, сондай-ақ оның экономика мен қоғамның әл-ауқатына елеулі әсерін ескере отырып, дамыған және дамушы елдер туристік саланы экономикалық басымдықтардың бірі ретінде анықтайды [3].



Қазақстанның бәсекелестік артықшылығы ұлттық туристік игілік болып табылады, ол тарихи, сәулет, мәдени және табиғи мұраның бірегей объектілерімен, сондай-ақ рекреациялық әлеуетпен түсіндіріледі.

Қазақстан Республикасында этнотуризмді дамытуға үлкен көңіл бөлінеді, Мемлекет Басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың Қазақстан халқына Жолдауында "туризмді, әсіресе экологиялық және этнографиялық туризмді экономиканың маңызды саласы ретінде дамытуға ерекше назар аудару керек" деп атап көрсеткені кездейсоқ емес [4]. Туризмнің бұл түрі болашақта оның бірегейлігі мен ерекшелігіне байланысты үлкен сұранысқа ие болады, өйткені қазіргі уақытта этникалық әртүрлілік биологиялық әртүрліліктің жоғалу қарқынына сәйкес келетін жылдамдықпен азаяды.

Қазақстанда туризмге салынған инвестиция ел тарихындағы рекордтық көрсеткішке жетті - 153,7 миллиард теңге. Бұның өзінде, қаржы ресурстарының шектеулілігіне байланысты 10 республикалық бағыт және 50 туристік бағыт таңдалды, олар Қазақстанның туризм картасына енгізілді.

Қазақстандағы этнотуризмді дамыту жолында археологиялық ескерткіштерге қалалар, ежелгі қорымдар, ежелгі қоныстардың қорғандары, бекіністер, тас мүсіндер, көне заттар, жартастағы суреттерді шетелдік туристерге таныстыра отырып этнотуризмді қолға аламыз.

#### Әдебиеттер

1. Вуколов В.Н. Халықаралық туризмнің тарихы және теориясы. Астана, 2007.
2. Карбетова Ш.Р. Проблемы и стратегические приоритеты развития индустрии туризма в Казахстане: Монография. Алматы: «Жания-Полиграф», 2018. -120 с.
3. Имангулова Т.В., Прокофьева М.А. Развитие этнического туризма в Казахстане // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 8-3. – 451-455 б.

Жеңісбай С.Б., 2 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Ескерова З.А.

#### БЕНЧМАРКИНГ- САПАНЫ БАСҚАРУДЫҢ ӘМБЕБАП ҚҰРАЛЫ

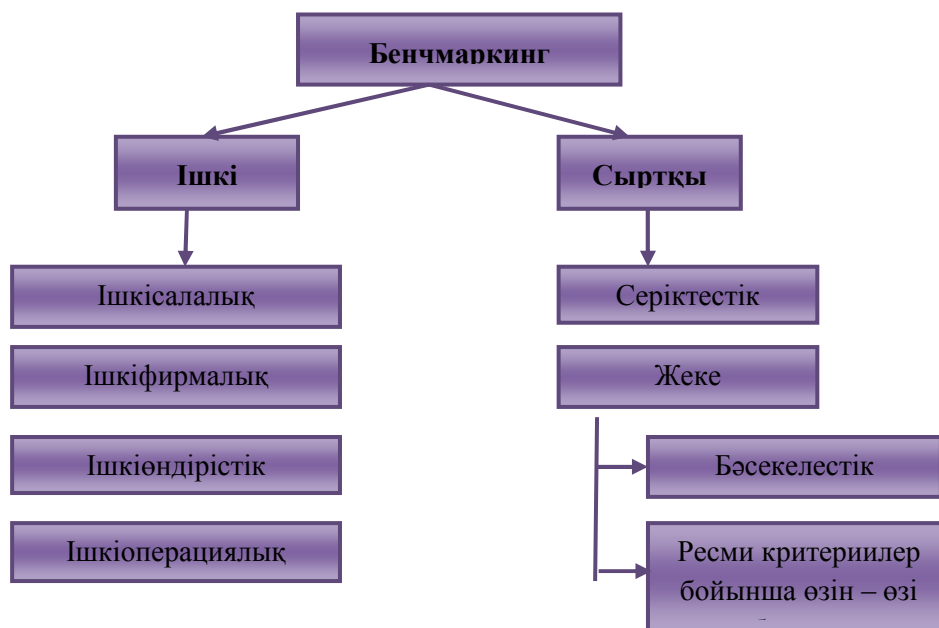
Қазіргі таңда талаптарды әзірлеу мен нақты мақсат қоюдың танымал әдісі бұл - бенчмаркинг. Сапа менеджментіндегі бенчмаркинг ұғымы бәсекелестер мен нарық көшбасшылары арасында ең тиімді шешімдерді талдау мен іздеуді білдіреді. Сондықтан да сапаны басқарудағы бұл әдістің маңыздылығы өте зор.

Бұл әдіс көптеген елдерде өзін тиімді және сенімді деп дәлелдеді және біздің елімізде де оған сұраныс артып келеді. Тәжірибеде осы бенчмаркингтік стратегияны ең алғаш рет Херох компаниясы қолданылған. Олар өсіп келе жатқан бәсекелестік жағдайында бірінші болып нарықтағы мінез-құлықтың ең тиімді және бәсекеге қабілетті стратегиясын әзірлеу мақсатында бәсекелес өндірістерді терең талдау әдісін қолданды.

Сапаны жоғары деңгейге жеткізудің бірден – бір құралы бенчмаркинг екенін жоғарыда айтылған болатын. Жалпы, халықаралық және отандық тәжірибеде осы салада айтарлықтай тәжірибе жинақталған. Бенчмаркингтің негізгі түрлерін жіктеу белгілерінің бірі бойынша жүйелеуге болады. Олардың кейбіріне тоқталайық (сурет 1).

Сапаны басқарудағы сыртқы серіктестік бенчмаркинг. Бұл жағдайда екі бәсекелес фирма бірқатар келісімдерге қол қояды және өндіріс әдістері мен бір-бірінің басқару шешімдерін зерттейді. Жарияламау туралы қажетті құжаттарға қол қойылады, кепілгерлер келісіледі және т.б. бұл толық және терең зерттеу, сондай-ақ өндірістің немесе басқарудың кейбір аспектілерін зерттеу болуы мүмкін.

Айта кету керек, сапаны басқарудағы бенчмаркингтің ең үлкен әсеріне жанама бәсекелестігі бар компаниялар қол жеткізеді. Мысалы, егер бір компания ұялы телефондарды, ал екіншісі, мысалы, модемдерді шығарса, онда технологиялық және ұйымдастырушылық жақындық бір-бірінен ең тиімді шешімдер мен өндіріс пен басқару құрылымдарын алуға мүмкіндік береді. Ұзақ мерзімді ынтымақтастықпен сапа менеджменті жүйесінде бенчмаркинг одан да үлкен нәтижелер әкелуі мүмкін. Бұл жағдайда екі компания да ұқсас, бірақ әлі де әртүрлі өзгерістер енгізу туралы шешім қабылдаған кезде мүмкін болады.



Сурет 1. Бенчмаркингтің негізгі түрлері

Сапаны басқарудағы жеке бәсекелі бенчмаркинг. Бұл бәсекелестер мен нарық көшбасшыларын зерттеу кезінде сапа менеджменті жүйесінде бенчмаркингтің неғұрлым күрделі нұсқасы. Өткені қажетті ақпараттар қол жетімді болғанымен, бұл жол көп уақытты қажет етеді. Егер бұл өндіріс сипаттамаларына сәйкес бөлінген топ болса, тиімдірек болады. Егер бәсекелестерді келісімшарттар мен серіктестік келісімдерсіз салыстыру қажет болса, онда мұндай қызметтерді кәсіби түрде көрсететін компанияны жалдаған дұрыс. Бұл процесті бірнеше есе жылдамдатады және қысқа мерзімде дайын есепті алуға мүмкіндік береді.

Осылайша, жоғарыда айтылғандардың бәрін қорытындылай келе, бүгінгі күні бенчмаркинг компанияны басқарудың ажырамас бөлігі болып табылады деп қорытынды жасауға болады. Ол сапаны басқаруда ерекше мәнге ие, бұл сапа деңгейін үнемі бақылауға, тауарлар өндірісі мен қызмет көрсетудегі соңғы тенденцияларды бақылауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, бұл құрал оны пайдаланатын компанияларға тікелей зерттеуге, жаңалықтарды көруге, басқа компаниялардың ең жақсы тәжірибесін алуға мүмкіндік береді, өйткені ол бастамашы компания мен бенчмаркинг бойынша серіктес компания арасындағы ынтымақтастықты қарастырады.

#### Әдебиеттер

1. Шмелева, Е. И. Бенчмаркинг в области качества продукции и услуг / Е. И. Шмелева, Н. Б. Губер, О. В. Богатова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2015. — № 3 (83). — С. 256-259.

2. Ақынбеков Е.Қ., Жаппарова А.Қ., Онлабекова А.Т., Туралина М., Султанов С.Д. Сапаны басқару және бақылау, ЭВЕРО. – Алматы, 2016

Иванова К.Е., 1 курс (Карагандинский университет Казпотребсоюза)  
 Научный руководитель – PhD, доцент Джазыкбаева Б.К.

#### ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ПРОЦЕССА В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Развитие бизнеса зависит от взаимосвязанных операций, процедур и услуг. Невозможно представить завод без снабжения сырьем, без их переработки, без работников за машинами и бухгалтерами.

Предприятие – это замкнутая система, которая служит целостным организмом. Чтобы все работало правильно, нужен главный мозг – опытный менеджер, который будет следить за совместимостью всех бизнес-процессов.

Если рассматривать с экономической точки зрения, взаимосвязь всех возможных мер, при которых экологические ресурсы обрабатываются как конечный продукт для потребителя, называется

бизнес-процессом. Анализ бизнес-процессов заключается в оценке эффективности деятельности, операции или события, связанного с производством [1].

Описать бизнес-процессы очень просто. Но самая большая проблема реальности в том, что на любом предприятии нашей страны редко можно встретить человека, заинтересованного в повышении эффективности различных производственных процессов. Малый и средний бизнес пытается использовать устаревшие методы для снижения издержек, а на западе давно поняли, что успех бизнеса зависит от квалифицированного нанятого менеджера, заинтересованного в получении максимального результата от его работы.

Любой предприниматель должен хотя бы косвенно знать, что такое бизнес-процесс. Анализ бизнес-процессов помогает снизить издержки, повысить рентабельность и, в конечном счете, увеличить прибыль предприятия. В экономической литературе это понятие впервые встречается в работах исследователей 80-х годов прошлого века. Эффективность всего производства зависит от совокупности взаимосвязанных действий, называемых бизнес-процессом.

Анализ бизнес-процесса называется порядок систематического получения информации для определения, оценки, определения объекта исследования с целью его совершенствования.

Необходимость анализа обусловлена конкурентным положением компании. Сравнение цен и издержек различных участников рынка помогает улучшить работу.

О нестабильной позиции компании свидетельствуют следующие факты:

- высокие затраты на модернизацию оборудования при изменении технологии производства;
- значительные затраты на транспортировку и хранение готовой продукции при ее организации;
- низкий процент времени обработки в общем цикле от продажи продукта до продажи;
- длительное время доставки;
- широкий ассортимент продукции;
- проблемы со сроками исполнения контрактов.

Эти показатели относятся к основным процессам. Однако для оценки необходимо использовать информацию обо всех видах производственного цикла компании.

Для получения информации об аспектах компании используются следующие процедуры:

- аудит финансовой отчетности;
- изучается производственная документация;
- описан алгоритм производства;
- изучается процесс в действии.

Каждый бизнес-процесс можно рассматривать с точки зрения соответствия некоторым универсальным требованиям. Для сравнения чаще всего используются международные стандарты качества [2].

Если оценка показала, что исследуемый процесс удовлетворяет всем правилам, то дальнейшая работа заключается в поиске путей улучшения имеющихся показателей.

Построение бизнес-процессов дает четкое представление: кто несет ответственность за какой период, какую должность он занимает и что он должен делать. Эта структуризация делает организацию производства прозрачной и упрощает управление. Привлекая дерево целей к сотрудникам, можно повысить их мотивацию, показывая, что их работа направлена на общие цели. Кроме того, такая организация бизнеса помогает определить дополнительные затраты финансовых и временных ресурсов.

Сегодня существует множество готовых программ, которые помогут вам получить информацию о структуре. Их повсеместно используют малый и средний бизнес.

#### Литература:

1. Веселова О.С. Внедрение централизованных информационных систем как способ реинжиниринга бизнес-процессов операторов связи /О.С. Веселова. - М.: Синергия, 2016. - 459 с.
2. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление. Гриф МО РФ / В.Г. Елиферов. - м.: инфра-м, 2017. - 719 с.

## КӘСІПОРЫНДАРДА ЕҢБЕКТІ ЫНТАЛАНДЫРУДЫҢ ҰТЫМДЫ ЖҮЙЕСІН ЕНГІЗУ

Еңбекті ынталандырудың ұтымды жүйесін енгізу - кәсіпорында грейдер жүйесін әзірлеу болып табылады. Бұл жүйе ірі және орта кәсіпорындар үшін ыңғайлы, себебі мансапты тік тұрғызуға қарағанда, карьераны өз деңгейінде көлденең салуға мүмкіндік береді.

Компанияның стратегиясы картасына және лауазымдық нұсқаулықтарда қамтылған қызметшілердің функционалдық міндеттерін талдауға сүйене отырып мақсаттар қою.

Әрбір фактор бойынша күрделілік деңгейін бағалауды келесі түрде жүзеге асырамыз: ең төменгі мән – 5 балл, ең жоғарғы мән – 25 балл, кадам – 5 балл.

Одан әрі маңыздылығы деңгейіне байланысты әрбір фактор үшін 1-кесте нысанында салмақты қоямыз.

Кесте 1

### Лауазымдарды бағалау факторларының үлес салмағы, %

Бағалау факторлары	Үлес салмағы, %
1. Басқару қызметкерлері	13
2. Жұмыс нәтижелері үшін жауапкершілік	20
3. Шешім қабылдауда дербестік дәрежесі	15
4. Жұмыс тәжірибесі	15
5. Арнайы білім деңгейі (біліктілік)	17
6. Орындалатын жұмыстың күрделілігі	20
Барлығы	100
Е с к е р т у – Дереккөзі [1]	

Одан әрі штаттық кесте, факторлар бойынша лауазымдардың күрделілігінің сипаттамасы және лауазымдардың бағалау факторларының үлес салмағы негізінде әрбір лауазым бойынша баллдардың жиынтық санын есептейміз.

Айта кету керек, жаңа әдіс ғана атқарып, жалақыны есептеу жұмыс өзгеріссіз қалады және бойынша жүзеге асырылады кесімді жалақы төлеу, өйткені негізгі себеп жұмыс болып табылады және еңбек өнімділігін арттыру. Негізгі шектеулермен төлемақы өсу ретінде өнімге деген сұраныс, құрамы өндірістік қуаттар, тиімді еңбекке, оның кәсіптік сапасы және еңбек жағдайлары.

Лауазымдарды бағалау нәтижесінде біз қызметкерлер лауазымдары бойынша 500-ден 2500-ге дейін бірқатар баллдар алдық. Бұдан әрі топтар санын анықтау үшін Стэрджесстің формуласын пайдалана отырып, грейдер санын анықтаймыз.

Жүргізілген зерттеу барысында, сыйлық берудің дәстүрлі нысандарын пайдаланудың жағымсыз салдарын жою үшін, сондай-ақ сыйақы берудің ынталандырушы әсерін арттыру мақсатында біз КРІ қолдануға негізделген еңбекті ынталандырудың ұтымды жүйесін ұсындық. Персоналдың жекелеген топтарына сыйлықақы беру тәртібі (кесте 2).

Кесте 2

### Персоналдың жекелеген топтарына сыйлықақы беру тәртібі

№	Персоналдың тобы	Персоналдың кіші тобы	Кезеңділік	Сыйақы төлемдерін есептеу тәсілдері
1	Өндірістік қызметкерлер	құрылыс бригадалары	ай сайын	10-40% мөлшеріндегі сыйлық: - тапсырмалар мен өндеу нормаларын асыра орындау; - орындалатын жұмыстардың жоғары сапасы; - тапсырмаларды орындау мерзімін қысқарту; - еңбекті қорғау және ҚТ ережелерін сақтау.

2	Әкімшілік қызметкерлер	барлық бөлімдер	ай сайын	Жүйесі бойынша КРІ мөлшерінде 10-40% жалақыдан
3	Қосалқы персонал	барлық қызметкерлер	ай сайын	Өндіріс жоспарын орындаудың 10-15%
4	Басқарушы персонал	директор	ай сайын, жыл сайын	Жүйесі бойынша КРІ мөлшері 20-50% жалақыдан
Е с к е р т у – Дереккөзі [1]				

КРІ негізінде сыйлықақыны пайдалану грейдер жүйесімен жиынтығында еңбекақы төлеудің ашық, әділ және сараланған жүйесін құруға, ФОТОТ-ты оңтайлы жұмсай бастауға және жалпы қызметкерлердің нәтижелілігін арттыруға мүмкіндік береді. Жүйе серпінді, икемді болып, кәсіпорын қызметінің тұрақсыздығы жағдайында аса маңызды, жалақыны есептеу механизмін өзгертпей мақсаттарды өзгерту кезінде басшыға жедел түзетулер енгізуге мүмкіндік береді.

#### Әдебиеттер

1.Одегов, Ю.Г. Управление персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата / Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко. – 2– е изд., переработанное и дополненное. – Москва: Юрайт, 2018. – 466 с.

Кабиева Д.А., 1 курс (КарУ им. академика Е.А. Букетова)  
 Научный руководитель – к.э.н., профессор Давлетбаева Н.Б.

### РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА, СВЯЗАННОГО С КАРАНТИННЫМИ МЕРАМИ

С 16 марта 2020 года в Республике Казахстан был введен режим чрезвычайного положения в связи с объявлением Всемирной организацией здравоохранения коронавируса COVID-19 пандемией.

С 28 марта 2020 года на территории Карагандинской области Постановлением Главного государственного санитарного врача Карагандинской области были введены карантинные меры, которыми была приостановлена деятельность крупных торговых объектов (торгово-развлекательные центры, торговые дома, торговые центры, гипермаркеты) площадью не менее 2000 квадратных метров, всех объектов по реализации непродовольственных товаров (торговые рынки, магазины, бутики, салоны и т.д. независимо от их площади), детских дошкольных учреждений всех видов и типов, детских центров, кинотеатров, ночных клубов, фитнес, тренажерных залов (центров), парков, скверов, детских игровых площадок, любых других развлекательных объектов с массовым скоплением людей, организаций внешкольного дополнительного образования (центры развития, образования, кружки, факультативы и др.), компьютерных клубов, ломбардов, букмекерских спортивных комплексов (кружков, секций и др.)

Вследствие запрещения и последующего существенного ограничения предпринимательской деятельности возможность реализации товаров и услуг была сведена к минимуму, спрос на товары и услуги резко сократился в результате снижения платежеспособности населения, экономические связи предпринимателей нарушились.

В таких усложнившихся условиях трудно переоценить роль менеджмента. В сложных экономических условиях задачей менеджмента является выведение предприятия из кризисного состояния, достижение стабильности работы предприятия, сохранение корпоративного духа команды.

В условиях кризиса, связанного с пандемией, для преодоления кризиса становится необходимым применение антикризисного управления, от правильной организации которого зависит успешное преодоление кризиса.

Для выхода из кризиса в первую очередь необходимо провести анализ финансово-экономического состояния, разработать способы финансового оздоровления, управления предприятием в условиях ограничения деятельности.

Существует целый ряд должностей в системе «кризис-менеджмента», которые могут эффективно справиться с кризисом на предприятии: специалисты по риск-менеджменту, по непрерывности бизнеса, по кризис-менеджменту, по менеджменту глобальных рисков и другие. Однако будем откровенны, у малого бизнеса в Карагандинской области нет возможности содержать более одного-

двух менеджеров, которые выполняют все перечисленные функции, в том числе по преодолению кризиса.

Нынешний кризис существенно изменил подходы в организации бизнеса. Так, именно кризис, связанный с пандемией COVID-19, подтолкнул к развитию сферы доставки. При условиях карантина этот вектор развития рынка оказался хорошей поддержкой бизнеса на плаву, и после отмены самых жестких карантинных ограничений этот сегмент рынка остался популярным.

Курьерская служба требует минимальных вложений и актуальна в период карантина, когда многие работают удаленно.

В период ограничения бизнеса больше развилась и интернет-торговля по образцам. Большое преимущество интернет-магазинов в отсутствии необходимости создавать большие запасы товаров. В период ограничения бизнеса, когда были нарушены логистические связи, когда затруднилась связь между городами, интернет-магазины стали особенно популярны среди населения.

Доставка еды, доставка воды, курьерская служба по доставке цветов и подарков – довольно востребованные в настоящее время услуги.

В период действия карантинных ограничений получили большое развитие продвижение товаров и услуг через сайты в интернете, интернет-реклама на различных онлайн-площадках, рассылка коммерческих предложений, размещение объявлений об услугах на различных интернет-ресурсах. И при смягчении карантинных мер эта сфера продолжает успешно развиваться.

В тяжелом положении оказались небольшие туристические компании из-за закрытия внешних границ. В период кризиса получает все большее развитие внутренний туризм. Перспективное развитие для малого бизнеса - формат онлайн-путешествий.

Рестораны, кафе и столовые особенно пострадали в результате карантинных мер. Хорошей идеей для малого бизнеса могут стать всевозможные кулинарные уроки в интернете.

В период ограничения деятельности бизнеса все большее развитие получило применение цифровых технологий для оптимизации бизнес-процессов и повышения производительности компании.

Предприятиям малого бизнеса необходимо искать свои пути развития в кризисных условиях.

#### Литература

1. Глухов, В.В. Менеджмент: для экономических специальностей / В.В. Глухов. – Санкт-Петербург: Питер Пресс, 2017. – 600 с.
2. Веснин, В.Р. Основы менеджмента: Учебник / В.Р. Веснин. – М.: Проспект, 2016. – 320 с.

Казбекова Н.М., 2 курс (КарУ им. академика Е.А.Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Ескерова З.А.

### ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТ-МАРКЕТИНГА В КОМПАНИЯХ

В современном обществе менеджмент и маркетинг взаимосвязаны друг с другом, что практически невозможно представить их по отдельности. Но несмотря на это, у них совершенно различные функции, цели и задачи. Основными целями менеджмента является улучшение качества сотрудников, планирование, увеличение прибыли, достижение поставленных целей и планов. А у маркетинга, в основном привлечение клиентов, повышение дохода, соединение производителя и потребителя.

Бывает, что цели менеджмента могут противоречить с целями маркетинга. Например, перед менеджером поставлена задача приумножить прибыль. Тут есть два варианта: первый это ограничение расходов, а второй вариант увеличение доходов. Часто, менеджеры отдают предпочтение именно первому варианту, так как увеличение дохода, чаще всего, приводит к пропорциональному повышению расходов, и процент прибыли остается на том же уровне. При снижении же затрат, заработок понижается не сразу, что в короткие сроки дает положительный результат с числами. Таким образом, маркетологи никогда не выбирают путь снижения затрат. Они только увеличивают издержки. Вот и получаем, что на первый взгляд кажется оба хотят улучшить и действовать на благополучие организации, но при этом устраивая серьезную конкуренцию между собой.

В настоящее время, ни одна компания не может обойтись без услуг менеджеров и маркетологов. В этой статье мы рассмотрим, в чем же заключается эффективность работы представители данной профессии.

Эффективность маркетинга характеризуется пятью компонентами составляющими маркетинговой ориентации:

1. Ориентация на потребителя (понимает ли начальство важность удовлетворения потребностей покупателей? Разрабатывает ли всевозможные предложения и планы маркетинга для многообразных сегментов рынка?);

2. Внедрение маркетинга (есть ли соответствующий контроль за выполнением основных рекламных функций в организации? Согласована ли работа отдела маркетинга с другими отделами?);

3. Адекватностью информации (знакомо ли администрация с потенциалом сбыта и прибыльностью разнообразных сегментов рынка и территорий, размеров партий заказов? Когда был проведен последний опрос клиентов, исследование каналов сбыта и деятельности конкурентов?);

4. Стратегической ориентацией (осуществляется ли маркетинговое планирование? В какой степени предусматриваются и решаются внезапные обстоятельства?);

5. Оперативной эффективностью (знакомы ли с маркетинговой стратегией сотрудники организации и как ее применяют? Оперативно ли руководство разделяет маркетинговые ресурсы, может ли оно быстро отзываться на возникновение разнообразных неожиданных ситуаций?)[1].

Имеется множество вариантов производительности управления:

- по средствам воздействия - целевая, стратегическая и тактическая, планируемая, прогнозная, программного обеспечения, концептуальная, мотивационная и стимулирующая, ресурсная и потенциальная;

- по содержанию результата - экономическая, социальная, инновационная, организационная, экологическая;

- по уровню проявления результата - народно-хозяйственная, региональная, отраслевая, внешнеэкономическая;

- по формам эффективности - деятельность менеджера, аппарата управления, процесса управления, системы менеджмента, управленческих инноваций;

- по видам систем менеджмента - маркетинговая, инновационная, производственная, финансовая.

Однозначно менеджеры и маркетологи способствуют в развитии организации. Одна из важных ролей руководителя отдела продаж — контроль продуктивности работы сотрудников. Надобно понимать, чем заняты работники в течение суток, на каких задачах они сосредоточены и сколько часов они тратят собственно на продажи. Очень важно определить, у кого из продавцов, действительно, высокая производительность, а кто исключительно создает имитацию бурной деятельности в организации[2].

Для эффективности измерения – давайте начнем с того, что нужна работающая воронка продаж, которая представляет действительный путь покупателя от первого прикосновения до приобретения продукта или услуги. Эффективность маркетолога складывается не исключительно из переходов и кликов, а состоит собственно из завлеченных заказчиков, и чем свежее - тем лучше. Как он это осуществляет - на самом деле не важно: интернет или полиграфия, какая разница как, если это приносит результат? Именно поэтому основное качество маркетолога - это способность обнаруживать решения и производить продукт - привлечения лидов.

#### Литература

1. Основы маркетинга и менеджмента [Текст] : учеб. для организаций начального и ср. проф. образования / И. А. Леонтьева. - Астана : Фолиант, 2007. - 319 с.

2. Маркетинг. Менеджмент [Текст] : экспресс-курс / Ф. Котлер, К. Л. Келлер; пер. с англ. И. Малкова, под ред. С. Г. Жильцова. - СПб : Питер, 2008. - 479 с.

## ҰЙЫМДЫҚ ҚҰРЫЛЫМДЫ ҚҰРУДЫҢ ПАРТИСИПАТИВТІК ПРИНЦИПІ

Кәсіпорынды басқаруға қатысуға қызметкерлерді тарту, жұмыс комитеттерін құру, олар арқылы кәсіпорындағы істің жай-күйі туралы қажетті ақпарат жеткізіледі. Қызметкерлердің шешім қабылдау мен әзірлеуге белсенді қатысуы, ең алдымен өзінің жауапкершілік аймағы шеңберінде қызметкерлердің уәждемесін арттырады, олардың ұйымшылдығын арттырады, қызметкерлердің қатыстылығы мен тартылу сезімін тудырады, командалық рухты қалыптастырады.

Партисипативті басқару кіреді [1]:

- корпорацияның мақсаттарын және оның құндылықтарын қызметкерлерге жеткізу;
- әрбір қызметкерге құрмет көрсетудің маңыздылығы;
- қатаң ережелер мен бақылаудың орнына қызметкерлерге сенім;
- командада жұмыс істей;
- басшылық деңгейін қысқарту;
- бетпе-бет ашық, еркін қарым-қатынас;
- әріптестердің (мәртебесі бойынша тең) және бағыныштылардың бағалауы;
- басқару дағдыларына үйрету;
- орындаушыларды ұйымдастыру шешімдерін әзірлеуге және қабылдауға тарту;
- орындаушылардың ұйымдастырушылық өзгерістерді жоспарлауға және іске асыруға қатысуы;
- дербес шешім қабылдау құқығына ие топтық құрылымдарды құру (жұмыс комитеттері, сапа үйірмелері);

-қызметкерлерге қандай да бір мәселелерді дербес әзірлеуге, жаңа идеяларды қалыптастыруға мүмкіндік беру, бұл инновациялық үдерістерді дамытуға ықпал етеді.

Барлық деңгейдегі қызметкерлердің кәсіпорынды басқаруға қатысуы келесі нысандарда көрсетілуі мүмкін [2]:

1. шаралар;
2. мақсаттарды белгілеуге қатысу;
3. шешім қабылдауға қатысу.

Бірінші нысан - өндірістік қызмет процесінде туындайтын қандай да бір проблемалар бойынша ұсыныстар ұсыну. Бұл қызметкерлердің басқаруға қатысуының ең қарапайым және қолжетімді тәсілі. Ол ұсыныстар ұсыну регламентін пысықтаудан басқа ешқандай қосымша күш-жігерді талап етпейді. Процесс тұрақты негізге қойылған кезде жақсы. Ұсыныстар жеке және топтық талқылау барысында ("проблемалық семинар" деп аталатын) ұсынылуы мүмкін. Ұсыныстарды жинаудың ең көп таралған тәсілі – ұйымда сауалнама жүргізу. Бұл нысан күрделі ұйымдық өзгерістерді талап етпейді және тікелей менеджер жүзеге асыра алады.

Екінші нысан - мақсаттарды белгілеу ұйымдастырушылық өзгерістерді және осы міндетті тиімді шеше алатын арнайы құрылымдардың пайда болуын талап етеді. Іс жүзінде бұл тәсіл құру уақытша немесе тұрақты комитеттер немесе комиссияларының, сондай-ақ алған кеңінен сапа үйірмелері.

Үшінші деңгей – шешім қабылдауға қатысу басқаруға қатысу ғылыми-техникалық, техникалық-экономикалық және басқарушылық сипаттағы арнайы кеңестердің жұмыс нысанында жүзеге асырылады деп болжайды. Бұл кеңестер проблемаларды талқылап қана қоймай, оны шешу жолдарын іздейді, сондай-ақ өз бетінше шешім қабылдауға өкілеттігі бар. Шын мәнінде, бұл басқаруға қатысу ғана емес, бұл қызметкерлерге басшылық өкілеттіктерінің бір бөлігі берілген кезде басқаруды жүзеге асыру. Сондай-ақ, партисипативтік басқарудың алдыңғы формасы сияқты арнайы ұйымдастыру құрылымдарын құруды талап етеді.

Ұйымдық құрылымды құрудың партисипативтік принципі оны енгізетін ұйымнан басқарушылық кәсіпқойлықтың жоғары деңгейін талап етеді, өйткені қабылданатын шешімдер бөлімшенің өзінің ғана емес, тұтастай алғанда кәсіпорынның қызмет нәтижелеріне елеулі әсер етеді.

Сондықтан басқарудың партисипативті құрылымын енгізу басшыларға да, қызметкерлерге да белгілі бір талаптар қояды.

Осылайша, ұйым қызметкерлеріне басқарушылық шешімдерді әзірлеу мен қабылдауға тікелей қатысу мүмкіндігі - бұл қабылданатын шешімдер үшін жоғары жауапкершілік. Дұрыс емес, кәсіби емес шешімдерде әртүрлі ауырлық дәрежесінің теріс салдары сөзсіз болады.

Персоналдың мансаптық өсу бағдарламасын әзірлеу. Қызметкерлер үшін кәсіпорында кәсіби өсуді жоспарлау және дамыту бағдарламасын енгізу кәсіпорындағы жұмыстан қанағаттанудың, оған



кәсіби өсуге және өмір сүру деңгейін арттыруға мүмкіндік беретін неғұрлым жоғары деңгейін білдіреді; жеке кәсіби перспективалардың неғұрлым нақты көрінісі және өз өмірінің басқа аспектілерін жоспарлау мүмкіндігі; болашақ кәсіби қызметке мақсатты дайындық мүмкіндігі.

Сонымен қатар, басты назар қызметтік саты бойынша тік жылжуға ғана емес, сонымен қатар біліктілігін арттыруды, өз лауазымы бойынша шеберліктің өсуін көздейтін көлденең қозғалысқа да аударылуы мүмкін.

#### Әдебиеттер

1. Официальный сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК [Электронный ресурс]. - URL: <http://stat.gov.kz>

2. Александрова Н.А., Шарапова В.М. Стимулирование как метод управления трудом и его влияние на конкурентоспособность организации// Экономика и предпринимательство. – 2017. - №10-2 (87-2) С. 811-816

Култанова Э.Б., 1 курс (КарУ им. академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель - к.э.н., доцент Ержанова С.К.

#### УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ВО ВРЕМЯ COVID-19

Пандемия COVID-19 создает серьезные проблемы для систем здравоохранения во всем мире. Необходимость сохранения и расширения доступа к основным медицинским услугам, уравновешивая потребности в дополнительных услугах, необходимых для борьбы с пандемией стоит одной из основных задач здравоохранения на сегодняшний день [1]. Работники здравоохранения являются одновременно центральным компонентом ответных мер на пандемию и среди тех, кто наиболее уязвим к инфекциям и психическому здоровью в результате их профессионального воздействия.

Низкий уровень укомплектованности кадрового потенциала, особенно соотношение медсестер и пациентов, неблагоприятно сказываются на распространение патогенных микроорганизмов в организациях здравоохранения и риск вспышек заболевания [2]. Укрепление кадровых ресурсов для информационных систем здравоохранения, включая отслеживание случаев инфицирования кадров здравоохранения является ведущим компонентом превентивных мероприятий и управленческой деятельности.

Стратегическое кадровое планирование, поддержка и наращивание потенциала необходимы для обеспечения системы здравоохранения. Многие страны сталкиваются с уже существующими проблемами кадров здравоохранения, включая нехватку персонала, неравномерное распределение потребностей и навыков [3].

Реагирование на COVID-19 требует оптимизации процессов принятия решений, изучения новых партнерств для продвижения государственной политики и укрепления межсекторального сотрудничества для мобилизации необходимых мер. В качестве мероприятий, нацеленных на общесистемные факторы, способствующие кадровым ресурсам здравоохранения необходимо следовать единому принятию решений и протоколов путем усиления или создания механизмов межсекторальной координации в различных секторах (здравоохранение, образование, финансы, государственные услуги, социальное обеспечение, средства массовой информации, телекоммуникации и т.д.), уровнях государственного управления (национальном, региональном) и типы работодателей [4].

Пандемия дополнительно влияет и на доступность и способность работников здравоохранения оказывать основные услуги. Проблемы со стороны медицинских работников во время COVID-19 могут включать в себя отсутствие надлежащего использования средств индивидуальной защиты (СИЗ) и другое необходимое оборудование; карантин; социальная дискриминация. Следует отметить, завышенные требования к деятельности и оснащенности к медицинским организациям со стороны государства, дороговизна медицинского оборудования и услуг здравоохранения, низкий уровень диагностических услуг, отсутствие либо низкий уровень маркетинга, дефицит кадров и менеджеров также являются барьерами эффективного управления [5].

Мировой опыт здравоохранения позволил разработать комплексные меры по совершенствованию систем управления субъектов здравоохранения. Открытие проектных офисов, а

также их непосредственное развитие внесли неоспоримый вклад в кардинальные изменения системы управления в сфере здравоохранения Республики Казахстан.

#### Литература:

1. Begun J.W., Jiang H.J. Changing organizations for their likely mass-casualties future // *Adv Health Care Manag.* – 2004. – Vol.4. – P.163-180.
2. Uppal A, Silvestri D.M., Siegler M. Critical care and emergency department response at the epicenter of the Covid-19 pandemic // *Health Aff (Millwood)*. – 2020. – Vol. 39. – P.1443-1449.
3. Pfefferbaum B., North C. S. Mental health and the Covid-19 pandemic // *New England Journal of Medicine*. – 2020. – Т. 383. – №. 6. – С. 510-512.
4. World Health Organization et al. Health workforce policy and management in the context of the COVID-19 pandemic response: interim guidance, 3 December 2020. – World Health Organization, 2020. – №. WHO/2019-nCoV/health\_workforce/2020.
5. Вялков А. И., Полесский В. А., Мартынич С. А. Ключевые стратегии ВОЗ по совершенствованию национальных систем здравоохранения // *ГлавВрач*. – 2008. – №. 5. – С. 10-25.

Кусаинов А., Максимова А., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ),  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Мусабекова А.О.

### ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ ЖҮЙЕСІНІҢ ДАМУЫ

Қазіргі кезде нарықтық экономика дамыған дәуірде менеджменттің алатын орны үлкен. Әр кәсіпорынның дұрыс құрастырылған менеджмент жүйесі, оның болашақтағы даму бағытын аңғартады. Осы ұстаным бойынша Қазақстанда өзінің менеджмент жүйесін дамытып келе жатыр: көптеген жоғары оқу орындары осы мамандық бойынша адамдарды дайындайды, үлкен тәжірибе жинау үшін әртүрлі байқау, жобалар ұйымдастырылып жатыр. Бұл біздің елімізді менеджменттің алатын орнын аңғартатды.

Еліміздің әр түрлі даму кезеңдерінде қойылған мемлекеттік басқарудың түрлі міндеттері Қазақстандағы менеджмент ойының қалыптасуы мен дамуына орасан зор әсер етті және әсерін тигізуде.

Қазіргі заманғы менеджмент, керісінше, сыртқы немесе ішкі мәселелер туындаған кезде стратегияны жылдам өзгертуге; жеке өсуге ықпал ететін сіздің және сіздің қол астындағыларыңыздың бәсекеге қабілеттілігін дамыту, оларға жақсы әсер ету; үнемі өздігінен білім алу және басқарудың жаңа әдістері мен технологияларын оқыту; бағыныштыларды еңбек процесінде қажетті барлық нәрселермен - материалдармен, ақпараттармен, еңбек құралдарымен жан-жақты қамтамасыз ету қажеттілігі; менеджердің кез-келген компанияның ең құнды материалдық емес активтерін құрайтын жаңа интеллектуалды әдістер мен технологияларды қолдануға негізделген әр түрлі жобаларға қатысу қажеттілігі; менеджердің қызметіне нарықтағы компанияның оң имиджін және компания ішіндегі өзінің имиджін қалыптастыру, компания клиенттерімен өзара әрекеттесуді жақсарту және компания қызметіне салынған инвестициялардың кірістілігін арттыру негізделген.

Жаңа буын басқару жүйелерінің стандарттары қазіргі заманғы менеджменттің мәселелерін түсінуде маңызды рөл атқарады.

Қазақстандағы менеджмент жүйелерінің дамуын зерттеу ашық компанияларда, компаниялардың ресми сайттарында ұсынылған қазақстандық компаниялар қызметінің материалдары негізінде жүргізілді. Бүгінгі таңда ұйымдарда барлық мөлшердегі, қызмет түрлеріндегі және меншік формасындағы заманауи менеджмент жүйелерін әзірлеуге және енгізуге байланысты бірқатар халықаралық стандарттар бар - ISO 9001: 2000 «Сапа менеджменті жүйелері», ISO 14001: 2004 «Экологиялық менеджмент жүйелері», «OHSAS 18001: 2007», «Еңбекті қорғау және қауіпсіздік саласындағы менеджмент жүйелері». Көптеген қазақстандық компаниялар маркетингтік зерттеулер, жарнамалық стратегиялар, ұйымдастырушылық басқару, шығындарды оңтайландыру механизмдері сияқты сәттерді ескермей пайда табуды түпкі мақсат етеді. Отандық компаниялар сататын өнімдер мен қызметтерін кейде агрессивті жарнама арқылы ұсынады, ал олардың сапасы әрқашан ұсынысқа сәйкес келмейді. Сонымен қатар, көптеген отандық компаниялардың менеджмент тетіктері басқарудың авторитарлық принципіне ие. Менеджерлердің көпшілігі қызметкерлерді өздеріне ыңғайландырып таңдайды, сонымен қатар туыстық және басқа да мүдделер жиі ескеріледі, ал жұмыс берушінің таңдауына компанияның тиімділігіне әрдайым жақсы әсер етпейтін ұсынымдар

әсер етеді . Қазақстандық менеджменттің оң ерекшеліктері - тез өзгеретін сыртқы ортадағы шығармашылық және тиімділік.

2001 жылдан бастап Қазақстан Республикасында қазіргі заманғы менеджмент жүйесін құру мен енгізудегі кәсіпорындар мен ұйымдардың қызметі күшейе бастады.

Қазіргі Қазақстандық менеджмент моделін қалыптастыруға нақты өңірдегі тарихи процесстер мен оның халқының мәдениеті әсер етті. Қазіргі заманғы менеджменттің қалыптасу тарихы мен дамуын ХХ ғасырдың 50 - ші жылдарынан бастап қарауға болады . Алғашқы қазақ инженер - менеджері , өндірісті ұйымдастырушысы Қ.И.Сәтпаев ( 1889-1964) болды. Ол бірінші кеншілердің еңбек өнімділігі мен адамдардың еңбекке деген мотивация мәселелерін , жұмысшылардың , кәсіподақтардың кәсіпорындармен және Балқаш пен Жезқазғанның тау - кен байыту комбинаттарындағы еңбек процесстерімен байланысты сұрақтарын шешті . Оның басқару стиліне тән ең маңызды ерекшелік , ол зерттелінетін нақтылы материалдарды терең ғылыми жүйелеу мен жалпылау болатын Бұл жерде нағыз білгірдің әдеттен тыс басқару ойы көрінеді . Қазақстандық кәсіпорындардың халықаралық стандарттарға жедел өтуі туралы Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің 2004 жылғы 6 ақпандағы № 28-р және 2006 жылғы 27 маусымдағы № 175-р бұйрықтары қабылданды, менеджмент саласындағы халықаралық стандарттарды енгізу үшін қажетті инфрақұрылым, нормативтік-әдістемелік база. Халықаралық стандарттар негізінде қабылданған Қазақстан Республикасының 36 мемлекеттік стандартын қамтитын басқару жүйелерінің нормативтік құқықтық базасы.

Қазақстанды жалпы алғанда, жоғарыда айтылған ұстанымдарға сәйкес келеді. Дегенмен, басқа да мемлекеттердей, Қазақстанда да менеджмент жүйесінде өзінің ерекшеліктері бар. Мысалға айтсақ, Қазақстандық менеджментте пайданы көбейту мақсаты басым. Бұл бағаның өсуінің тауардың жақсарылуымен қатар жүрмейтіндігінен көруге болады. Әлеуметтік өлшемде қазақстандық менеджменттің ерекшеліктері ұйымдық ортаның қалыптасу үдерісінде болуы, сондай-ақ ұйым көшбасшысының беделін жоғары деңгейде орталықтандырылуында жатыр. Қазақстандық менеджмент тұтастай алғанда біздің кәсіпкерлердің біліміне мен креативті болу, олардың күйзеліске қарсы тұруына және патриотизмге негізделген.

Менеджмент - бұл шектеулі ресурстармен мақсатқа жету өнері.

#### Әдебиеттер

1. Forbes журналы <https://articlekz.com/>

Қадыр А.Ж., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Ержанова С.К.

### ҰЙЫМДАРДА ЕҢБЕКТІ МАТЕРИАЛДЫҚ ЕМЕС ЫНТАЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Әлеуметтік-экономикалық тұрақсыздық және өндірістің құлдырауы жағдайында құрылыс компаниясының басшылығы өмір сүру проблемасына және өзінің бәсекелестік артықшылықтарын күшейту қажеттілігіне ғана емес, сондай-ақ кәсіпорын қалыптасқан дағдарыстық жағдайды еңсере алатын білікті кадрларды сақтау проблемасына да шоғырланған. Сондықтан, қызметкерлердің еңбегін материалдық емес ынталандыру жүйесін әзірлеу ерекше мәнге ие болады.

Персоналды басқарудың бірінші кезектегі міндеті негізгі қызметкерлерді ұстау міндеті болып табылады. Бұл проблеманы тиімді шешу персоналды уақтылы хабардар ету және қалыптасқан жағдайларға барабар еңбекті ынталандыру жүйесін іске асыру жолымен мүмкін болады. Бұл ретте осы жүйені пайдалануды негізгі шектеу қаржылық және уақытша ресурстардың жетіспеушілігі болып табылады. Яғни материалдық ынталандыру мөлшерін азайту кезінде білікті персоналды ұстап тұру, сондай-ақ қызметкерлерді жұмыстан босатуға байланысты даулы жағдайларды болдырмау мәселесі өткір тұр. Міне, мұнда еңбекті экономикалық емес ынталандыру бірінші орынға шығады.

Ұйымның жеке фирмалық стилі әзірленді, түрлі корпоративтік іс-шаралар (кәсіби конкурстар, мастер-класстар, еңбек жарыстары, корпоративтік мерекелер) өткізіледі. Еңбегін ресми тану мемлекеттік, кәсіби және қоғамдық наградаларға ұсыну жолымен жүзеге асырылады; еңбегі сіңген қызметкерлерді грамоталармен, дипломдармен, корпоративтік наградалармен, бағалы сыйлықтармен, жолдамалармен, ақшалай сомалармен (статустық сыйақылармен) марапаттау; еңбек әулеттерін

марапаттау; кеңестерде, көпшілік іс-шараларда үздік қызметкерлерді еске алу; құрмет тақтасын ұйымдастыру.

Бұл жүйенің кемшіліктері осы кәсіпорында қызметкерлердің компанияны басқаруға қатысуға іс жүзінде тартылмайтыны болып табылады, шешім қабылдаған кезде басшы көбінесе қызметкердің пікіріне қызығушылық танытпайды. Сондай-ақ, қызметкерлер кәсіпорындағы істердің жағдайы туралы аз ақпараттандырылған. Зерттеу нәтижесінде қызметкерлердің 71% мен жұмысшылардың 31% ынталандырушы ретінде икемді жұмыс кестесіне көшу мүмкіндігіне ие болғысы келетіні анықталды, бұл зерттелетін кәсіпорында мүлдем жұмыс істемейді.

Еңбекті материалдық емес ынталандырудың ролін арттыру мақсатында, осы саладағы шетелдік және отандық тәжірибені талдау негізінде дағдарыс кезеңінде материалдық емес ынталандыру жүйесін пайдалану бойынша бірқатар ұсынымдар тұжырымдалды [1]:

1. Дағдарысқа қарсы бағдарламаны әзірлеу және оны кәсіпорынның әрбір қызметкеріне жеткізу қажет. Бұл компания қызметінде перспективалар жасайды, сондай-ақ еңбекақы төлеу деңгейінің төмендеуіне қарамастан, қызметкердің ұйымға қатысты адалдығына ықпал етеді. Қызметкерлер кәсіпорындағы істердің жай-күйі, дағдарыстан шығу жолдары, осы бағытта қабылданып жатқан басшылықтың күш-жігері туралы хабардар болуы тиіс. Дағдарыс жағдайында қызметкерлерге менеджмент олармен бар қиындықтарды бөлуге дайын екенін көрсету маңызды. Қатардағы қызметкерлердің назарын компанияда қолданылатын тұрақты емес шаралар барлық деңгейдегі басшыларға да таратылатынына аудару қажет. Қызметкерлерді компаниядағы істің жай-күйі туралы қажетті ақпаратпен қамтамасыз ету қоспағанда, норма болуы тиіс.

2. Сондықтан дағдарысқа қарсы бағдарламаны әзірлеу шеңберінде негізгі қызметкерлерді ынталандыру қалай жүзеге асырылатынын алдын ала ойластыру қажет. Білікті мамандардың дағдарысты еңсеру процесінде нақ оларға ставка жасалатынын түсінуі маңызды.

3. Икемді еңбек режимдерін пайдалануға болатын лауазымдар тізбесін әзірлеу және осындай режимдерді пайдалана отырып жұмысты ұйымдастыру әдістерін пысықтау. Дағдарыс кезеңінде олар еңбек нарығындағы шиеленісті төмендету; созылмалы шаршау мен стресстік жағдайларды жою; жұмыс күшіне қажеттілік өзгерген жағдайда қызметкерлер контингентін сақтау сияқты әлеуметтік проблемаларды шешуге мүмкіндік береді; сондай-ақ қызметкерге басқа кәсіпорында қоса атқару бойынша жұмыс істеуге, дербес қызметпен айналысуға мүмкіндік береді.

#### Әдебиеттер

1. Малова И.И. Современные стратегии и концепции систем мотивации и вознаграждения персонала на основе сбалансированной системы показателей // Менеджмент в России и за рубежом. – 2016. – №4. – С. 108–117.

2. Официальный сайт Европейской комиссии по статистике [Электронный ресурс]. – URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>

Құрал Ж.М., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)

Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Ескерова З.А.

#### КӘСІПОРЫНДА ЕҢБЕКТІ МАТЕРИАЛДЫҚ ЫНТАЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ

Кәсіпорын қызметкерлерінің еңбек қызметін ынталандыруды басқаруды кәсіпорынның шаруашылық қызметінің соңғы нәтижелеріне бағдарланған ұйымдық-экономикалық тетікті қалыптастыру және жетілдіру іс-қимыл алгоритмі ретінде ұсынуға болады, яғни еңбек өнімділігін арттыру, пайданы көбейту, рентабельділікті арттыру [1].

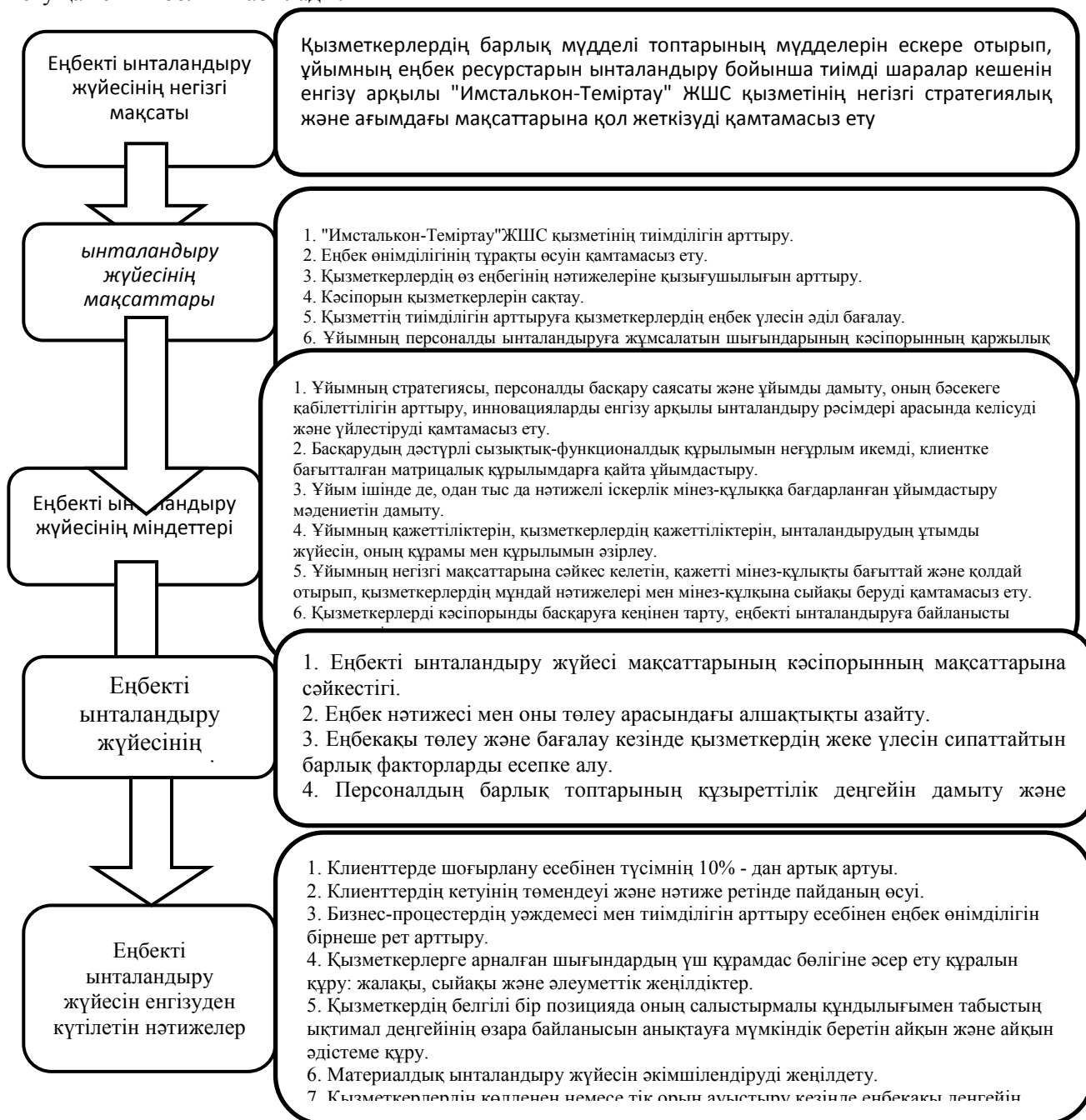
Дипломдық жұмыстың екінші тарауында жүргізілген талдау «Имсталькон-Теміртау» ЖШС қолданылатын еңбекті ынталандырудың дәстүрлі әдістері мен тәсілдері бүгінгі күні ұйымның мақсаттарына да, қызметкерлердің үміттеріне да толық көлемде жауап бермейтінін көрсетті. Компания қаржылық қиындықтарды бастан кешірген жағдайда, білікті персоналдың кетуі байқалғанда, ағымдағы сәттің қажеттілігін негізге алуға болмайды және негізгі күш-жігерді персоналға арналған шығыстарды қысқартуға жұмсауға жұмсайды. Кәсіпорынның орта мерзімді және ұзақ мерзімді перспективадағы қажеттілігін нақты түсіну, кәсіпорынның даму стратегиясын әзірлеу қажет. Қазіргі уақытта «Имсталькон-Теміртау» ЖШС тұтастай алғанда қызметкерлерді басқаруға және оның құрамдас бөлігі ретінде еңбекті ынталандыруға қағидатты түрде басқа көзқарас қажет.

«Имсталькон-Теміртау» ЖШС еңбекті ынталандыру жүйесін жетілдіру мақсатында біз еңбекті ұтымды ынталандыру жүйесін әзірлеуді ұсынамыз:

- еңбекті ынталандыру жүйесінің мақсаттары мен міндеттері;
- «Имсталькон-Теміртау» ЖШС еңбекті ынталандыру және ынталандыру саласындағы саясаты;
- еңбекті ынталандыру жүйесінің принциптері мен функциялары;
- кәсіпорында еңбекті ынталандыруды жетілдіру бағдарламасын әзірлеу.

Еңбекті ынталандыру жүйесінің басты мақсаты - ол ЖШС қызметкерлерін кәсіпорын басшылығы қоятын стратегиялық және тактикалық мақсаттарға қол жеткізу. Бұдан басқа, еңбекті ынталандырудың ұтымды жүйесі персоналдың тұрақтылығын; жаңа білікті персоналдың келуін қамтамасыз етуі; персоналдың тиімді еңбегі мен ұйымдастырушылық тәртібін қамтамасыз етуі тиіс (сурет).

Біз ұсынған еңбекті ынталандырудың ұтымды жүйесінің моделіне сүйене отырып, Компания басшылығының алдында тұрған бірінші кезектегі міндеттердің бірі ұйымның стратегиясы, персоналды басқару саясаты және ұйымды дамыту, оның бәсекеге қабілеттілігін арттыру, инновацияларды енгізу арқылы ынталандыру рәсімдері арасында келісу мен үйлестіруді қамтамасыз ету қажеттігі болып табылады.



Сурет 1. Еңбекті ұтымды ынталандырудың ұсынылып отырған жүйесінің элементтері

## Әдебиеттер

1. Официальный сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК [Электронный ресурс]. - URL: <http://stat.gov.kz>

Макишева Д.Г., 2 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Иманбекова А.М.

### ҚАЗАҚСТАНДА ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУ АЯСЫН МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ

Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексінің (ЖБИ) 2019 жылғы есебіне сәйкес Қазақстан «Денсаулық және бастапқы білім беру» индикаторы бойынша 137 елдің ішінен 59-орынды иеленді. Осылайша, Қазақстан әлеуметтік секторда көрсеткіштерін: туберкулез жағдайларының санын, АИТВ-мен сырқаттанушылық деңгейін, бала өлімі, өмір сүру ұзақтығы көрсеткіштерін жақсартты.

Сонымен қатар, 2017 жылмен салыстырғанда 2019 жылы аталмыш аядағы Қазақстан бағдарларының едәуір төмендегенін атап өткен жөн, 2017 жылы 140 елдердің ішінде Қазақстан 42-ші орынды иеленген.

2017 жылғы адами даму индексі бойынша республика даму деңгейі жоғары мемлекеттер тобына кірді және 2016 жылмен салыстырғанда 14-орынға көтеріліп, 187 елдің ішінде 56-орынды иеленді (2015 жылы – 187 елдің ішінен 70-ші орын). Осы тұрғыдан, еліміздегі денсаулық сақтау аясының негізгі көрсеткіштерінің өзгеру қарқыны талданған (1 кесте).

#### Кесте 1

##### Денсаулық сақтау аясының көрсеткіштері

Көрсеткіштер	2015	2016	2017	2018	2019
Барлық мамандықтағы дәрігерлер саны, мың адам	66,0	68,9	69,7	74,6	72,1
Орта медициналық қызметкерлер саны, мың адам	169,6	160,1	163,9	170,8	175,2
Ауруханалық ұйымдар саны	995	911	901	877	853
Ауруханалар төсегінің саны, мың	107,5	105,2	102,5	100,1	99,5
Ауру балаларға арналған төсек саны, мың	18,3	18,6	18,6	18,4	18,2

Е с к е р т у – кесте [1] дереккөзі алынып, автормен құрылды

Байқап отырсақ, талданып отырған соңғы 5 жыл ішінде барлық мамандықтағы дәрігерлер саны 6100 адамға, орта медициналық қызметкерлер саны 5600 адамға артса, ал ауруханалық ұйымдар саны 142 бірлікке, ауруханалар төсегінің саны 8000 бірлікке қысқарған. Жалпы дәрігерлермен және орта медицина персоналымен жалпы қамтамасыз ету 10 мың тұрғынға есептегенде тұрақты. Осыған қарамастан, жекелеген мамандықтар бойынша дәрігерлерге қажеттілік сақталуда. Өңірлер бөлінісінде кадрлық ресурстардың тең бөлінбеуі байқалады – өңіраралық айырмашылық 3,8 есеге көп.

Денсаулық сақтау аясы көрсеткіштерінің өзгеру қарқынын талдаумен қатар соңғы жылдары Қазақстанда мынадай көрсеткіштерді де талдаған жөн:

1. Республикада халық саны 2018 жылғы 1 қаңтарда 17918,2 мың адамнан 2019 жылғы 1 қаңтарда 18 3955,6 мың адамға дейін ұлғайды.

2. Денсаулық сақтау жүйесі – қызметі азаматтардың денсаулық сақтау құқықтарын қамтамасыз етуге бағытталған мемлекеттік органдар мен денсаулық сақтау субъектілерінің жиынтығы. Денсаулық сақтау жүйесін мемлекеттік басқару – сапалы және жоғары технологиялық мемлекеттік көмек көрсету, сондай-ақ қаржылық және материалдық ресурстарды реттеу мен бақылауды қамтамасыз ететін мемлекеттік билік органдарының мақсатты, үздіксіз басқару қызметі.

3. Денсаулық сақтау жүйесін мемлекеттік басқарудағы әдістер - бұл денсаулық сақтаудағы басқару қызметін іс жүзінде жүзеге асырудың тәсілдері мен әдістерінің жиынтығы. Денсаулық сақтау жүйесін тиімді басқаруды қамтамасыз ету құралдары: стратегиялық; құқықтық; мақсаттарды орнату

және жоспарлау құралдары; қаржыландыру құралдары; тиімділік құралдары. Денсаулық сақтау жүйесін басқаруда институционалдық факторлар маңызды рөл атқарады. Денсаулық сақтау жүйесінің дамуына, қызметінің нәтижелеріне және тиімділігіне әсер ететін факторлардың көптеген жіктемелері бар.

4. Ұлттық денсаулық сақтау жүйесін басқаруды жетілдіру отандық тәжірибеде дәлелденген дағдыларды қолдану мақсатында шетелдік тәжірибені зерделеуге негізделуі тиіс. Зерттеу барысында АҚШ, Испания, Германия, Ресей тәжірибелері зерттелді. Осы мәселеде денсаулық сақтау жүйесін мемлекеттік басқарудың оңтайлы моделіне ЭЫДҰ-ға мүше елдер ие, олар үшін мемлекеттің рөлін трансформациялаудан, реттеуші функцияларды жергілікті билік органдарына, мемлекеттік емес және қоғамдық ұйымдарға беруден көрінетін мемлекеттік басқаруды орталықсыздандыру тән. Бұл тәсіл бизнес құрылымдарды, мемлекеттік және жергілікті басқару органдарын, жоғары оқу орындарын және азаматтық қоғамның басқа да институттарын қоса алғанда, нарық субъектілерінің желілік өзара іс-қимылына негізделген.

#### Әдебиеттер

1 «Қазақстан Республикасының денсаулық сақтау саласын дамытудың 2016- 2019 жылдарға арналған «Денсаулық» мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2018 жылғы 15 қазандағы № 634 қаулысы.

2. Цифровизация в медицине: развитие электронного здравоохранения// [https://www.inform.kz/ru/cifrovizaciya-v-medicine-razvitie-elektronnogo-zdravoohraneniya\\_a3477330](https://www.inform.kz/ru/cifrovizaciya-v-medicine-razvitie-elektronnogo-zdravoohraneniya_a3477330)

Манасбаева А.К., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., профессор Дарибеков С.С.

#### ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІ БАСҚАРУДЫҢ ҰЙЫМДЫҚ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ

Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерліктің аймақ экономикасын дамуын талдау оң нәтиже көрсетті. Шағын кәсіпкерлік Қазақстан Республикасында аймақ экономикасының қозғаушы күші рөлін атқарады және таяудағы жылдары елдің әлеуметтік-экономикалық дамуына тиімді ықпал ете алады.

Шағын кәсіпкерлікті дамытудың негізгі көрсеткіштері аймақ экономикасының осы саласы қоғамда өз орнын алғандығын және облыс халқының әлеуметтік жағдайын жақсарту мен экономика қозғалтқышының негізгі рөлін атқаратындығын көрсетеді.

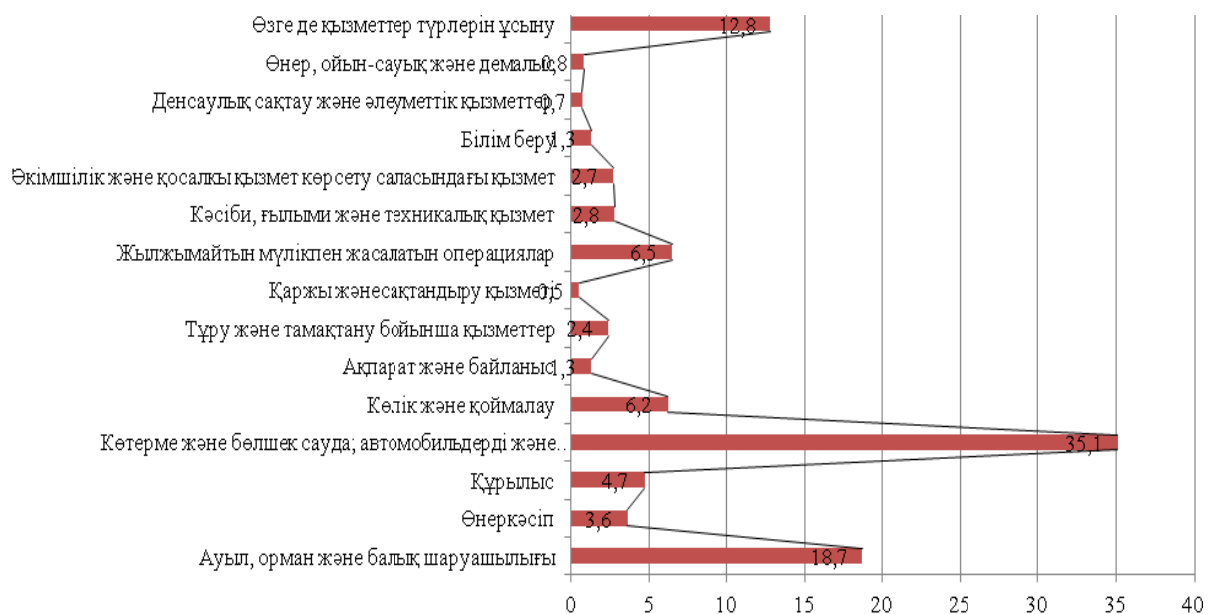
Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың рөлін арттыру және оның ұтымды құрылымын қалыптастыру міндеттері жұмсалған қаражаттың тиімділігін бағалауды қажет етеді. Бұл проблема, оның шешімі практикалық маңызы бар, әлі де дамымаған. Шағын кәсіпкерлікті қолдаудың тиімділігін бағалауды қамтитын сұрақтары келесі:

- шағын кәсіпорындардың дамуын сипаттайтын көрсеткіштердің динамикасындағы үрдістерді және олардың қызметінің тиімділігін анықтау;
- барлық деңгейлерде (ЖІӨ және жалпы өңірлік өнім, бюджеттік жүйенің салық түсімі, кәсіпорындардың табысы және т.б.) әлеуметтік-экономикалық тиімділікті алу кезінде мемлекеттік қолдаудың үлесін бағалау (үлес);
- мәміле бойынша шығындар бойынша жинақтарды анықтау;
- шағын бизнесті қолдаудың әлеуметтік салдарын бағалау;
- пайда болған жағымсыз құбылыстарды анықтау және бағалау, оның ішінде қолдаудың төмен деңгейіне байланысты.

2020 жылдың ШК жұмыс істейтіндердің жалпы саны 2903,1 мың адамды құрады, бұл бір жыл ішінде 2,6% жоғарлаған.

Шағын кәсіпкерлікте жұмыс істейтін халықты аймақтық бөлу біркелкі емес. Алматы қ., Нұр-Сұлтан қ., Түркістан, Алматы және Шығыс Қазақстан облыстарында адамдардың неғұрлым көп саны ШК жұмыспен қамтылған.

2020 жылдың экономикалық қызмет түрлері бойынша жұмыс істеп тұрған шағын кәсіпкерлік субъектілерінің үлес салмағы келтірілген (сурет).



Сурет. 2020 жылда экономикалық қызмет түрлері бойынша жұмыс істеп тұрған шағын кәсіпкерлік субъектілерінің үлес салмағы [1]

Өңірлік деңгейде шағын бизнестің тиімділігін бағалау және мемлекеттік қолдаудың тиімділігін айқындау үшін келесі индикаторлар жүйесін пайдалану қажет:

- жалпы ішкі өнімге қосқан шағын кәсіпкерліктің үлесі;
- әр тұрғынға шаққандағы ШК субъектілерінің өнім шығарылымы, мың теңге /адам
- шағын кәсіпкерліктің активті субъектілер санының ҚР бойынша 1000 адамға келетін шамасы;
- шағын кәсіпкерліктің активті субъектілер санының тіркелген субъектілер санындағы үлес салмағы
- шағын кәсіпкерлік қызметінде жұмыс жасайтын жұмыскерлердің еңбек өнімділігінің деңгейі;
- шағын кәсіпкерлікте жұмыс істейтін адамдар санының ҚР бойынша жұмыспен қамтылған барлық адамдар санындағы үлес салмағы.

Кәсіпкерліктің тиімділігін (ұлттық және аймақтық деңгейлерде) және тар мағынада нақты кәсіпкерліктің тиімділігін (кәсіпорындар мен ұйымдарда) тиімділікпен ажырата білу керек [2]. Сондықтан, барлық деңгейлердегі әсерді есепке алатын бірыңғай индикатордың негізінде шағын бизнесті қолдаудың тиімділігін бағалау мүмкін емес.

Әдебиеттер:

1. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитеті. <https://stat.gov.kz/>
2. Yerzhanova S. [Perfection of the Administrative Mechanism of Stimulation of Tourist Business](#). / S.Mambetova, B.Jazykbayeva, Y.Romanko, T.Kazbekov. Journal of Environmental Management and Tourism. Vol 8 No 24 (2017): JEMT Volume VIII, Issue 8(24) Winter 2017. – P. 1494-1503.

Мейрамов Н.М., 1 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Мамбетова С.Ш.

## МЕНЕДЖМЕНТ ҒЫЛЫМЫНА ТҰЖЫРЫМДАМАЛЫҚ ТӘСІЛДЕР: ТЕОРИЯ, ӘДІСТЕМЕ, МЕНЕДЖМЕНТ ӘДІСТЕРІ

Менеджмент - бұл адам тіршілігінің ажырамас бөлігі, онсыз адамдардың біріккен қызметі мүмкін емес. Қоғам басқару жүйесіз дами алмайды, ал тиімді басқару кез-келген елдің маңызды ресурстарына айналуға мүмкін емес. Басқарудың маңыздылығы қазіргі кезде жалпыға танылды және ол прогрестің негізгі факторларының бірі ретінде қарастырылды. Менеджменттің қызығушылығының бірқатар себептері бар. Ең алдымен, менеджменттің қоғам мен жеке адамның өміріндегі орны мен



рөлі. Бүгінгі таңда менеджмент тек өндірістің атрибуты емес, ол адамдардың кез-келген іс-әрекетінің ажырамас бөлігі екендігі айқын, мұнда адамдардың білімі мен қабілетін пайдалану қажет. Бердалиев К.А. айтуы бойынша «ғылымның менеджментке деген қызығушылығы қазіргі кезде дәстүрлі философиялық және әдістемелік мәселелерді тудырады. Бірақ қазірдің өзінде менеджментке қатысты: басқару пәндерінің және оның шекараларын анықтау, менеджменттің мәні мен тұжырымдамасы, типология және менеджменттің концептуализациясының әр түрлі бағыттарын түсіну негіз болып табылады» [1. – 56 б.]. Басқару проблемаларын талдаудың өзектілігі сонымен бірге ғылым мен өнердің, білім мен тәжірибенің синтезі бола отырып, барлық қатынастар жүйесіне енеді.

Менеджменттің жаңа тұжырымдамасы - пайда болуына ең алдымен қазіргі қоғамдағы менеджменттің рөлі мен маңыздылығы себеп болатын философиялық білімнің жаңа саласы. Сонымен қатар, білімнің кез-келген саласы белгілі бір жетілу сатысына жетіп, өзінің негіздеріне ой жүгіртуді қажет етеді, ал менеджмент бұл қатардан тыс қалмайды. Оларға менеджменттің тұжырымдамалары мен тіліне, бәсекелес басқару стратегияларына нақты талдау және өте маңызды болып табылатын ірі басқару жобаларына (сәтті де, сәтсіз де) әдістемелік талдау кіреді. Сонымен қатар, қазіргі заманғы қатаңдық деңгейінде басқару пәнін құруға мүмкіндік беретін әдістемелік зерттеулер мен әзірлемелер жалғасуда. Менеджмент теориясы ең алдымен басқару процестеріндегі адам қызметінің аксиологиялық, әдіснамалық және гносеологиялық негіздерін қарастыруға арналған деп санаймыз. Менеджменттің өзіндік білім көзі бар - практика, сонымен қатар басқа пәндердің білімдерімен толықтырылады, онсыз ол жай дамымайды. Бірақ ғылыми әдіснаманың менеджменттің дамуына әсері бар. Ғылым мен басқару теориясының эволюциясындағы өзіндік «изоморфизм» туралы айтуға болады.

Ғылымның, философияның және менеджменттің өзара байланысын үшбұрыш түрінде көрсетуге болады, оның жоғарғы жағында ғылым және сәйкесінше базалық философия мен менеджмент бұрыштарында. XX ғасырдағы ғалымдар менеджментті ғылымға айналдыруға ерекше мән берді. Бірақ Э.Мэйоның шығармаларынан кейін бұл шынымен мүмкін бе деген үзіліссіз пікірталас жүреді. Ғылыми табиғат талаптары, парасаттылық пен адамдардың нақты мінез-құлқы арасындағы қайшылықтар олардың өзара қарым-қатынасының маңызды методологиялық мәселелерін тудырады, сонымен бірге басқару теориясының дамуына түрткі бола алады. Адам басқару жағдайларын модельдеудегі басты қиындық. Сондықтан менеджмент пен «дәл» ғылымдар арасындағы түбегейлі айырмашылықты атап өту қажет. Әлеуметтік-экономикалық басқару жүйелерінде мінез-құлық оның құндылықтарымен, қажеттіліктерімен, дүниетанымымен, ерік-жігерімен, көзқарастарымен және өлшеу былай тұрсын, дәл сипаттауға болмайтын басқа факторлармен анықталатын адам әрдайым болады. Менеджмент философиясында гносеологиялық, әдіснамалық, аксиологиялық және әлеуметтік-мәдени мәселелердің синтезі орын алуы өте маңызды, бұл менеджмент философиясының мүдделер саласына бірқатар мәселелерді енгізеді [2. – 25 б.].

Менеджменттің жаңа тұжырымдамасының пайда болуы, ең алдымен, қазіргі қоғам өмірінде де, жеке адамда да басқарудың рөлі мен маңыздылығынан туындайды. Басқару әдіснамасы басқару құбылысын тұтас қабылдау мен түсінуді қамтамасыз ететін жалпы тұжырымдамалық және пәнаралық негіз ретінде қызмет етуге арналған. Бұл құбылысты ғылым, практика және философия бірлігі ретінде қарастыруға мүмкіндік береді. Қазіргі заманғы менеджмент дегеніміз - бұл ең алдымен белгісіздік пен тәуекел жағдайындағы басқару. Тәуекел жағдайында баламаны таңдау белгілі бір рационалды іс-әрекет моделіне негізделген, бірақ адамдар қабылдайтын нақты шешімдер бұл модельге сәйкес келе бермейді.

#### Әдебиеттер:

1. Бердалиев К.А. Менеджмент теориясы және тәжірибесі. Алматы: Білім. 2015. – 56 б.
2. Рахымбаев А.Б. Менеджмент. Алматы. 2006. – 25 б.

Манасбаева А.К., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Мустафаева А., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., профессор Дариебеков С.С.

## ҚАЗАҚСТАНДА ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУДЫҢ РОЛІН АРТТЫРУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҰТЫМДЫ ҚҰРЫЛЫМЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ

Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерліктің аймақ экономикасын дамуын талдау оң нәтиже көрсетті. Шағын кәсіпкерлік Қазақстан Республикасында аймақ экономикасының қозғаушы күші ролін атқарады және таяудағы жылдары елдің әлеуметтік-экономикалық дамуына тиімді ықпал ете алады [1].

Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың ролін арттыру және оның ұтымды құрылымын қалыптастыру міндеттері жұмсалған қаражаттың тиімділігін бағалауды қажет етеді. Бұл мәселе, оның шешімі практикалық маңызы бар, әлі де дамымаған.

Шағын кәсіпкерлікті қолдаудың тиімділігін бағалауды қамтитын сұрақтары келесідей:

- шағын кәсіпорындардың дамуын сипаттайтын көрсеткіштердің динамикасындағы үрдістерді және олардың қызметінің тиімділігін анықтау;
- барлық деңгейлерде (ЖІӨ және жалпы өңірлік өнім, бюджеттік жүйенің салық түсімі, кәсіпорындардың табысы және т.б.) әлеуметтік-экономикалық тиімділікті алу кезінде мемлекеттік қолдаудың үлесін бағалау (үлес);
- мәміле бойынша шығындар бойынша жинақтарды анықтау;
- шағын бизнесті қолдаудың әлеуметтік салдарын бағалау;
- пайда болған жағымсыз құбылыстарды анықтау және бағалау, оның ішінде қолдаудың төмен деңгейіне байланысты.

Осы мәселеге жақындаған кезде, кәсіпкерліктің тиімділігін (ұлттық және аймақтық деңгейлерде) және тар мағынада нақты кәсіпкерліктің тиімділігін (кәсіпорындар мен ұйымдарда) тиімділікпен ажырата білу керек. Сондықтан, барлық деңгейлердегі әсерді есепке алатын бірыңғай индикатордың негізінде шағын бизнесті қолдаудың тиімділігін бағалау мүмкін емес.

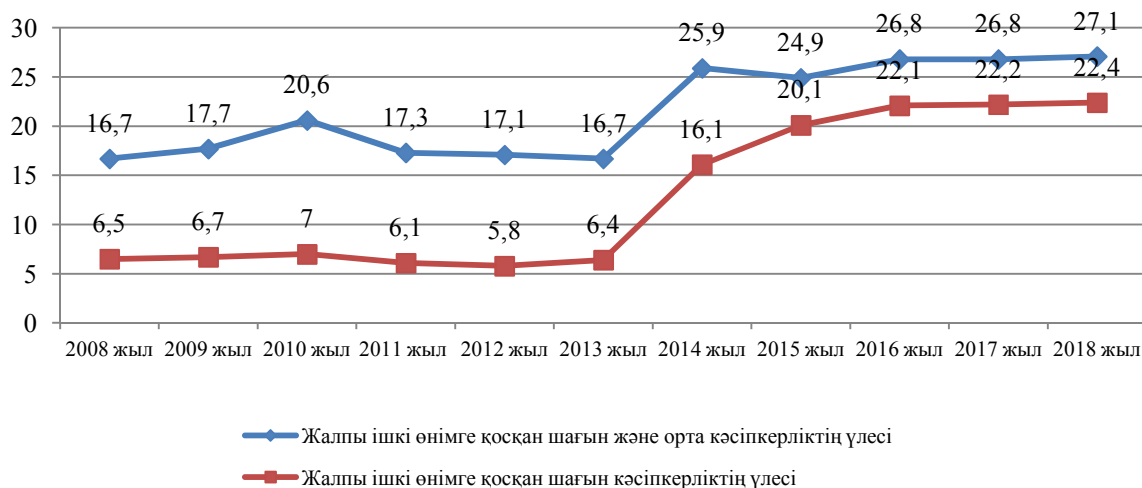
Өңірлік деңгейде шағын бизнестің тиімділігін бағалау және мемлекеттік қолдаудың тиімділігін айқындау үшін келесі индикаторлар жүйесін пайдалану қажет:

- жалпы ішкі өнімге қосқан шағын кәсіпкерліктің үлесі;
- әр тұрғынға шаққандағы ШК субъектілерінің өнім шығарылымы, мың теңге /адам
- шағын кәсіпкерліктің активті субъектілер санының ҚР бойынша 1000 адамға келетін шамасы;
- шағын кәсіпкерліктің активті субъектілер санының тіркелген субъектілер санындағы үлес салмағы
- шағын кәсіпкерлік қызметінде жұмыс жасайтын жұмыскерлердің еңбек өнімділігінің деңгейі;
- шағын кәсіпкерлікте жұмыс істейтін адамдар санының ҚР бойынша жұмыспен қамтылған барлық адамдар санындағы үлес салмағы;

Атап өтілген шағын кәсіпкерліктің тиімділігін сипаттайтын көрсеткіштерін қарастырайық.

Сонымен, ҚР бойынша жалпы ішкі өнімге қосқан шағын кәсіпкерліктің үлесінің динамикасы бойынша келесі тұжырым жасауға болады:

- шағын кәсіпкерліктің ішкі өнімге қосқан үлесінің шамасы 2014 жылдан бастап күрт өскенін көреміз, егер 2013 жылы оның шамасы 6,4 % тең болса, 2014 жылы 16,1 пайызға дейін өскен;
- шағын кәсіпкерліктің ішкі өнімге қосқан үлесінің шамасының деңгейі соңғы үш жылда бір қалыпта;
- 2018 жылдың қорытындысы бойынша, шағын бизнестің мемлекет экономикасына салымы артып келеді. Оның Қазақстанның ЖІӨ үлесі 22,4 пайызды құрады. Бұл 2008 жылғы деңгейден 3,44 (22,7/6,5) есе жоғары;
- шағын бизнес ұлттық экономиканың жаңа қозғаушы күшіне айналуға.



Сурет. ҚР бойынша жалпы ішкі өнімге қосқан шағын кәсіпкерліктің үлесі [2]

Шағын кәсіпкерліктің тиімді қолдануының келесі көрсеткіші ҚР әр тұрғынына шаққандағы ШК субъектілерінің өнім шығарылымы болып келеді, оның деңгейін ҚР бойынша шығарылған өнімнің көлемінің ҚР тұрғындарының санына қатынасы арқылы есептелген.

#### Әдебиеттер:

1. Чеберко, Е.Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства: Учебник и практикум / Е.Ф. Чеберко. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 420 с.
2. Кәсіпкерлік қызметті мемлекеттік реттеудің 2020 жылға дейінгі тұжырымдамасын бекіту турал Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2014 жылғы 18 сәуірдегі № 380 қаулысы.

Мейрғалы М.А., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Ержанова С.К.

### КӘСПОРЫН ҚЫЗМЕТІНІҢ СТРАТЕГИЯСЫН ІСКЕ АСЫРУДЫҢ ТИІМДІ ТЕТІКТЕРІ

Қазіргі уақытта кәсіпорын қызметінің стратегиялық және жедел мақсаттарын байланыстыратын кәсіпорын қызметінің стратегиясын іске асырудың ең тиімді тетіктерінің бірі-көрсеткіштердің теңдестірілген жүйесі (BalancedScorecard) болып табылады:

- мәлімделген стратегиялық мақсаттарға сәйкес Компания қызметін ұйымдастыру;
- стратегиялық, жедел және бюджеттік жоспарлау арасындағы өзара байланыс;
- стратегиялық басымдықтарға сәйкес ресурстарды бөлу;
- стратегиялық мақсаттарға қол жеткізуді жедел бақылау;
- дамудың қаржылық және қаржылық емес параметрлерінің келісілуі.

BSC тұжырымдамасына негізделген еңбекті ынталандырудың ұтымды жүйесі келесі қағидаттарда құрылуы тиіс [1]:

1. оңтайлы үдерістерді құру және осы үдерістердің орташа күрделілігін құру есебінен стратегияның іске асырылуы;
2. бағалау көрсеткіштері мен еңбекақы төлеу жүйесі стратегияны іске асыруға қатысатын қызметкерлерге түсінікті болуы тиіс;
3. еңбекақы төлеу мөлшері мен кәсіпорын не нақты бөлімше қол жеткізген нәтижелер арасындағы арақатынастың теңгерімділігіне қол жеткізуге тиіс;
4. BSC негізделген персоналды ынталандыру жүйесі қолданыстағы заңнамаға қайшы келмеуі тиіс.

Еңбекті ынталандыру жүйесінің теңдестірілген көрсеткіштер жүйесімен байланысы келесі нәтижелерге әкеледі:

- жоспарланған нәтижелер (көрсеткіштер) бойынша төлеу жолымен компанияның бизнес-мақсаттарына қол жеткізуді ынталандыру);

- әр қызметкердің еңбек нәтижелері мен компанияның мақсаттары арасында түсінікті себеп-салдарлық байланыс жасау;

-компанияның бизнес-мақсаттары терминдерінде еңбек қызметінің көрсеткіштері туралы ақпарат беру.

Қойылған мақсаттарға жетуді бақылау, әдетте, операциялық стратегияны орындау және жалпы стратегиялық мақсаттарға қол жеткізу тұрғысынан кәсіпорын қызметінің тиімділігінің сандық көрсеткіштерін білдіретін КРІ (KeyPerformanceIndicators) көрсеткіштерінің әзірленген жүйесі арқылы жүзеге асырылады. КРІ жеке бөлімшелер үшін де, жеке қызметкерлер үшін де әзірленуі мүмкін. Қойылған мақсаттарға жету үшін нақты менеджерлер жауапты болғандықтан, олар үшін осы мақсаттарға тиімді жетуге ынталандыратын сыйақы жүйесін құру қажет [2].

Негізгі мақсаттар анықталғаннан кейін КРІ әзірлемесінің көмегімен мақсаттарды қызметкерлермен келісу тұжырымдамасы құрылады. Басқарудың әрбір деңгейіне осы деңгейді шешетін функционалдық міндеттерге байланысты өзінің тиімділік көрсеткіштері сәйкес келетінін атап өткен жөн.

КРІ әзірлеу кезінде келесі критерийлерді басшылыққа алу қажет:

1. Көрсеткіштердің теңгерімділігі, тым жоғары немесе тым төмен таразылардың болмауы.

2. КРІ компанияның стратегиясымен байланыстыру. Ең дұрысы, КРІ жұмыскерге бизнес-нәтижелерге қаншалықты әсер ететінін, компанияның пайдасы көп болатынын көрсетеді.

3. Көрсеткіштердің шектеулі саны. Негізгі көрсеткіштер неғұрлым көп болса, әрбір салмақ соғұрлым төмен болады. Демек, қызметкерлердің салмағы аз көрсеткіштерге назар аудармайды деген тәуекел жоғары. Демек, оларды орнатудың мағынасы жоқ. Негізгі көрсеткіштердің оңтайлы саны -  $5 \pm 2$ .

4. Көрсеткіштердің өлшеулілігі. КРІ тым шашыраңқы тұжырымдауға болмайды, себебі оларды сандық түрде қалай өлшеу мәселесі туындайды. КРІ лауазымдық нұсқаулықтан белгіленбеуі тиіс, өйткені қызметкерге ағымдағы міндеттерді орындағаны үшін кейіннен сыйақы беру жүзеге асырылады.

5. КРІ орындау және асыра орындау үшін міндетті түрде қызметкерлерге сыйақы берілуі тиіс, айтпесе демотивация механизмі іске қосылады.

6. КРІ тәуелділігі. Бір міндет бойынша жұмыс істейтін қызметкерлердің немесе қарамағындағылар мен басшылардың негізгі көрсеткіштері бір-біріне қайшы келмеуі немесе тек бір ғана ортақ мақсатқа жетуді ынталандыруы, ал басқалары – жоқ.

7. Көрсеткіштердің икемділігі. Тиімділіктің негізгі көрсеткіштері-статикалық үлгі емес. Олар компанияның дамуымен өзгеруі тиіс.

8. Көрсеткіштердің қол жетімділігі. КРІ-ді өңдеу нормасымен салыстырыңыз, бірақ алдымен қандай нәтижелерді норма деп санайтынын анықтаңыз. Егер мақсат нормадан екі-үш есе артық болса, онда КРІ қол жеткізе алмайды.

КРІ жүйесін отандық және шетелдік компаниялардың қолданудағы практикалық тәжірибесіне сүйене отырып, бір пайдаланушыға тиімділіктің негізгі көрсеткіштерінің саны  $5 \pm 2$  құрайды деген қорытынды жасауға болады.

#### Әдебиеттер

1. Александрова Н.А., Шарапова В.М. Стимулирование как метод управления трудом и его влияние на конкурентоспособность организации// Экономика и предпринимательство. – 2017. - №10-2 (87-2) С. 811-816

2. Малова И.И. Современные стратегии и концепции систем мотивации и вознаграждения персонала на основе сбалансированной системы показателей // Менеджмент в России и за рубежом. – 2016. – №4. – С. 108–117.

Муфтілда Ә.Ә., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)

Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Ержанова С.К.

#### ЭКОНОМИКАНЫ ДАМУЫНДА ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫНДА КӘСІПОРЫНЫҢ ҚЫЗМЕТІН БАСҚАРУ

Қазіргі уақытта республикада еңбек нарығын реттеу саласында негізінен пассивті әдістерге назар аудару объектісі – еңбек нарығына түскен және белсенді қолдануды іздейтін жұмыс күші

болып отыр, яғни мемлекет қолданатын іс – шаралар көбінесе жұмыссыздарға қатысты және оларды тез арада жұмысқа орналастыруға, ал қажет болған жағдайларда қайта даярлауға бағытталған.

Экономиканың қазіргі жай-күйі мемлекеттің басты басымдығы әлеуметтік-экономикалық процестерді дамыту, әлеуметтік функцияларды тиімді орындау болуы тиіс. Осы міндетті орындау үшін мемлекет зияткерлік күштерді шоғырландыруға, экономикалық, әлеуметтік, ғылыми-техникалық, экологиялық және демографиялық бағдарламаларды әзірлеуге және орындауға тиіс.

Еңбекті ынталандырудың нысандары мен әдістерін бөлу қолданыстағы жүйелерге терең талдау жүргізуге және өндірістің нақты жағдайларында басқару объектілерінің мінез-құлқына әсер ету тұрғысынан олардың неғұрлым тиімдісін анықтауға мүмкіндік береді. Нәтижесінде әр түрлі қызмет түрлері мен нақты шаруашылық жағдайлар үшін ынталандырудың әртүрлі нысандарын біріктіру арқылы еңбек қызметінің жекелеген қатысушылары мен жалпы еңбек ұжымдарының мінез-құлқына сыртқы да, ішкі да факторлардың әсерін барынша ескеруге мүмкіндік беретін ынталандырудың кешенді жүйесін әзірлеуге болады.

Осылайша, ынталандыру жүйесі:

- қызметкерлерде сенімділік пен қорғалу сезімін құру, қызметкердің қанағаттанушылық мақсаттарына қызмет ету және жұмыс сапасын арттыру;

- қызметкерді ұйымның мақсаттарына және қажетті нәтижеге қол жеткізуге бағыттау;

- ақша сыйақысын анықтау ережелерінің қаттылығын және ұйымдағы сыртқы және ішкі жағдайдың өзгеруіне ден қою икемділігін үйлестіру;

- еңбек қызметінің мотиві ғана емес, басшыларға арналған басқару құралы (иінтірегі) ретінде де әрекет ету. Жүйесі шеңберінде ынталандыру басшысы мүмкіндігі болуы тиіс ретінде көтермелеу және жаза белгіленген.

Экономиканы дамытудың қазіргі жағдайында кәсіпорынның қызметін басқару үшін еңбекті ынталандыру жүйесінің кәсіпорын қызметінің тиімділік көрсеткіштеріне әсерін объективті бағалау аса маңызды. Бағалау менеджменттің құрамдас функцияларының бірі болып табылады.

Тиімді жұмыс істейтін кәсіпорынның маңызды экономикалық пропорциясы еңбек өнімділігінің өсу қарқынының орташа жалақының өсу қарқынынан озуы болып табылады [1].

1, 2, 3 формулалары бойынша тиісті индекстерді есептей отырып, орташа жалақының және еңбек өнімділігінің өсу қарқынын белгілейміз.

Орташа жалақы индексі анықталады:

$$I_{zn} = \frac{3П_1}{3П_0} \quad (1)$$

Мұнда  $3П_1$ —осы кезеңнің орташа жалақысы, тг.

$3П_0$ — БКОЖ - базалық кезеңнің орташа жалақысы, тг.

Ұқсас түрде еңбек өнімділігінің өсу индексі есептеледі:

$$I_{nm} = \frac{Вр_1}{Вр_0} \quad (2)$$

мұнда  $Вр_1$ —осы кезеңнің бір жұмысшыға арналған өндіру, тг.

$Вр_0$ —базалық бір жұмыс кезеңіне өндіру, тг.

Еңбек өнімділігі мен жалақының өсу қарқынының арақатынасы былайша айқындалады:

$$I_p = \frac{I_{zn}}{I_{пт}} \quad (3)$$

Еңбек өнімділігінің өсу қарқыны мен оны төлеу арасындағы арақатынастың өзгеруіне байланысты жалақы қорын үнемдеу (артық шығын) сомасын 4-формула бойынша анықтауға болады:

$$\mathcal{E}_{фзн} = \Phi 3П_1 \times \frac{I_{zn} - I_{пт}}{I_{zn}} \quad (4)$$

мұнда  $\Phi 3П_1$  —осы кезеңдегі жалақы қоры, мың тг.

Келтірілген есептерден көрініп тұрғандай, кәсіпорындағы орташа жалақы мен еңбек өнімділігінің өсу қарқынының барынша оңтайлы арақатынасы байқалды, бұл кәсіпорынға 297957,63

мың теңге мөлшерінде жалақы қоры бойынша үнемдеу алуға мүмкіндік берді. Орташа жалақының төмендеуі нәтижесінде кәсіпорын еңбек өнімділігінің өсуі кезінде 384 миллион теңгені үнемдеді.

#### Әдебиеттер

1. Рудненко, А.М. Управление персоналом: учебное пособие / А.М. Рудненко, В.В. Котлярова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. – 414 с.

2. Соломанидина, Т.О. Мотивация трудовой деятельности персонала: учебное пособие / Т. О. Соломанидина, В. Г. Соломанидин. – 2-е изд., переработанное и дополненное. – Москва: Юнити-Дана, 2016. – 310 с.

Мұхтарова А.Қ. 2 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекшісі – аға оқытушы Ахметова А.С.

#### КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМУ ҚҰРАЛЫ РЕТİNДЕГІ ФРАНЧАЙЗИНГ

Франчайзинг (англ. franchise, «лицензия», «артықшылық»), франшиза (фр.franchise — жеңілдік, артықшылық) – нарық субъектілері арасындағы қатынастардың түрі, бір тарап (франчайзер) екінші тарапқа (франчайзи) ақы төлеуге (роялтиге) оны жүргізудің дамыған бизнес моделін қолдана отырып, белгілі бір бизнес түріне құқықты берген кезде. Бұл лицензиялаудың дамыған түрі, мұнда бір тарап (франчайзер) екінші тарапқа (франчайзи) франчайзердің сауда белгілері мен/немесе брендтерін пайдалана отырып, өз атынан әрекет етуге өтемдік құқық береді.

Қазіргі кезде бүкіл әлемдегі кәсіпорындар франчайзингті қауіпсіз тәсілдердің бірі деп санайды: бизнесменге бизнес жасауға көмектесу, бірақ жалғыз емес; ірі әкімшілік кешенді құру мен ұстауға үлкен шығындар жұмсамай және шаруашылық жүргізуші субъектілердің кең желісін басқаруда қиындықтарсыз компанияларды тиімді кеңейтуге көмектесу; компанияларға қолданыстағы желілерді өнімді және қуатты етуге көмектесу.

Ең танымал классификация:

1. Қызмет түрі бойынша франчайзинг бөлінеді: сауда, қызмет көрсету, өндіріс, аралас
2. Франчайзердің ноу-хауына сәйкес: франчайзинг өнімін тарату, франчайзингтің бизнес форматы
3. Жүйені/желіні ұйымдастыру бойынша: тікелей франчайзинг, территорияны дамыту, мастер-франчайзинг.

Кез келген франчайзинг жүйесі тек табысты бизнеске негізделген. Франчайзинг бизнеске қолдаусыз және оқытусыз «еркін» кәсіпкерлікпен айналысуға батылы бармайтын адамдардың кең тобын тартуға мүмкіндік береді. Потенциалды франчайзидің негізін жаңадан бастаған кәсіпкерлер мен «басшылыққа ала отырып» кәсіпкерлік қызметпен айналысуға ниет білдірген адамдардың басқа категориялары құра алады. Шағын бизнес экономикалық қызметке қатысушылар ретінде қайшылықты жағдайда. Бір жағынан, олар бірқатар маңызды әлеуметтік-экономикалық функцияларды орындайды:

- олар шағын, жергілікті тұтынушылар топтарының, яғни қажеттіліктерін ірі компаниялар қанағаттандыра алмайтын тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған (өйткені бұл шағын топтардың нарық сыйымдылығы ондай компаниялар үшін жеткіліксіз);
- олар жергілікті нарықтардағы маңызды жұмыс берушілер;
- шағын бизнесті ашу үшін салыстырмалы түрде аз қаражат қажет болғандықтан, бұл жеке кәсіппен айналысқысы келетін адамдардың кәсіпкерлік амбициясын жүзеге асырудың маңызды құралы болып табылады. Үлкендермен салыстырғанда шағын бизнес инерциалды емес. Екінші жағынан, шағын бизнес орта және одан да көп ірі бизнесмен салыстырғанда әлдеқайда қолайлы емес жағдайда;
- қаржылық айқындылықтың төмендеуі, активтердің жеткіліксіздігі және айналымдардың аздығы олардың банктік қаржыландыруға қол жеткізуін қиындатады (ал кәсіпкердің жеке ресурстары даму үшін жеткіліксіз болуы мүмкін);
- сатып алулардың аз көлемі сатып алу бағаларының жоғарылауына және төлемнің қолайлы емес шарттарына әкеледі, бұл кірістіліктің төмендеуіне және сатып алушыларға сатудың жоғары бағаларын белгілеу қажеттілігіне әкеледі;

- төмен рентабельділік клиенттердің көп жиналатын танымал орындарында ыңғайлы бөлшек сауда алаңын жалға алу мүмкіндігінің жоқтығына әкеледі, ал шағын бизнес өкілдері сауда қызметіне әрдайым сәйкес келмейтін және сонымен қатар, сатып алушылардың шағын ағыны. Бұл өз кезегінде сатылымның одан да көп төмендеуіне әкеледі;

- шағын кәсіпорында клиенттер үшін айқын бәсекелестік артықшылықты қалыптастыру және нәтижесінде клиенттердің сенімді аудиториясын қамтамасыз ету өте қиын;

- білікті кадрларды тартуға мүмкіндік бермейтін, бастаушы кәсіпкерлердің шектеулі ресурстарымен біріктірілген басқарушылық тәжірибесінің жеткіліксіздігі өмір сүрудің төмен деңгейіне әкеледі;

- өзіңіздің сенімді аудиторияңыздың болмауы;

- мақсатты аудитория үшін маңызды бәсекелестік артықшылықты құру мен қолдаудың күрделілігі (атап айтқанда, инновация арқылы).

Қорытындылай келе, франчайзинг идеясының қарапайым екенін, ал егер сізде қызықты, ерекше және перспективалы бизнес тұжырымдамасы болса, сіз ақша табу және оны басқа біреуге беру арқылы өз бизнесіңізді жүргізе алатыныңызды атап өткім келеді. Кәсіпкерлік қызмет, осы мақсат үшін қосымша табыс алу, сіздің бизнесіңізді ілгерілету. Кез келген франчайзинг жүйесі тек табысты бизнеске негізделген. Франчайзинг – бұл кәсіпкерлерге табысты бизнесті жүргізу мүмкіндігі, оны ақылы түрде алуды үйрену және қолданыстағы нарық сегментін қолдана отырып, жоғары деңгейлі бизнесті бастау. Франчайзинг – бұл жеке бизнесті дамытудың, жұмыспен қамтуды арттырудың, әлеуметтік мәселелерді шешудің, бизнестің ашықтығын арттырудың және салық базасын арттырудың тиімді құралы.

#### Әдебиеттер

1. Международный опыт развития франчайзинга. – Информационная поддержка Национальной Палаты Предпринимателей Республики

2. <http://nbilib.library.kz>

Мырзамұрат З.Е., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Мамбетова С.Ш.

#### ЖЕРГІЛІКТІ БЮДЖЕТТЕРДІҢ АШЫҚТЫҚ ИНДЕКСІН БАҒАЛАУ

Жергілікті бюджеттердің ашықтық индексін бағалау бюджет процесінің әрбір кезеңі бойынша негізгі үш критерийге негізделеді:

- 1) бюджет құжаттамасының толықтығы мен ашықтығы;

- 2) өкілді органдардың ұсыныстарын ескеру және

- 3) жұртшылықты тарту жөніндегі мемлекеттік органдардың қызметі. Бюджеттің мөлдірлігі, жұртшылықтың бюджет процесіне қатысуы және биліктің мықты өкілді органдарының болуы бюджет есептілігінің берік экожүйесін құрайды.

Жұртшылыққа бюджет құжаттамасын беру - бюджет-салық саласының маңызды сипаттамасы болып табылады. Бұл тұрғыдағы принциптер мен тәжірибе фискалды операциялар жайлы түбегейлі ақпарат беруге, мемлекеттік басқару органдарының мақсаттары мен олардың саясатқа талдауды жеңілдететін және есептілікке ықпал ететін формада ақпарат беруіне қатысты.

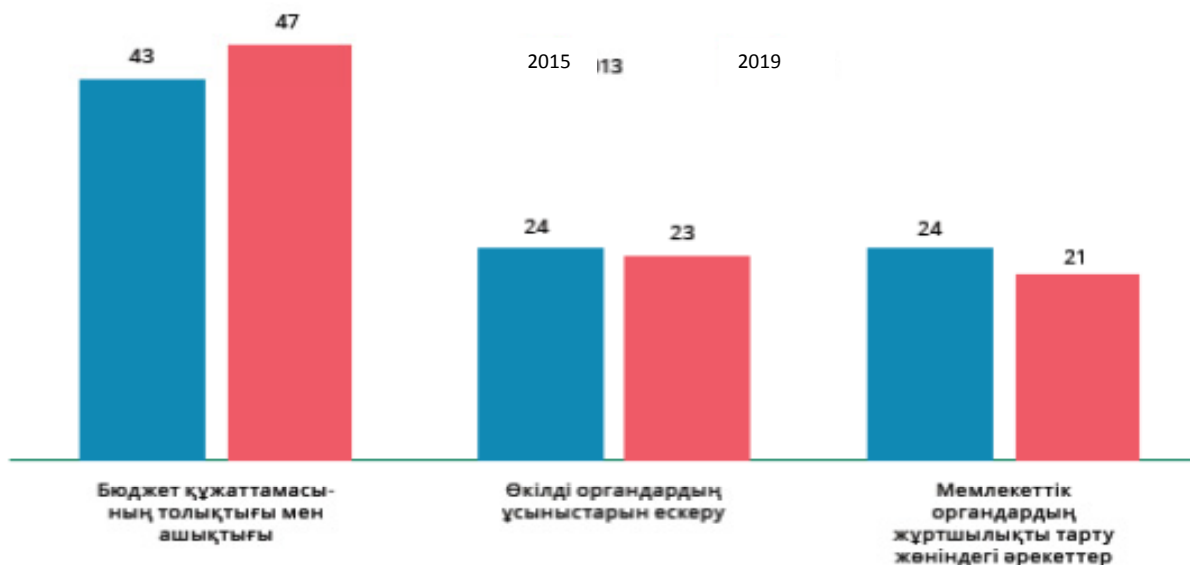
Бюджет құжаттарының ашықтығы жұртшылыққа кірістерді ұлғайту және мемлекеттік қаржыларды жұмсау бойынша атқарушы органдардың жоспарларын білуге және түсінуге мүмкіндік береді. Деректер мониторинг және мемлекеттік органдар қызметі мен бюджеттік бағдарламалар тиімділігі мен нәтижелілігін бағалау үшін, сондай-ақ қоғамдық бақылау мақсатында пайдаланылуы мүмкін.

Бюджет құжаттамасының толықтығы мен ашықтығы бюджет процесінің әрбір кезеңінде бюджет құжаттамасын жариялаудың ашықтығы, толықтығы және уақытылылығы параметрі бойынша балларды анықтайды. Бұл критерий ең жоғары ашықтық нәтижесіне ие және 100 баллдан 47 баллды құрайды, ал 2015 жылға қарағанда көрсеткіштің жақсаруы байқалады. Ал, Индекс шкаласы бойынша критерий «орташадан төмен» деңгейде белгіленген. Жеткіліксіз бюджеттік ақпарат беру норма болып саналмауы тиіс.

Бағалаудың екінші критерийі – бюджет процесінің түрлі кезеңдеріндегі «өкілді органдардың ұсыныстарын ескеру». Шешім қабылдау кезінде сол аумақта тұрып жатқан адамдардың мүддесі

ескеріледі ме, олар жергілікті атқарушы орган ұсынған бюджетке ықпал ете алады ма – мұның барлығы мәслихат депутаттарының белсенділігіне байланысты.

Бұл критерий бойынша ашық ақпарат өкілді билік органдарының өңірдегі қаржылық және экономикалық жағдайға әсер ету деңгейін, депутаттар бюджетке, сондай-ақ бюджетті орындау жөніндегі жауапты және уәкілетті тұлғалардың баяндамаларына ескертпелер мен ұсыныстар енгізеді ме, қосымша ақпарат сұралады ма, бюджет қаражаттарын тиімсіз игерген бюджеттік бағдарлама әкімшілерін жауапқа тартады ма – осының барлығын көрсетуі тиіс. 100 баллдан алынған 23 баллдық нәтиже көрсетіп отырғандай, «минималды» ашықтық бұл сұрақтардың барлығына жауап беруге мүмкіндік бермейді. Сонымен бірге 2015 жылға қарағанда көрсеткіштің төмендеуі байқалады (сурет).



Сурет – Жергілікті бюджеттердің ашықтық индексі бағалаудың негізгі критерийлері (балл)

Фактілер көрсетіп отырғандай, басқаруды жақсарту үшін тек қана бір мөлдірлік аздық етеді және жұртшылықтың бюджетті қалыптастыруға қатысуы бюджеттің барынша мөлдірлігіне қатысты оң өзгерістерді арттыра алады. Жұртшылықтың қатысуы жақсы жұмыс істейтін және есепті бюджет жүйесінің маңызды компоненті болып табылады. «Жергілікті атқарушы органдардың жұртшылықты тарту жөніндегі әрекеті» атты үшінші критерий ең алдымен бюджет процесінің барлық кезеңінде жұртшылықтың билік органдарымен жоспарлы, тікелей қарым-қатынасына мүмкіндік беретін қажетті жағдайларды құруды бағалайды.

#### Әдебиеттер

1. Шайханова Г.С. Кодашева Г.С., Жубаев С.Д. Доходы местных бюджетов как определяющий фактор развития человеческого капитала // <http://www.group-global.org>
2. Ашық үкімет//<https://open.egov.kz/>

Накишпанова М.Д., 4 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – аға оқытушы Ахметова А.С.

#### ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ

Қазіргі уақытта практика да, басқару теориясы да дамып келеді. Сонымен бірге менеджмент тәжірибесінде өзгерістер теорияның сәйкес дамуына әкеледі. Сонымен қатар теорияның дамуы өз кезегінде басқару практикасына әсер етеді. Басқа адамдарды басқаратын адамдар менеджмент туралы, басқару принциптері туралы және басқару объектісіне әсер ету технологиялары туралы өз идеялары негізінде шешім қабылдайды. Осы мағынада менеджмент теориясы тәжірибеден бұрын келеді. Сонымен бірге теория менеджмент практикасына сәйкес дамиды, өйткені менеджменттегі нақты заңдылықтар алдымен тәжірибеде бекітіліп, содан кейін ғана теориямен сипатталады.



Қазіргі уақытта кез келген ұйым динамикалық өзгертін сыртқы ортаның әсерін сезінуде. Бұл әсерлер әр түрлі сипатта болуы мүмкін: бәсекелестер жаңа технологиямен бір қызметті арзан бағамен шығара бастады; тұтынушының үлкен сұранысын қамтамасыз ететін жаңа алмастырушы қызмет пайда болды; айырбас бағамы өзгерді; инфляция барлық табыстарды құнсыздандырды; дисконттау ставкасы кенеттен өсті және т.б. Мұндай жағдайларда ұйымның икемділігін, оның бейімделуін және басқару арқылы тиімді бейімделуін қамтамасыз ету қажет.

Осыған байланысты менеджмент өзінің мәні бойынша инновациялық сипатқа ие болады. Өз кезегінде менеджменттің инновациялық табиғаты персоналды үнемі даярлауды қажет етеді. Әрбір жұмысшы өзінің бүкіл еңбек өмірінде үнемі жаңа туындайтын өндірістік мәселелерді шешудің жаңа тәсілдерін және жаңа тәсілдерін игере отырып, оқуға мәжбүр болады. Оқыту үздіксіз үдеріске айналады. Мәселелерді шешу әдістері мен жаңа басқару технологиялары оқытудың тақырыбына айналуға.

XX және XXI ғасырлар тоғысында. менеджмент тәжірибесінде жаңа – білімді басқару деп аталатын бағыт пайда болды. Бұл адамдар жасай алатын, жетілдіретін және қолдана алатын ақпараттар мен білімдерді анықтау, пайдалану және хабарлаудың жүйелі процесі. Білім экономикалық процестің барлық салалары мен сатыларына енеді және оны өнімнен немесе қызметтен бөлу онсыз да қиын. Бүгінгі білім тек адам білетін нәрсе емес. Қазіргі әлемде білім сонымен қатар ұйымның «білетіні» ретінде түсініледі. Бұған оның материалдық емес активтері, сонымен қатар жалпы ұйым персоналының ұжымдық білімі мен ұжымдық тәжірибесі кіреді.

Білімді басқарудың орталық идеяларының бірі – бар білімді неғұрлым тиімді пайдалану. Бұрын ойлап тапқанды емес, бар тәжірибені белсенді әрі кеңінен қолдану маңызды. Бенчмаркинг әлемдік тәжірибеде кең етек алды.

Бенчмаркинг – бұл менеджменттің арнайы технологиясы, бұл ұйымның тәжірибесіне ең жақсы ұйымдардың технологиялары, стандарттары мен жұмыс әдістері енгізілетіндігін білдіреді. Бенчмаркинг – бұл үздік ұйымдарды анықтаудың жүйелі процесі, олардың ұйымдарының озық тәжірибелерін пайдалану мақсатында олардың өнімдерін және өндіріс әдістерін бағалау.

Қазіргі өндіріс процесінің тағы бір ерекшелігі – жұмысшылардың көпшілігінде еңбек пәні өзгерді. Прогрессивті ақпараттық-коммуникациялық технологиялар ең қуатты басқару факторына айналуға. Ақпараттық жүйелер кәсіпорынның өндірістік аппаратының маңызды компонентіне айналуға. Жаңа ақпараттық технологиялар желінің жаңа мүмкіндіктерін туғызады, бұл еңбек бөлінісін жаңа деңгейге шығарады, өнім тізбегі мен тарату желілерін құруға мүмкіндік береді. Кәсіпорындар арасындағы дәстүрлі шекаралар жойылуға. Бұл жаңа жағдайлар осы желілердің сәттілігін қамтамасыз ете алатын жаңа басқару әдістерін қажет етеді. Желілер ішіндегі басқару әдістері мен формалары желілік басқару деп аталатын мазмұнға айналды.

Менеджменттің әртүрлі арнайы түрлері әзірленуде: муниципалдық менеджмент, тәуекелдерді басқару, университеттерді басқару, қалдықтарды басқару, қаржылық менеджмент, компанияның беделін басқару, клиенттердің адалдығын басқару, бренд менеджмент, имидж менеджменті, инвестициялық менеджмент, инновациялық менеджмент, бизнесті қайта құру, дағдарысқа қарсы менеджмент т.б. Көп жағдайда арнайы менеджменттің дербес түрін қалыптастыру іс-әрекеттің осы түріне тән басқарудың арнайы техникасы, әдістері мен технологияларын дамытуды болжайды. Менеджменттің барлық арнайы түрлері көбіне қолданбалы сипатта болады және олардың дамуы көбіне сәйкес арнайы салалардағы басқару практикасын жалпылауға негізделген.

Бүгінгі күні біздің көпшілігіміз өзіміздің ұйымдастырылмағандығымыздан зардап шегетінін атап өткім келеді, бірақ бұл кемшілік оңай жойылатындардың бірі болып табылады. Профессор Р.С. Каренов менеджмент тұжырымдамасын ұсынады, оның негізгі принциптері жылдамдық, ұйымшылдық, ұқыптылық. Р.С.Кареновтың жарияланған монографиялары, ең алдымен, көп жылдық практикалық тәжірибені – шағын кәсіпорындарды да, ірі және өте ірі компанияларды да басқару негізінде жинақталды. Сондықтан бұл кітаптар жоғары басшылық қызметтерде жүрген адамдарға нұсқаулық болуы керек. Олар олардың құзыреттілік деңгейін бағалауға, әлсіз жақтарын анықтауға, жұмысының тиімділігін арттыруға және сәйкесінше өздері жауап беретін кәсіпорынның қызметін жақсартуға көмектеседі. Жаңадан бастаған менеджерлер мен менеджмент саласында жұмыс істегісі келетіндердің барлығына бұл кітаптар менеджмент дегеніміз туралы тұтас түсінік қалыптастыруға көмектеседі, кәсіби өсу мен дамудың бағыттарын ұсынады.

#### Әдебиеттер:

1. [https://studme.org/107809106498/menedzhment/tendentsii\\_razvitiya\\_sovremennogo\\_menedzhmenta](https://studme.org/107809106498/menedzhment/tendentsii_razvitiya_sovremennogo_menedzhmenta)
2. <https://articlekz.com/article/8498>

## МЕМЛЕКЕТТІК ЖЕКЕ МЕНШІК ӘРІПТЕСТІК ӘЛЕУМЕТТІК САЛАДАҒЫ БИЗНЕСТІ ДАМУ ТЕТІГІ РЕТІНДЕ

Нарықтық жағдайда білім беру жүйесінің дамуы ақылы білімнің пайда болуына жол ашты. Мемлекет мекемелерді толығымен қаржыландыру мүмкіндігіне ие болмай, білім беру саласын коммерциялады.

Егер бұрындары жеке меншік сектор тек қайырымдылықпен, демеушілікпен шектелсе, енді ол білім беру мекемесінің өміріне белсенді араласуыға, оны дамытуға, материалды базасын жетілдіруге, кадрларды тартуға, сондай-ақ мемлекеттік-жеке меншік әріптестік негізінде бірлескен білім беру бағдарламаларын жүзеге асыру үшін түрлі бюджет деңгейлерін тартуға бағдарланған.

Білім беру қызметтерінің ақылылығының даму жағдайында мемлекеттік басқару жүйесі мен білім беруді қаржыландыру әміршіл-әкімшіл экономикаға тән оны ұйымдастырудың негізгі қағидаларын сақтай отырып, саланы ресурстық қамтамасыз етуде мемлекеттің жауапкершілігін әлсіретуге қарай дамыды.

Осылайша, білім беру саласына әлеуметтік инвестициялардың келесі түрлерін атап өтуге болады:

- қайырымдылық түрінде қаржылық инвестициялар, гранттық білім беру бағдарламалары;
- еңбек нарығын жетілдіру немесе өзгертуге бағытталған тікелей әлеуметтік инвестициялар;
- өзара пайда алу негізінде бірлескен жобаларды дамыту және т.б.

Мысалы, білім беру жүйесіндегі мемлекеттік-жеке меншік әріптестік формаларының алуан түрлілігін келесі кестеден байқауға болады:

Кесте

Білім беру жүйесіндегі мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің формалары

Басқару функцияларын орындауға бағдарланған МЖӘ формалары	Жеке компаниялардың инвестицияларын тартуға бағдарланған МЖӘ формалары	Қоғамның қатысуына бағдарланған МЖӘ формалары
– концессия; – аутсорсинг; – білім беру мекемесін басқаруды басқарушы компанияларға беру	– коммерциялық ұйым құру (мемлекет және жеке меншік компания); – қарапайым серіктестік шартын жасасу; – ынтымақтастық туралы келісім	– қамқоршылық кеңес; – басқарушылық кеңес.
Е с к е р т у – [1] қайнар көзі негізінде автормен құрылды		

Енді МЖӘ аталған формаларының мазмұнын қарастырайық [2].

- Қамқоршылық немесе басқарушылық кеңестер формасындағы мемлекеттік-жеке меншік әріптестік. Оған жеке сектор субъектілерінің өкілдері қатысады. Егер әлеуметтік инвесторлар білім беруді дамыту бағдарламаларын қалыптастыруға қатысу және олардың атқарылуын бақылауға қатысуы барысында аса өзекті болып табылады.

- Бірлескен іс-әрекетті жүзеге асыруға ынтымақтастық туралы келісім формасындағы мемлекеттік-жеке меншік әріптестік. Мұнда бірлескен іс-әрекетті жүзеге асыру тараптардың еркінен тәуелді болады.

- Қарапайым серіктестік формасындағы мемлекеттік-жеке меншік әріптестік. Мұнда екі немесе бірнеше тұлғалар өз салымдарын біріктіріп, пайда алу мақсатында заңды тұлғаны құрусыз бірлесіп өзара әрекеттесу келісімін жасасады.

- Коммерциялық ұйым формасындағы мемлекеттік-жеке меншік әріптестік. Аталмыш тетікті келесі мақсаттарда қолдануға болады:

- білім беру саласындағы инфрақұрылымды қолдау және жаңғырту;
- түрлі білім беру бағдарламаларын жүзеге асыру;
- инновациялық технологияларды енгізу;

білім беру саласындағы жылжымалы және жылжымайтын мүліктің тиімді басқарылуын қамтамасыз ету үшін басқарушылық компанияларды құру.

- Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік тетігі ретіндегі білім берудегі аутсорсинг.

- Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік тетігі ретіндегі білім берудегі концессиялық келісімдер. Концессиялық келісім – бұл тараптардың бірі (концессионер) өз есебінен белгілі жылжымайтын мүлікті құру және жөндеуге міндеттенетін келісім. Екінші тарап (концедент) құрылатын және жөнделетін мүліктің меншік иесі болып табылады және концессиялық келісімнің аталмыш мүлкі немесе объектісін концессионерге береді.

- Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік тетігі ретіндегі білім беру саласына басқарушы компанияларды тарту. Мемлекет немесе білім беру мекемелерінің меншік иесі білім беру мекемесіне және басқарушы компаниясына білім беру мекемесінің негізгі функциясын іске асыруға ресурстармен қамтамасыз етілген мемлекеттік тапсырысты беріп, оны орындау сапасы, мерзімі мен көлемін бақылайды.

Қорытындылай келе, әлеуметтік саланы, оның ішінде әлеуметтік жобалар мен бағдарламаларды бюджеттік қаржыландырудан мемлекеттік-жеке меншік әріптестік негізінде қаржыландыруға көшуді қамтамасыз ету өзекті мәселе болып табылады.

#### Әдебиеттер

1 Токарева Е.С. Особенности государственного управления социальной сферой// <http://elibrary.ru/item.asp?id=25255122>

2 Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың «Төртінші өнеркәсіптік революция жағдайындағы дамудың жаңа мүмкіндіктері» атты Қазақстан халқына Жолдауы. 2018 жылғы 10 қаңтар// <http://www.akorda.kz>

Оразбаева Н.А., 1 курс ( КарУ им. академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель - к.э.н., доцент Мамбетова С.Ш.

#### РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МЕНЕДЖЕРОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В настоящий период реальную ценность для сферы здравоохранения оказывает широко образованный менеджер здравоохранения, имеющий способность гибко и своевременно перестраивать направление и содержание своей деятельности ввиду внедрения современных технологий и ориентируясь на актуальные требования рынка.

Нынешняя система здравоохранения РК содержит кадровую и структурную неготовность адаптироваться в соответствии с социально-экономическими изменениями, происходящими в отрасли. Практика, применяемая в Казахстане, предполагает назначение главных врачей в лице «главных менеджеров больниц», которые мало обучены нынешним методам управления, что в конечном итоге не даёт эффективного управленческого эффекта.

Предложены наиболее применимые и эффективные варианты по решению проблем в сфере менеджмента здравоохранения [1]:

- 1) внедрение методологии постоянного развития менеджеров в профессиональной сфере здравоохранения;
- 2) создание специализированного центра, проводящий курсы для подготовки менеджеров;
- 3) усиление в области менеджмента здравоохранения деятельности различных общественных объединений.

Существенные изменения в системе подготовки профессиональных управленцев связаны с поиском современных подходов к повышению эффективности управления, оказанию качественной и доступной медицинской помощи населению. Система дополнительного профессионального непрерывного образования обеспечивает оптимальные условия для подготовки управленческих кадров.

Специализированный центр развивает и укрепляет потенциал менеджеров здравоохранения, предлагая учебные программы, которые включают семинары, повышение квалификации и обучение менеджменту. Продвижение учебного центра - это отличный способ привлечь действительно заинтересованных лиц с целью развития профессионального потенциала руководителей медицинских организаций.

Третий вариант предполагает активизировать работу общественных объединений в области менеджмента здравоохранения. В Казахстане общественное объединение «National health

administration society» была основана в мае 2017 года и на сегодняшний день по статусу не активен. Осуществляет свою деятельность Казахстанский альянс медицинских организаций, а также национальная палата здравоохранения и т.д., которые не проявляют особую активность в продвижении идеологии развития менеджмента в здравоохранении Казахстана. Наиболее распространенным препятствием является дальнейшая "иллюзия" ассоциаций, то есть ассоциация формально существует, учитывая постепенную активизацию актуальных вопросов и проблем общественного здравоохранения в Республике Казахстан.

В следствии чего возникает необходимость в активации общественных объединений с помощью создания коммуникационной платформы и роли членов в профессиональной ассоциации в укреплении позиций руководителей медицинских организаций в лице менеджеров здравоохранения. Кроме того, увеличение числа членов объединения, привлекая руководителей со всех регионов страны позволит решить проблему менеджмента здравоохранения. По итогу, основными целями данных ассоциаций станут:

- обсуждение вопросов, представляющие общий интерес и влияющие на развитие менеджеров здравоохранения;
- предоставление различных образовательных программ и мероприятий с участием менеджеров - лидеров здравоохранения и бизнеса;
- улучшение качеств «лидера» путем обмена ведущим опытом;
- участие и использования доступа к современным моделям и внедрению результатов исследований и инноваций управления [1].

Предложенные пути решения проблем менеджмента здравоохранения позволят создать профессиональную платформу с целью обмена знаниями и опытом в данной области, что в свою очередь, повысит престижность профессии «Менеджер здравоохранения». Это требует отзывчивости и дальнейшего развития сотрудничества с учредителями и членами общественных объединений на взаимовыгодной основе для реализации миссии по совершенствованию управления здравоохранением Республики Казахстан.

Таким образом, оказание качественных и доступных медицинских услуг требует не только роли государства, а также важна роль руководителей организаций. Установление оптимального баланса между всеми областями компетенций, расширение границ знаний и умений повысит эффективность современных менеджеров здравоохранения [2].

#### Литература

1. Аманов С.Б., Жумакаримов М.А., Сактаганова Г.С. Повышение управленческого потенциала менеджеров здравоохранения для улучшения качества оказания медицинских услуг в Казахстане // Journal of Health Development. - 2019. С. 16-26.
2. Мадьянова В.В. Трансформация подходов к подготовке менеджеров здравоохранения // Проблемы стандартизации в здравоохранении. - 2016. С. 18-21.

Рашитов М.Б., 1 курс (Карагандинский университет Казпотребсоюза)  
Научный руководитель – PhD, доцент Джазыкбаева Б.К.

#### TQM – КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Развитие систем менеджмента качества (СМК), обеспечение качества продукции (в том числе новизны, технического уровня, отсутствия дефектов в эксплуатации, надежности в эксплуатации) являются важнейшими средствами конкуренции, завоевания и поддержания рыночных позиций. Поэтому фирмы уделяют особое внимание обеспечению высокого качества продукции, налаживанию контроля на всех этапах производственного процесса. Разработанная СМК основана на внедрении семейства международных стандартов ИСО – 9000.

Следует отметить следующие важные особенности применения этих стандартов:

1. Стандарты ИСО строго определяют роль потребителя (потребителя) в установлении требований как к продукту, так и к системе качества, производитель должен доказать свою способность поставлять продукцию заданного или требуемого качества.
2. Производитель должен иметь документированную систему качества.
3. МС ИСО-9000 предусматривает право потребителя на проверку системы качества.

4. Стандарты ISO-9000 предоставляют множество моделей систем качества для различных условий контакта.

5. Данный принцип разрабатывается в рамках стандартов, обеспечивающих модель обеспечения качества:

- в проектировании и / или разработке, производстве, монтаже и техническом обслуживании;
- при изготовлении и монтаже.

Можно улучшить качество, используя статистические методы - Основные общие инструменты качества (TQM). Один из принципов TQM заключается в том, что решения должны основываться только на фактах, а не на интуиции[1].

Международная организация по стандартизации (ИСО) определяет TQM как ориентированный на качество организационный подход, основанный на участии всех сотрудников и долгосрочном процессе успеха, который достигается за счет улучшения условий труда, полного удовлетворения потребителей и всех членов общества. Давайте проясним понятие принципа. Во многих отношениях принципы - это наша система убеждений, философия, которая определяет правила (сознательные или бессознательные) наших действий. Они фиксируют, какие действия для нас приемлемы и допустимы, какое поведение естественно. Эти принципы были впервые опубликованы ИСО в серии международных стандартов ИСО 9000:

1. Принцип клиентоориентированности. Фундаментальный принцип TQM заключается в том, что уровень качества устанавливается потребителем.

2. Принцип лидерства лидерство. Лидеры обеспечивают единство цели и направления деятельности организации.

3. Принцип вовлеченности сотрудников. Люди на всех уровнях являются основой организации, и их полное участие позволяет организации извлекать выгоду из их возможностей.

4. Принцип процессного подхода. Этот принцип предполагает, что желаемый результат достигается более эффективно, когда деятельность и связанные с ней ресурсы управляются как процесс.

5. Принцип системного подхода к управлению. Выявление, понимание и управление взаимосвязанными процессами как системой способствует повышению эффективности и результативности организации в достижении ее целей.

6. Принцип непрерывного совершенствования. Постоянное совершенствование позволяет фирме использовать как аналитические, так и творческие методы для поиска путей повышения своей конкурентоспособности на рынке и повышения эффективности.

7. Принцип принятия решений на основе фактов. Эффективные решения основаны на анализе данных и информации. Статистические методы значительно повышают культуру производства и культуру принятия решений.

8. Принцип взаимовыгодных отношений с поставщиками. Организация и ее поставщики взаимозависимы, и взаимовыгодные отношения повышают способность обеих сторон создавать ценность.

Поэтому для создания функционирующего TQM необходимо, прежде всего, обеспечить понимание содержания этих принципов высшим руководством, а затем и другими сотрудниками компании. Каждому сотруднику полезно знать, что будет происходить в его работе, на рабочем месте, следуя принципам менеджмента качества. Только тогда можно рассчитывать на успех в реализации идей менеджмента качества в организации [2].

#### Литература:

1. Гутгарц Р.Д. Стандартизация как основа разработки систем управления качеством и формирования принципов всеобщего менеджмента качества. Вестник ИргТУ. – №1 (41). – 2010. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/standartizatsiya-kak-osnova-razrabotki-sistem-upravleniya-kachestvom-i-formirovaniya-printsipov-vseobschego-menedzhmenta-kachestva> (дата обращения: 20.01.2021)

2. Звонилкин, Д. А. Принципы всеобщего управления качеством / Д. А. Звонилкин. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2015. – № 17 (97). – С. 448-451.

## ВОЗМОЖНОСТИ ФАСИЛИТИ МЕНЕДЖМЕНТА

Принятие информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) переопределяет сценарий традиционного фасилити менеджмент (ФМ) в городских объектах, понимаемого как интегрированное управление вспомогательными услугами для эксплуатации, использования и улучшения городских благ.

Фасилити менеджмент – слово, которое определяет систему управления внутренними и внешними функциями архитектурного сооружения. В современном городе каждое новое здание стремится к тому, чтобы существовать самодостаточно, как город в городе. В развитых странах практически в любой коммерческой и некоммерческой структуре есть подразделения фасилити менеджмента. Объектом деятельности является любая форма недвижимости – государственные и муниципальные учреждения, университеты, больницы, бизнес центры, жилые здания, крупные транспортные хабы – аэропорта, вокзалы и т.д. В Соединенном Королевстве специалисты любят повторять «Facility Manager is a person who wears many hats» (Фасилити Менеджер человек, который носит много шляп), имея ввиду что заботясь о сохранности помещений, усовершенствуя функциональность зданий, обеспечивая жизнедеятельность внутри объектов недвижимости, он должен понимать принципы бизнес администрирования, инженерии, архитектуры, психологии общения, обладать универсальностью мышления [1].

Сфера обслуживания здания на первый взгляд кажется ограниченной делами сантехника, электрика, дворника и специалиста по интернет-услугам. Но это видение на деле оказывается крайне неверным: чем выше класс сооружения, тем больше требований жильцы (или сотрудники) выдвигают к сфере обслуживания. Поэтому кроме вышеперечисленных направлений следует добавить: клининг – уборку помещений, которая может включать и химчистку, и прачечную, и мойку окон и витрин; охрану; техническое обслуживание недвижимости, в том числе ремонтные услуги; кейтеринг – дистанционную доставку еды на договорной основе, а не в частном порядке. Это организация обедов для сотрудников, фуршетов и т.д.; поставку товаров; благоустройство территорий, садовые работы; холодоснабжение, кондиционирование, вентиляцию.

Так же, рассмотрим глобальные факторы, которые будут влиять извне на сферу управления услугами (ФМ) по обслуживанию недвижимости: Развитие умных городов; Строительство зеленых сооружений и развитие «регенеративной» архитектуры; Переход на альтернативные источники энергии; Автоматизация; «Интеллектуальная» архитектура и интернет вещей. Теперь остановимся на факторах, которые не так очевидны, но в перспективе станут решающими для ФМ: Технология BIM; Гибкость и качество; Аутсорсинг; Коворкинг и другие инновации [2].

Действительно, этот новый сценарий требует радикального переосмысления моделей, процессов и услуг ФМ как на стратегическом, так и на операционном уровнях, чтобы соответствовать ожиданиям клиентов, обеспечивая их конкурентоспособность и увеличивая их добавленную стоимость. Именно поэтому интернет вещей становится одной из главных технологий не только для отдельно взятых объектов недвижимости но и для целых городов и даже регионов. В частности, IoT позволяет создать связанную экосистему людей, устройств и систем, в которой можно централизованно управлять данными, делая информационные базы каждого отдела общим капиталом для всех отделов и заинтересованных сторон.

Крупнейшие международные ФМ в сотрудничестве с передовыми технологическими компаниями постепенно внедряют масштабные проекты. Например самое высокое здание в мире Бурж Халифа. Тысячи датчиков и сенсоров, автоматически регулирующих работу систем освещения, подачи воды, кондиционирования, вентиляции, и уникальная компьютерная система собирающая все данные на единый пульт управления, за которым может работать всего один оператор, управляя огромным зданием [3].

На сегодня целенаправленные усилия государства являются основным драйвером развития рынка IoT Республики Казахстан (РК). По оценкам экспертов, в период 2019-2024 объем рынка интернета вещей РК к концу 2024 вырастет втрое по сравнению с объемом рынка в 2019. На настоящий момент около 85% рынка IoT РК формируются жилищно-коммунальным хозяйством, проектами в области «умного города» и решениями «умного дома», проектами интеллектуального управления инженерными системами общественных зданий [4].

Таким образом, платформа IoT позволяет создавать новые цифровые услуги на основе возможного взаимодействия - благодаря приложениям интеллектуального интерфейса - между людьми, вещами и услугами.

#### Литература:

1. Konanahalli A, Oyedele L, Marinelli M, Selim G (2018) Большие данные: новая революция в секторе управления объектами Великобритании
2. Антон Юдин, (2020). 9 факторов, которые определяют будущее фасилити-менеджмента. <https://marketer.ua/facility-management/>
3. Интернет вещей. Прогнозы развития и возможности для фасилити сектора <https://shen.ua/ru/obzor-i-analitika-otrasli/ynترنت-veshhej-prognozy-razvytyya-y-vozmozhnosty-dlya-fasylyty-sektora/>
4. Как будет развиваться рынок интернета вещей в Казахстане в ближайшие 5 лет <https://forbes.kz/>

Садуахас Т.Т., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Ержанова С.К.

### ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ КАТЕГОРИЯ РЕТІНДЕГІ КЕДЕЙШІЛІКТІҢ БАҒАЛАУ КӨРСЕТКІШТЕРІ ЖӘНЕ ОНЫ ТӨМЕНДЕТУДЕГІ МЕМЛЕКЕТТІК ШАЛАРАЛАР

Үй шаруашылығының барлық мүшелерінің тамақ және басқа негізгі қажеттіліктерін қанағаттандыруға шаруашылық табыстарының жеткіліктілігін бағалау үшін жергілікті тұтыну құрылғыларына сәйкес келетін тауарлар мен қызмет көрсету «себеттері» жасакталады. Бұл себеттің жергілікті тұтыну бағаларына сай құны және белгіленген деңгейі бір адамның негізгі қажеттіліктерін қанағаттандыру есебі «кедейшілік шегі» деп аталады. Егер үй шаруашылығы мүшелерінің жан басына шаққандағы табысы кедейшілік деңгейінен төмен болса, онда ол үй шаруашылығы және оның мүшелері кедей болып танылады. Бірақ мұндай бағалаудың қорытындыларын тексеру оңай емес, тіпті олар бұрмаланған болуы мүмкін. Табыс деңгейі бойынша кедейлік өлшемдерінің бірқатар жетістіктері мен тежеулер бар екені аталып өтеді.

Табыс деңгейі бойынша кедейлік өлшемдерінің жетістіктері толық тоқталып өтетін болсам: ыңғайлы анықтау, нақтылық, ашық жариялылық, салыстырмалық.

Ыңғайлы анықтау. Бұл әдіс кедейшіліктің салыстырмалы түрдегі ыңғайлы анықтамасын алуға және кедейлер мен басқа тұрғын халықтың арасындағы нақты кедейшілік шегін ажыратуға, пайдалануға жағдай туғызады [1].

Үй шаруашылықтарына мұқият жүргізілген зерттеулер, табыстар деңгейімен және уақыт динамикасына сай өзгерістерді бағалау бойынша кедейлікті өлшеудің дәлме-дәл және жалпы тұтынатын құралы болып табылады.

Ашық жариялылық іріктеу негізінде жүргізілетін табыс деңгейі бойынша бағалау зерттеулері кедейшіліктің агрегрияланған өлшеуіштерін табуды жеңілдетеді, мысалы, елдің жалпы тұрғын халқы санындағы кедейлердің пайызы.

Табыс деңгейі бойынша кедейлік өлшемдерінің тежеулеріне толық тоқталып өтетін болсам: баға, үй шаруашылығы құрамы, мемлекеттік тауарлар мен қызмет көрсетулер.

Баға. Үй шаруашылықтарына жүргізілетін ірі зерттеулер өте қымбат тұрады. Сапалы зерттеулер жүргізу барысында көлемді қаражат ақпарат дәлдігін қамтамасыз етуге жұмсалады, өйткені өлшеудегі қателіктер барлық есепті оңай жоққа шығара алады.

Үй шаруашылығы құрамы. Зерттеулер барысында үй шаруашылығы туралы мәліметтер жеке тұлғалар үшін халықтың жан басына шаққандағы есептеулері өлшемдеріне көшіріледі, сондықтан жүргізілген шаралардың нәтижелері үй шаруашылықтары құрамына жіберілген жеңілдіктерге тәуелді болады және үй шаруашылығы деңгейінде жыныстық белгілер мен басқа да түрлі тәуелсіздіктерді ашып көрсетпейді.

Шаруашылық табыстарын өлшеушілер көбінесе мемлекеттік тауарлар мен қызмет көрсетулерді ескере бермейді, мысалы, қарапайым білім беру және алғашқы санитарлық көмек көрсету.

Салыстыру қиындықтары. Уақыт ағымына байланысты құралдар, анықтаулар немесе іріктеулер өзгерген жағдайда, салыстырулар күрделенеді және әлеуметтік қателіктерге ұрындыруы мүмкін.

Қатысушылық негізіндегі бағалаулар және тікелей бағалаулар.

Бұл екі шаралар да аймақ тұрғындарынан аталған әдістерді пайдалана отырып ақпарат жинауды көздейді. Бірінші шара тұрғын халықтың кең көлемде қатысуын талап етеді және біршама ұзақ мерзімге жоспарланады, оның негізгі мақсаты нысаналы топтың құқықтары мен мүмкіндіктерін кеңейту болып табылады. Тікелей жедел бағалаулар белгіленген бағдарламаға байланысты өте қысқа мерзім ішінде, әдетте бір күндік барып шығу кезінде мәліметтер жинауды болжайды.

Бұл екі әдіс те ең кедей клиенттерге атаулы қызметтер көрсету мақсатында даму бағдарламаларында және қатысушылық негізінде жобалар даярлау барысында кеңінен қолданылады, бірақ біріншісінің де, екіншісінің де өз кемшіліктері бар. Зерттеулер қорытындыларының тұрғын халықты субъективті ой – түйіндеулеріне тәуелді болуына байланысты оларды тексеру оңай емес, оның сыртында, ел көлемінде бағдарламалар мен елді мекендер бойынша зерттеу қорытындыларын салыстыруда қиыншылықтар тудырады. Халықаралық салыстырулар жүргізу одан да қиынырақ. Осы әдістер арқасында бір ауылдағы ең кедейлердің үштен бірін анықтауға болады, бірақ аймақтың барлық барлық тұрғындары санынан бұл ең кедей үштен бірі тұратын жерді теңестіру аса қиын жағдай. Сауалнама алу субъектілерінің жауаптары кедейшілікті бағалау қорытындыларын пайда табу ниетінде бұрмалануы мүмкін, мысалы, қаржылық қызмет көрсетулерге қол жеткізу. Ең соңында, қатысушылық негізінде бағалау құрылымдық сауалнамаларды ғана пайдаланатын санақшылардан қымбатқа түсетін және табылуы қиынырақ білікті коммуникаторларды талап етеді.

Кедейшілік деңгейін төмендетуге бағытталған стратегияларды жүзеге асыру керектігі туындауда [2].

Кедейшілік деңгейін тиімді төмендету үшін маңызды алғышарттар болып мемлекеттік органдарының үйлестірілген күштері мен олардың арасында функцияларды қатаң тарату саналады.

#### Әдебиеттер

1 Дмитриева М.Ю. Проблема бедности и пути ее преодоления в регионе//file:///C:/Users/User/Downloads/problema-bednosti-i-puti-ee-preodoleniya-v-regione.pdf

2 Экономический рост, бедность и долгосрочные неблагоприятные факторы//<https://www.unicefrc.org/publications/pdf/russianmonitor03/Chapter1.pdf>

Сейпілова А.А., 2 курс (Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті)  
Мырзақасымова Е.Н., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – магистр, аға оқытушы Спанова Б.К.

### ҚАЗАҚСТАНДА ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСУІНІҢ ШАРТЫ РЕТІНДЕ АДАМ РЕСУРСТАРЫН ДАМУЫ ҚАЖЕТТІЛІГІ

Соңғы халықаралық зерттеулер (ББ, ХВҚ) өндіріс пен бизнестің дамуына күрделі тосқауыл болатын жұмыскерлердің біліктілік деңгейіндегі туындап жатқан мәселелерді дәлелдейді. Аталмыш мәселені жұмыс берушілердің 60%-ы дәлелдейді. Егер теорияның негізін салушылар (Г. Беккер, У. Боуэн, Л. Туроу, Т. Шульц) бастапқыда адами капитал ретінде тек адамның еңбекке деген қабілеттілігін арттыратын адамға салынатын инвестициялардың жиынтығын (білім мен кәсіпқойлық дағдылар) түсінсе, ал қазір Бүкіләлемдік банктің сарапшыларымен жасалған есептеулер оған келесілерді енгізеді: тұтыну шығындары – жанұялардың тамақтану, киім-кешек, тұрғын үй, білім, денсаулық сақтау, мәдениетке шығындары мен мемлекеттің аталмыш мақсаттарға шығындарын қамтиды. Осылайша, кең мағынада адами капитал — бұл экономикалық дамудың интенсивті өндіргіштік фактор, ол келесіні қамтиды: еңбек ресурстарының білімділік бөлігі, білім, интеллектуалды және басқарушылық еңбектің құрал-жабдығы, өмір сүру ортасы мен еңбектік іс-әрекет [1].

Халықаралық тәжірибеде ұлттық экономиканың бәсекеқабілеттілік деңгейі мен оның өсім потенциалын шынайы бейнелейтін көрсеткіш болып еңбек өнімділігінің деңгейі табылады. Сонымен қатар, уақыт өте келе қазақстандық экономика үшін еңбек өнімділігінің өсу мәселесі күшюде. Соңғы жылдардағы оң қарқынына қарамастан, өнімділік деңгейі бойынша Қазақстан елдің дамуы бойынша орташадан да артта қалуда. 2019 жылы ЖІӨ-ге қатысты есептелген (экономикадағы жұмысбастылар санына қатысты) еңбек өнімділігінің көрсеткіші Қазақстанда 22,6, Ресейде 33,4, Жапонияда 68,2, АҚШ-та 98,1-ды құрады. Отандық экономикада белгілі императивті құрайды, ол келесілерді қамтиды: қазіргі жағдайда өндіріс тиімділігінің басты көрсеткішінің өсімін бәсеңдететін салалық, технологиялық, ресурстық, қаржы-инвестициялық, аймақтық факторлар. Өнімділік бойынша



айтарлықтай айырмашылықтарды ел экономикасының негізгі салаларынан байқауға болады. Салалық деңгейде өнімділіктің төменгі деңгейіне байланысты дәстүрлі салаларда артық жұмысбастылықтың бар екенін көрсетеді: 31,2% – ауылшаруашылық; 14,0% – сауда; 9,6% – білім; 7,5% – өңдеуші сала; 26,7% – металлургия; 23,1 % – машина құрылысы; 19,8– тамақ өнеркәсібі [2].

Ауыл шаруашылығына экономикадағы барлық жұмысбастылардың үштен бір бөлігі тиесілі, мұнда АҚШ деңгейінен өнімділік көрсеткіші тек 1% құрайды, ЖІӨ-ге саланың салымы – тек 5,3%, жалақы мөлшері минималды. Отандық экономиканың келесі негізгі секторы - өңдеуші өнеркәсіп АҚШ-ң еңбек өнімділігінен айтарлықтай артта қалуда (13%), онда барлық жұмыскерлердің 7,2 % тиесілі. Шикізаттық салалардың басымды болуы және дамымаған өңдеуші өнеркәсіп Қазақстан аймақтары мен халқының табыстары бойынша жоғары бөлінуінің себебі болып табылады.

Аймақтар арасындағы халық табыстарының бөлінуіндегі айырмашылық өсім қарқынына ие болып, үш еселі мөлшерге жетті (Жамбыл және Атырау облыстары арасында). Бұл табыстардың жалпы өсіміне қарамастан, халықтың төменгі жалақылы категориясына қатысты ресурстардың қайта бөлінбейтінін көрсетеді (оның ішінде ауылшаруашылығы, денсаулық сақтау мен білім саласының қызметкерлері қаржы саласы мен пайдалы қазбаларды өндіру кәсіпорындарының қызметкерлерімен салыстырғанда 3-5 есеге төмен), мұнда еңбекақыдағы теңсіздік соңғы жылдары тек артып отыр. Біздің уақыттың айқын көріністерінің бірі – жұмыс жасаушы кедейлер. Қазақстанда олардың санының артуы экономиканың бюджеттік секторында қамтылған жоғарғы білімді білікті жұмыскерлер есебінен жүзеге асуда. Теңсіздіктің басты себебі жалақының төменгі деңгейі мен еңбектің жеткілікті түрде бағаланбауынан байқалады. Ал жалақы деңгейінен қалғанның барлығы тәуелді болып табылады – зейнетақы көлемі, әлеуметтік жәрдемақылар.

Неғұрлым тереңнен қарастыру келесіні көрсетеді: еңбектің экономикалық ынталандырылу мәселесі тек өндіріс саласында емес, сонымен қатар өндіріс өнімдерін бөлу құрылымында да көрініс табады. Экономиканың өндірістің мазмұны мен оның нәтижелерінің бөлінуін қамтуына байланысты жұмыскердің жалақы деңгейі экономикалық өсімнің мазмұны мен қарқынын сипаттайды. Егер ол жалақы түрінде көрініс табатын өндіріс нәтижелерімен қамтамасыз етілмесе, онда бұл өсім бәсеңдейті.

Өкінішке орай, өндірістің дәл осы базалық мәні пайданы абсолюттеп, еңбек пен материалды игілікті құрудағы адамның ролін жоққа шығаратын экономиканың жеке капиталистік жүйесі еленбейді. Отандық экономиканың шикізаттық құрылымын ескере отырып, бөлінбеген таза пайда 5%-ға еңбек есебінен, 20% негізгі капиталдан, 75% табиғи рентадан қалыптасуы тиіс еді. Шын мәнісінде, әрекет етуші салық жүйесінде аталмыш ара-қатынас мүлдем өзгеше: 70% – еңбек, 20% - негізгі капитал және тек 10% – рента.

Бұл бастапқы өндіріс факторлары арасындағы бұзылған пропорциялардың нәтижесі, яғни елдің салықтық түсімдерінің басты құраушысы – еңбекақы қоры. Мұнда жалақы деңгейі бойынша Қазақстан дамушы елдер қатарында отыр. АҚШ, Жапонияда, Германия, Ұлыбритания мен өзге жоғары дамыған елдердегі ЖІӨ-гі жалақы деңгейі 65-72 %, Қазақстанда ол 30-36%-ды құрайды, яғни 2 есеге төмен. Бұл елдегі экономиканың кадрлық потенциалын экономикалық ынталандыру үшін ресурстық базаның төмендігін дәлелдейді.

#### Әдебиеттер

1. Одегов Ю.Г. Управление человеческими ресурсами. Учебник / Ю.Г. Одегов. - М.: КноРус, 2018. - 985 с.
2. Резник С.Д. Карьерный менеджмент. Учебное пособие / С.Д. Резник, И.А. Игошина. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 240 с.

Серік А., 2 курс (Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті)  
Халық Н.Ш., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – PhD, доцент Джазыкбаева Б.К.

#### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ЖАСТАР КӘСІПКЕРЛІГІН ДАМУДЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Жастар кәсіпкерлігі – бұл мемлекеттік органдар тарапынан ерекше назар аударуды талап ететін өте күрделі сектор. Оның дұрыс салынған, мақсатты қолдауы өңірде шағын кәсіпкерлікті дамытуды қамтамасыз етеді, бұл өз кезегінде экономикалық өсуге, өңірдің инвестициялық тартымдылығын

арттыруға әкеледі. Алайда жастар жастар кәсіпкерлігін құру жолында үлкен қиындықтарға тап болады. Бұл проблемалар кәсіпорындар құрудағы қаржылық қиындықтарға да, жастардың білімділігіне де байланысты.

Экономикалық тұрлаусыздық және энергетикалық ресурстарға төмен бағалар жағдайында шағын және орта бизнес экономиканы қамтамасыз ету және өсуін қолдаудың негізгі құралы болып табылады. Қазақстан мемлекеттік экономикалық және әлеуметтік тұрақтылығын қамтамасыз етуде маңызды рөл атқаратын ШОК секторының қарқынды дамуына ұтыс тігеді. Бүгінгі таңда ҚР ШОК ел экономикасының 25% қалыптастырады. Сонымен қатар, ШОК секторында жұмыспен қамтылуының өсуі қамтамасыз етіледі: мәселен, өткен жылдың қорытындысы бойынша жұмыспен қамтылғандардың саны 3 млн. адамға жетті.

Тұтас алғанда, шағын және орта бизнес елдің экономикалық белсенді үштен бір бөлігін жұмыспен қамтамасыз етеді. Қазақстанда ШОК өсуін қамтамасыз ететін, республикалық мәндегі – Нұр-Сұлтан және Алматы қалалары тұлғасында екі ірі агломерация қалыптастырылды. Бұл қалаларда сонымен қатар жалпы аймақтық өнімде ШОК үлесі жоғары 15%. Айта кету керек, түбегейлі шаралар халықаралық сарапшылардың оң бағасына ие болды. Дүниежүзілік банкінің 2016 жылы 25 қазанда жария етілген «Doing Business 2018» рейтингісі бойынша Қазақстан өткен жылмен салыстырғанда 16 рейтингісін 16 саты 10 параметрлерінің басым көпшілігінен көтеріп, 35 орынға ие болған. Қазақстан ТМД елдері арасында рейтинг көшбасшысы болып табылады. ЕАЭО Кедендік одақ елдері арасында Қазақстан рейтингі бойынша Белоруссия (37), Армения (38), Ресей Федерациясы (40), Қырғызстаннан (75) алға озды. Дүниежүзілік Банк іскери климатты жақсарту бойынша реформалардың үлесі жоғары үздік он мемлекетті атап өтті, онда Қазақстан рейтингінің жеті индикаторы бойынша жиырма екі реформасын ескере отырып, екінші жайғасымды алған [1].

Қазақстан соңғы он екі жылда төрт рет үздік реформалаушы ретінде ерекшеленді. Қазақстан «Миноритарлық инвесторларды қорғау» индикаторы бойынша үшінші орын алып, рейтингінің алғашқы үштігіне енді. Қазақстан «Контрактілерді орындау» бойынша алғашқы ондықта жүр (9 орын). «Меншікті тіркеу» индикаторы бойынша он сегізінші орын жайғасымы сақталған.

Қазақстанның елеулі серпілісі рейтингіде Статистикалық зерттеулер көрсетіп отырғандай, біздің елдегі кәсіпкерліктің даму ауқымдары әзірше әлемнің дамыған елдерінің сәйкес көрсеткіштерінен артта қалуда. Мұнда дамыған елдермен салыстырғанда ЖІӨ-ге шағын және орта бизнестің төменгі үлесінің ЖІӨ-де экономиканың шикізаттық салаларында шоғырланған ірі бизнестің елеулі үлеске ие болатынымен байланыстыруға болады. Әлемде шағын және орта компаниялармен кәсіпорындардың саны көп. Мысалға АҚШ-та, Еуроодақ елдерінде 20 миллионнан астам фирма қызмет етеді, Қытайда 40 млн.-дай шағын және орта кәсіпорын бар, ал Қазақстандағы олардың саны жиырма есе аз (1,5 млн. тіркелген кәсіпорын және жеке кәсіпкер). Алайда салыстыру кезінде тарихи және мәдени дәстүрлерге, экономиканың даму деңгейіне, сондай-ақ ШОК секторын қолдаудың заңнамалық және институционалдық талаптарына байланысты түрлі елдерде жеке кәсіпкерлік дамуының объективті ерекшеліктерінің бар екенін естен шығармаған жөн. АҚШ-та, Еуропа Одағының елдерінде және Азияда (Қытайда) ШОК субъектілері шығарған өнімдердің жыл сайынғы көлемінің үлесі 52%-дан 60%-ға дейін барады. Ал Қазақстанда бұл көрсеткіш 3 есе дерлік төмен және 17%-ды құрайды.

Бірақ дегенмен де, егер де кәсіпкерлік субъектілері санының ұлғаю деңгейіне қарасақ, сөзсіз өсім барын көреміз. Бұл бір. Екіншіден, күллі дүние жүзінде қолданылатын маңызды көрсеткіштердің бірі – еліміздің ЖІӨ-дегі шағын және орта бизнестің (ШОБ) үлесі. Бізде бұл көрсеткіш те тұрақты өсуде. Мысалы, өткен жылы ол шамамен 17,5 пайызды құрады.

Мемлекет басшысы өте адуынды мақсат қойды, яғни, 2030 жылға қарай ЖІӨ-дегі ШОБ-тің үлесін 30 пайызға дейін жеткізу, іс жүзінде екі есеге дейін ұлғайту керек. Бұл біздің Үкімет үшін экономикалық саясаттың түпкі мақсатын нақты әрі дұрыс қоя білу. Өйткені, ШОБ дегеніміз – жұмыс орындары, нәтижелі еңбек. Қазақстан транзиттік экономикасы бар, халқының 45 пайызы ауылдық жерлерде тұратын (халықтың экономикалық белсенді бөлігінің 32 пайызы ауыл шаруашылығында еңбек етеді) мемлекет ретінде жұмыссыздықтан сырт қалмайтыны белгілі. Міне, осы бағытта ШОБ-ті барынша дамыту жаһандық дағдарыстан төнетін қауіп-қатерлерге қайтарған сенімді де нақты жауабымыз болмақ [2].

#### Әдебиеттер:

- 1 Кальдыбаева О. Қазіргі заманғы Қазақстандық жастардың еңбек мәдениетінің маңызды құраушысы ретіндегі еңбек қатынастары / О.Кальдыбаева // Қоғам және дәуір. - 2017. - №2. –б.18-28.
- 2 Бодаубаева Г.А. Жастар кәсіпкерлігінің негізгі мәселелері және оны жүйелі қолдау / Г.А. Бодаубаева, А.Ж. Жолдасова // Қаз ҰУ хабаршы. Экономика сериясы. - 2017. - №2. –б. 274-278.

## МЕНЕДЖМЕНТ ЖҮЙЕСІДЕГІ ПАБЛИК РИЛЕЙШНЗ РӨЛІ МЕН ОРНЫ

Бүгінгі таңда Паблик Рилейшнздің даму тарихы аз болса да, көптеген менеджерлерді қызықтыруда. Елбасы Н.Ә. Назарбаев «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты жолдауындағы қағидалардың бірі ол «Түгел қамтитын экономикалық прагматизмі». Сондықтан да менеджмент жүйесіндегі Паблик Рилейшнз рөлі мен орны өте зор. Өйткені ол ұйымның стратегиялық міндеттерді тиімді шешуге көмектеседі. Паблик рилейшнз қызметі ұйымның стратегиялық мақсаттарына қол жеткізуге бағытталуы, басқа да функционалдық бағыттармен үйлестірілуі тиіс. Бағдарлама немесе PR компаниясы ұйымның стратегиялық шешімдерінің тізбегін құруы тиіс. Тек осы жағдайда ғана PR -белсенділігі топ-менеджментті қолдауына сене алады.

Паблик Рилейшнз бойынша тұрақты немесе мерзімдік жұмысты жүргізу басталғанға дейін органы бағалау, ұйым қызметінің миссиясы мен мақсаттарын тұжырымдау қажет. Ұйымның сыртқы және ішкі факторларын, ұйым қызметінің шарттарын бағалай отырып, топ-менеджер ұйым қызметінің зияткерлік бейнесі пайымдай алады. Ұйымда Паблик Рилейшнз қызметін жүзеге асыру үдерісі 1 суретте көрсетілген.



Сурет 1 Паблик Рилейшнз қызметін жүзеге асыру үдерісі

Паблик Рилейшнз қызметін жүзеге асыру үдерісін толықтай қарастырайық.

1.Пайымдау - қоршаған ортаның экономикалық, саяси, технологиялық, әлеуметтік-мәдени және басқа да факторларын сипаттау.

2.Миссиясы-ұйымның әлеуметтік маңызы бар мәртебесі, оның қоғамдағы рөлі.

3.Мақсаты - ұйымның болашақтағы жағдайы және алдына қойған міндеттері. Ұйымда бірнеше мақсаттар болуы мүмкін, сондықтан Паблик Рилейшнз қызметін қандай ұйымдық мақсаттарға жетуге бағыттауды анықтау қажет. PR-дің мақсаттары, стратегиялары мен бағдарламалары жалпы ұйымның стратегиялық мақсаттарының туындысы болып табылады. Бұл шешімдердің әр түрлі бағыттылығы олардың табысты іске асырылуына кедергі келтіреді. Стратегия - мақсаттарға қол жеткізу бойынша іс-қимыл моделі. Бағдарлама-іс-шараларды, кезеңдерді, орындау уақытын қамтитын неғұрлым егжей-тегжейлі шешім. Одан да егжей-тегжейлі шешім- ол жоспар.

Паблик Рилейшнз жоспарлаудағы стратегиялық тұрғы келесі сұраққа жауап беру керек: "Біздің мақсаттарға жету үшін біздің ресурстарымызды қалай басқаратын боламыз?". Жалпы айтқанда, ұйымдағы PR мақсаттары мынадай талаптарға жауап беруі тиіс:

- Күтілетін нақты нәтижелерді сипаттау;
- Ұйымдағы әрбір адамдарға түсінікті болу керек;
- Орындау мерзімі болуы керек;
- Шынайы, қолжетімді және өлшенетін болу керек;
- Ұйымның мақсаттарына сәйкес болу керек.

Мақсатқа табысты қол жеткізу мүдделі тұлғалардың мақсаттарды сәйкестендіруге және оларға қол жеткізу құралдарын талқылауға, сондай-ақ мақсаттарға ілгерілеудің прогресін бағалауға қатысуын көздейді.

Өзара тиімді қатынастарды орнату жөніндегі стратегиялық мақсаттарға PR-дың жекелеген функцияларын іске асыру барысында қол жеткізіледі. Бұл функциялар олардың пайда болуы мен дамуы процесінде қалыптасты және бастапқыда тек қана прессті пайдаланумен байланысқан. Бірақ уақыт өте келе паблик рилейшнз арсеналындағы функциялар көп болды. Және осының барлығы функционалдық алуан түрлілік жеке жалпылама бағыттар бойынша іске асырылуы мүмкін, мысалы: фирманың (ұйымның, құрылымның) тиімділігіне қол жеткізу; фирмандан (ұйымнан) тыс және басқалармен байланыс. Өзінің нақты салалық мазмұнына қарамастан, ұйымның барлық қызметі

кандай да бір өнім, қызмет көрсету, қандай да бір ұсыныс жасау, жобаны іске асыру тиімділігі жоғары өндіріске бағынады.

Заңды түрде фирмалар мүдделерінің иерархиясында прагматикалық міндеттер бірінші орынға шығады. Осы міндеттер қандай да бір көрсеткіштерде көрініс тапса да, олардың осындай жолдармен мүмкін болатын принципке қол жеткізуі: бірінші - өнім өндірісін кеңейту (қызметтер көрсету) үшін фирмаішілік жұмысты (оның барлық аспектілерінде) жетілдіру және екінші осы өнімді (көрсетілетін қызметтерді) өткізу көлемін ұлғайту. Бірінші бағыт менеджмент, екінші бағыт - маркетинг процесінде жүзеге асырылады.

Жалпы айтқанда, Рилейшнз пабликының маңыздылығы бүгінгі күні жеке жағдайларда өте айқын көрінеді: жағымды имидж және паблисити жасау, арнайы оқиғаларды ұйымдастыру, дағдарысты басқару. Бірақ паблик рилейшнз іс-шаралар кешені ғана оң әсерді қамтамасыз ете алады және ұйымды жағымсыз сыртқы әсерден қорғайды, яғни ол жоғары бәсекелестік жағдайында ең маңызды.

#### Әдебиеттер

1. I. Елбасы Н.Ә. Назарбаев «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты жолдауы, 14.12.2012ж

2. Менеджмент [Текст] : оқулық / Рикки У.Гриффин ; Ұлттық аударма бюросы. - 12-ші басылым. - Алматы : Дәуір, 2018. - 768 б. : сурет. - (Рухани жаңғыру. Жаңа гуманитарлық білім. Қазақ тіліндегі 100 жаңа оқулық). - Пер. изд. : Management / R. W. Griffin. - 12th ed. - 2017. - ISBN 978-601-7943-14-1 : Б. ц.

Скакова Д.А., 2 курс (КарУ им. академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., доцент Дарибеков С.С.

#### ПУТИ СОКРАЩЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Теневая деятельность является частью любой экономической жизни во всем мире, и почти все сообщества пытаются контролировать эту деятельность с помощью образования, наказания или судебного преследования. Сбор статистических данных о том, кто активно участвует в теневой экономике, о частоте подпольной деятельности и ее масштабах, имеет решающее значение для принятия эффективных и действенных решений относительно распределения ресурсов в этой области. Очевидно, что трудно получить точную информацию о подпольной или теневой экономической деятельности, потому что лица, занимающиеся этой деятельностью, хотят остаться неизвестными.

Теневая экономика определяется как совокупность всех рыночных легальных видов производственной деятельности, которые сознательно скрываются от государственных органов по одной или нескольким причинам: уклонение от уплаты налогов на доходы, добавленную стоимость или других налогов; уклонение от уплаты взносов на социальное обеспечение; уклонение от определенных легальных стандартов рынка труда, таких как минимальная заработная плата, максимальный рабочий день, нормы безопасности и т.д., а также уклоняться от некоторых административных процедур, таких как заполнение статистических вопросников или административных формуляров.

В Республике Казахстан, теневая экономика негативно воздействует на развитие народного хозяйства, замедляет социально-экономическое развитие и причиняет урон имиджу и престижу нашей страны в современном мире [1]. Поэтому в настоящее время экономика и общество нуждаются в адаптации к современным условиям. Цифровизация может стать новым толчком к минимизации угроз теневой экономики и создать новую тенденцию в борьбе с ней с целью обеспечения благосостояния граждан и социально-экономической стабильности государства. «Цифровизация – это не цель, это средство достижения абсолютного преимущества Казахстана», - было отмечено Первым Президентом Республики Казахстан Назарбаевым Н.А. [2].

Принятые государственные меры по развитию цифровизации и цифровой культуры в Казахстане сформировали базу для дальнейших мер по цифровой трансформации, которая позволит добиться не только эффективности, но и конкурентоспособности национальной экономики.

Цифровизация отраслей экономики – одна из основных миссий госпрограммы «Цифровой Казахстан». В ней предусматривается цифровизация промышленности и электроэнергетики,

транспорта и логистики, сельского хозяйства, развитие электронной торговли, а также развитие финансовых технологий и безналичных платежей [3].

В целом же цифровизацией пытаются охватить весь финансовый сектор страны: от сбора налогов до полной автоматизации бюджетного планирования, аудита и контроля. Будущее за технологиями больших данных и искусственного интеллекта.

Существует ряд разработок, которые в совокупности приведут к сокращению текущей активности теневой экономики:

1. Использование данных. Регистрация данных в цифровой форме предприятиями, поставщиками, финансовыми посредниками и другими третьими сторонами (включая правительство) позволит лучше контролировать ряд действий. Путем сопоставления данных по цепочке транзакций и другой информации, относящейся к физическому или юридическому лицу, можно сократить возможности для того, чтобы деятельность теневой экономики оставалась незамеченной.

Если такие данные доступны налоговым администрациям, их можно использовать в качестве отдельного источника или в сочетании, чтобы дать возможность полной или частичной отчетности о налогооблагаемом доходе или для выявления неполной отчетности, мошенничества или незарегистрированной налогооблагаемой деятельности. Его также можно использовать для лучшего понимания поведения налогоплательщиков и измерения воздействия деятельности или вмешательства.

2. Расширенные аналитические методы. Расширенная аналитика - это процесс применения статистических методов и методов машинного обучения для извлечения информации из данных. Цель состоит в том, чтобы лучше информировать решения о том, как использовать ресурсы, и помочь разработать наиболее эффективные меры и политику.

Налоговые администрации использовали передовую аналитику для информирования руководства о просроченных налоговых декларациях и взыскании налоговой задолженности более десяти лет [4]. В последние годы, совпадая со значительным увеличением объема данных, администрации начали использовать ряд методов для определения упреждающих и ответных действий, чтобы помочь налогоплательщикам выполнять свои обязательства или определить наилучшее вмешательство для поддержки соблюдения. Расширенная аналитика все чаще используется как инструмент, помогающий бороться с теневой экономикой.

3. Технология для уменьшения количества случаев мошенничества с идентификационными данными и сообщений о мошенничестве. Мошенничество с идентификационными данными и сообщения о мошенничестве стали более изощренными и зачастую более простыми в реализации. Новые технологии, такие как использование биометрических данных, цифровых подписей и защищенных транзакционных процессов, все чаще используются для противодействия подобному мошенничеству.

Предоставление ложной информации лежит в основе многих видов деятельности теневой экономики, будь то для сокрытия личности или доходов. Это та область, в которой налоговые администрации должны постоянно отслеживать развитие событий, поскольку новые технологии и рост незаконного рынка, поддерживающего мошенничество, используются для обхода прежних мер контроля, таких как более раннее внедрение электронных кассовых аппаратов. Многие налоговые администрации в настоящее время изучают или внедряют новый набор технологий:

- Для борьбы с кражей личных данных многие сейчас используют расширенную аутентификацию, включая биометрические данные, такие как распознавание отпечатков пальцев, радужной оболочки глаза, лица и голоса, в том числе на государственном уровне в целом.

- Многие администрации в настоящее время требуют использования электронных кассовых аппаратов с установленными или дооснащенными устройствами безопасной регистрации данных. Некоторые также требуют, чтобы данные автоматически передавались в налоговую администрацию, обеспечивая дополнительный уровень безопасности для выявления попыток несанкционированного доступа путем анализа данных или сверки с данными, предоставленными клиентами посредством проверки квитанции.

- Требования к электронному выставлению счетов также становятся все более распространенными, включая требования к централизованной регистрации таких счетов, что позволяет сопоставить данные от покупателя и продавца.

- Ряд администраций изучают возможность использования технологии блокчейн для повышения безопасности и надежности записей. Блокчейн, по сути, представляет собой распределенный реестр, который записывает, когда произошла транзакция, подробности этой транзакции, включая передачу

активов и права собственности, и обеспечивает уверенность в том, что необходимые бизнес-правила были соблюдены без необходимости проверки третьей стороной. Каждая транзакция защищена криптографическим ключом, который включает в себя ключ предыдущей транзакции, создавая неизменную историческую «цепочку» транзакций.

4. Общегосударственные подходы. Такие подходы, в первую очередь предназначенные для улучшения обслуживания граждан и уменьшения бремени, также предлагают возможности для сотрудничества, в том числе по обмену данными, для борьбы с несоответствующей и преступной деятельностью.

Целостные правительственные подходы, также известные как объединенное правительство, предназначены для преодоления пограничных проблем между различными частями правительства, чтобы облегчить гражданам доступ к услугам, избежать дублирования и повысить эффективность. Примерами являются единые точки доступа к услугам, предоставляемым разными агентствами, обмен информацией между агентствами. Правительственные подходы в целом также могут быть эффективными в сокращении мошенничества, позволяя перекрестную проверку данных, хранящихся в различных агентствах [5]. Например, перекрестная проверка регистрации в системе социального обеспечения с регистрацией в налоговой может помочь определить, работает ли человек и претендует ли он на пособие. Аналогичным образом, проверка налоговой регистрации на соответствие регулирующим лицензиям (например, на открытие коммерческих помещений), адреса, зарегистрированные для коммерческих целей, регистрация коммерческих автомобилей и широкий спектр другой информации, хранящейся в правительстве, могут помочь в выявлении деятельности в теневой экономике. Информация может показаться косвенной, но все же может быть полезной для раскрытия такой активности.

5. Онлайн-платежи. Денежные средства по своей природе, как правило, не отслеживаются конкретным лицом или транзакцией. Правила борьбы с отмыванием денег требуют, чтобы финансовые учреждения сообщали о подозрительных транзакциях на определенную сумму, но более мелкие транзакции, совершаемые вне банковской системы, часто будут полностью невидимы. Таким образом, наличные деньги продолжают использоваться для содействия теневой экономике и незаконной деятельности, будь то для оплаты торговцам, предприятиям, сотрудникам или для осуществления преступной деятельности.

Использование технологий, в частности распространение интернет-банкинга и телефонного банкинга, бесконтактных карт и мобильных приложений, а также значительный рост онлайн-покупок оказывают сильное влияние на использование наличных денег. Это приведет к сокращению использования наличных денежных средств для регистрируемых операций и к сокращению теневой деятельности.

Хотя использование технологий может улучшить видимость теневой экономики, они также могут быть использованы для создания ложных данных. Налоговые администрации, отметили, что двумя наиболее часто наблюдаемыми факторами, способствующими теневой экономике, были использование фиктивных счетов-фактур/квитанций и подделка личных данных. Кроме того, несмотря на то, что в настоящее время в электронной форме регистрируется больше транзакций, такие электронные записи сами по себе могут быть уязвимыми.

Таким образом, очевидно, что процесс цифровизации и преимущества новых технологий создадут новый темп по борьбе с теневой экономикой. Но для получения оптимального результата, необходимо их сбалансированное развитие и постепенное внедрение. Именно этот процесс будет весьма плодотворно способствовать борьбе с ненаблюдаемой частью экономики в совокупности с усиленными существующими в Казахстане, а также интегрированными зарубежными мерами. И тогда нам не только удастся совершить интеллектуальный и технический скачок, но и улучшить экономическую ситуацию и восстановить национальную безопасность государства.

#### Литература

1. Avdijsky V. I. The Shadow Economy and Economic Security of the State. Moscow, INFRA-M; 2017. 538 p. (In Russ.).

2. Назарбаев Н. Цифровизация необходима для улучшения качества жизни населения РК <https://khabar.kz/ru/news/politika/item/90525-n-nazarbaev-tsifrovizatsiya-neobkhodima-dlya-uluchsheniya-kachestva-zhizni-naseleniya-rk>

3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года № 827 «Об утверждении Государственной программы «Цифровой Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.07.2019 г.

4. OECD (2017a), “Technology Tools to Tackle Tax Evasion and Tax Fraud”, OECD, Paris, [www.oecd.org/tax/crime/technology-tools-to-tackle-tax-evasion-and-tax-fraud.pdf](http://www.oecd.org/tax/crime/technology-tools-to-tackle-tax-evasion-and-tax-fraud.pdf).

5. OECD (2015), “Update on Voluntary Disclosure Programmes: A Pathway to Tax Compliance”, OECD, Paris, [www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/Voluntary-Disclosure-Programmes-2015.pdf](http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/Voluntary-Disclosure-Programmes-2015.pdf).

Смагулова А.К. (КарУ имени академика Е.А. Букетова)  
 Научный руководитель – к.э.н., доцент Казбеков Т.Б.

## ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИННОВАЦИОННОГО КЛИМАТА В КАЗАХСТАНЕ

Рыночный механизм, даже развитый, а тем более не сформировавшийся полностью, как это имеет место в нашей экономике, не может сам по себе стимулировать и обеспечивать инновационную активность хозяйствующих субъектов. Он должен дополняться системой мер государственного воздействия по созданию благоприятных условий для инновационных процессов. Направления такого воздействия могут быть различными. Прежде всего, государство может выступать как "фактор" предложения научно-технических идей, инициируя и организуя проведение научных исследований, формируя научно-техническую инфраструктуру, т.е. способствовать созданию одного из основных инновационных ресурсов.

Особое значение имеет государственное воздействие на формирование некоторых общеэкономических факторов инновационной активности, в первую очередь создание благоприятного инновационного климата.

В общем виде это предполагает, что для предприятий, проводящих исследования и разработки, осуществляющих внедрение новых технологий, независимо от форм собственности и хозяйствования, устанавливаются налоговые, кредитные, амортизационные и другие льготы, которые стимулировали бы расширение их расходов на эти цели, побуждали к инновациям.

Опыт развитых стран показывает, что действие таких льгот не носит постоянный характер. В зависимости от целей регулирования экономики они могут приостанавливаться или возобновляться. Корректируются также и их размеры и сферы применения. Поэтому, не ставя задачу дать исчерпывающий конкретный перечень стимулирующих мер, хотелось бы заметить, что если на этапе кризиса и стабилизации экономики они должны идти "в общем потоке" мер по стимулированию экономической и инвестиционной активности, то в дальнейшем после появления условий для инновационной деятельности потребуются специальные меры, побуждающие к собственно инновациям.

В соответствии с этим в совокупности мер регулирования инновационной активности нужно выделить два их вида: по формированию общеэкономических факторов и условий, способствующих нововведениям, и по воздействию на инновационный процесс. Первая группа - это меры сопряженной реализации структурной, инвестиционной, научно-технической, промышленной, аграрной, региональной и внешнеэкономической политики, базирующиеся на сочетании прямых и косвенных методов государственного воздействия на желательные преобразования в производительных силах. Нельзя полагаться только на рыночную саморегуляцию. Масштабные структурно-технологические преобразования ни в одной стране не проводились без активной роли государства (рисунок 1).

Методы государственного воздействия на инновационную активность			
Прямые		Косвенные	
Государственный заказ на научные исследования и разработки (научно-технические программы)	научные (научно-технические)	Развитие научно-технической инфраструктуры	технической
Поддержка государственных технических организаций	научно-технических	Налоговое, кредитное стимулирование	
		Стимулирование спроса на инновацию	

Рисунок 1 - Схема государственного воздействия на инновационную активность

Конкретные рычаги могут использоваться по-разному в зависимости от глубины и темпов желаемых структурно-технологических сдвигов. Например, вполне вероятно, что в процессе технологического развития постоянно будет возникать необходимость выбора: или в целях избежания, смягчения социальных диспропорций поддерживать производства, не обладающие необходимым потенциалом повышения производительности, или же создавать условия для роста высокотехнологичных производств. Практика применения промышленной политики в развитых индустриальных странах дает возможность проследить последствия обоих направлений структурных сдвигов.

#### Литература

1 Каренов Р.С. Инновационная политика, инновационные ресурсы и инновационный потенциал отечественных предприятия / Материалы Международной научно-практической конференции «Наука и образование в современном мире». – Караганды: «Болашак- Баспа», 2012 С. 186-191.

2Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана «Конструктивный общественный диалог – основа стабильности и процветания Казахстана» 02.09.2019

Темирова Ж., 3 курс (Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті)  
Нұрадин А.Н., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – PhD, доцент Джазыкбаева Б.К.

#### АДАМИ КАПИТАЛ КАТЕГОРИЯСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАЗМҰНЫ

Қоғамдық өндіріс дамуының заманауи деңгейі өндіргіш күштердің құрылымында адами капиталдың неғұрлым маңызды экономикалық категория болып табылатынын дәлелдейді. Ғылыми зерттеулер, нарықтық шаруашылық тәжірибесінің дамуы ХХ ғасырдың 50-60 жылдарында экономикалық талдаудың дербес тарауы ретінде адами капитал теориясының қалыптасуына мүмкіндік берді. Адами капитал идеясының тарауына Т. Шульц үлкен салымын енгізген болатын, ал адами капитал тұжырымдамасының өзі Г. Беккердің зерттеуінде қалыптасқан, ол, өз кезегінде, білім берудің экономикалық тиімділігін есептеу әдістемесін негіздеген болатын. Г. Беккер, Г. Шульц және олардың ізін басушылардың еңбектері ағымдағы бір сәттік көрсеткіштерден адамның тұтастай өмірлік циклын қамтитын көрсеткіштерге көшуге, еңбек нарығындағы агенттердің іс-әрекетіндегі «күрделі» инвестициялық аспектілерді бөліп қарауға, негізгі экономикалық ресурс ретінде адами капиталды тануға мүмкіндік берді. Адами капитал теориясы жеке табыстарды бөлу құрылымын, жалақының жасаралық қарқынын, миграциялау себептерін, тендерлік аспекті мен көптеген жағдайларды түсіндіруге мүмкіндік берді. Аталмыш теорияға байланысты білім беру инвестициялары экономикалық өсім көздері ретінде қарастырыла бастады [1].

«Адами капитал» түсінігі экономиканың инновациялық даму кезеңі және экономикалық (халық шаруашылықтық) өсімнің жаңа сапасына қол жеткізу және тиімділігін арттырудағы білім және ғылым ролінің артуымен ғылыми (қоғамтану) әдебиетінде, бизнесмендердің лексикасында, бұқаралық ақпарат құралдарында, саяси және қоғамдық қайраткерлердің сөйлеген сөздерінде (тіпті ресми құжаттарда) жиі қолданылады. Алайда теориялық маңыздылығы мен тәжірибелік маңыздылығына байланысты көптеген әдебиеттерде аталмыш түсініктің қолданылғандығына қарамастан, әлі күнге дейін не экономикалық, не өзге ғылымдарда, не батыстық не отандық қоғамтану әдебиеттерінде «адами капиталдың» нақты да біржақты анықтамасы кездеспейді.

«Адами капитал» – Шульц және Беккердің сәйкес туындыларының пайда болуына туындаған капиталдар жанұясындағы жаңа түрі. Бұған дейін «адам» және «капитал» түсініктерінің терминологиялық байланысы қолданылса да, тек саяси-идеологиялық мақсаттарда ғана. Капиталистік жүйені қызғанушылар капиталдың меншік иелерінің іс-әрекетінің «шыншылдығы» туралы мәселені, қайырымдылық және меценаттық акциялар туралы, олардың мемлекеттік әлеуметтік саясатқа қатысуы туралы мәселені алға шығарды, яғни капитал «адами бейнеге» ие болып, халықтың әлауқатын арттыру мәселесін жүзеге асыруда мемлекеттің әріптесіне айналу мәселесі. Идеологиялық басқа, бірақ метафорикалық мағынасы кеңестік социализм жағдайындағы қарастырылып отырған сөз тіркесіне енеді: «Адам – біздің ең құнды капиталымыз».

Еңбектің құн теориясының негізін қалаушылардың бірі болып табылатын А. Смит соңғысы тек еңбекпен құрылады дегенді басшылыққа ала отырып, былай деген: неғұрлым білікті еңбек неғұрлым жоғары құнды туындатады, өндіріс құралдарының иесі болып табылатын капиталист үшін қосымша



пайда әкеледі (еңбектен жалдамалы жұмыскерді шегеру). Бірақ білімті жұмыс күшін дайындаумен байланысты шығындар қайда қалады? Оларды кім жүзеге асырады және олар қалайша ұдайы өндіріледі? Аталмыш сұрақтарға жауапты Смит еркін нарық, бәсеке және баға белгілеу, мемлекеттің жеке кәсіпкерлердің тікелей шаруашылық іс-әрекетіне араласпауы тән болып табылатын ерте капитализм жағдайында табуға тырысты. Және аталмыш сұрақтардың өзін ол жеке емес, өз тұжырымдамасының жалпы мәтінінде қарастырған [2].

Ол келесілермен байланысты:

- 1) түрлі мамандықты иеленетін жұмыскерлердің жалақыларындағы айырмашылықты анықтау;
- 2) негізгі және айналым капиталдарының құрылымын талдау.

Бірінші жағдайда түрлі кәсіп түріне ақы төлеудегі салыстырмалы айырмашылықты анықтайтын бес басты шарттар анықталды, олардың ішінде аталмыш мамандықты игеру шығындары аталған, және осыған Смиттің пікірінше, «білікті еңбек пен қарапайым еңбекке төленетін жалақының айырмашылығы негізделеді».

Әрі қарай, ғалым, жұмыскердің кәсіби даярлығына жұмсалатын шығындардың оның өзі немесе оның ата-анасының (бұл сол уақытқа сәйкес келді) жұмсауын басшылыққа алды, және аталмыш шығындардың не «жұмыскер немесе оның ата-анасы үшін капиталға» өзгертінді, не қандай да бір «адами капиталға» өзгертінді жайлы еш жерде жазбаған. Әрине, капиталға білім алу шығындарын жатқызу үшін себепті негізгі капитал құрылымына қатысты смиттік формула береді. Алайда формуланың авторы оны жұмыскердің тұлғасындағы «негізгі капиталды білдіретін шынайы шығындар» ретінде түсінген, яғни оның пайымдауларына сәйкес, негізгі капиталдың элементі ретінде білікті жұмыскердің сипаттамасы білім мен ептілікке ие болу шығындарынан туынды болып табылады.

#### Әдебиеттер

1 Устаев, Р.М. Формирование инновационных территориальных кластеров как инструментарий развития инновационной составляющей человеческого капитала территории / Р.М. Устаев, М.Н. Гюльнезерова // В сборнике: Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право Сборник научных трудов. - 2017. - С. 171-173.

2 Толстых, Т.О. Развитие человеческого капитала в реализации про-странственно-отраслевых проектов / Т.О. Толстых // В сборнике: механизмы развития социально-экономических систем региона Сборник статей 9 Международной научно-практической конференции. - 2016. - С. 82-84.

Темирханова А., 2 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Иманбекова А.М.

#### АГРАРЛЫҚ СЕКТОРДАҒЫ ШАРУАШЫЛЫҚТАРДЫ БАСҚАРУ ҚЫЗМЕТІН ТАЛДАУ

Нарықтық экономика жағдайында ауыл шаруашылығы терең дағдарысқа ұшырап отыр.

Ауыл шаруашылық секторларындағы инвестициялық белсенділік ойдағыдай болмай отыр.

Қазіргі ауыл шаруашылығының ахуалы сын көтермейді. Ауыл шаруашылығы саласындағы реформаны дұрыс жүргізбеу нәтижесінде өндіріс көлемінің қысқаруы, мал басы санының күрт азайуы, қызметін тоқтатқан немесе жартылай жұмыс істеп тұрған шаруа қожалықтарының босаған және өскінші жастардың жұмыс таппауынан жұмыссыз халық санының өсуіне, ауыл тұрғындарының өмір сүру жағдайының төмендеуіне әсерін тигізіп отыр.

Бұл келеңсіздікке, біріншіден, ішкі және шетел инвестицияларын тиімді пайдаланбау әсерін тигізді. Жасалған жобалардың нәтижелеріне ұйымдастырушы топтардың үстіртін қарауы, оның орындалуына қадағалау жүргізбеуі, көлденең тұрған бюрократизмнің тәлкегі өзінің теріс нәтижесін көрсетеді.

Екіншіден, экономикалық белсенділіктің төмендеуі. Ауыл шаруашылығындағы шағын және орта бизнеспен айналысуға деген халықтың ынта ықыласының төмендеуін ауыл шаруашылық өнерінің арзандығы, өндірісте қолданылатын қажеттіліктердің тапшылығы немесе қымбат болуы себеп болып келеді.

Үшіншіден, ауыл шаруашылығында меншік қатынастарын реттейтін құқықтық негіздеудің жеткіліксіз болуы. Меншік иелерінің өз кәсіпкерлік іс - әрекеттерінің жүргізуге қажетті құқықтардың түсініксіздігі, әсіресе ауыл шаруашылығының негізгі ресурстары жер, жер қатынастарын реттейтін құқықтық негіздердің түсініксіздігі немесе тұйықтығы өз зиянын тигізіп отыр. Шаруашылыққа деген

ынтасы бар кәсіпкерлердің өз ісіне қажетті қаржыны, несиені алуға мүмкіндігі жоқ. Несие беретін ұйымдар, банктер жерді кепілдікке алмауы себебінен “салдары суға” кетіп отыр [1].

Агроөнеркәсіптік кешен елдің экономикадағы ең арта қалып қойған және мемлекеттік қолдауды қажет етеді. Бұл жерде өсімдіктерді қорғау, сумен қамтамасыз ету сауалдарын шешу, жерді құнарландыру бағдарламасын жетілдіру, ауыл шаруашылығы кәсіпкерлерін, фермерлерін және шаруа қожалықтарын қолдау, рынок талабына сай ауыл шаруашылығы инфра құрылымын дамыту, жерді және қозғалмайтын мүлікті есептеу мен тіркеудің біркелкі жүйесін түзуді, қадағалауды қажет етеді.

Ауыл шаруашылығына салынатын инвестиция көлемі кейінгі жылдарда біршама артып отыр және мемлекет тарапынан қолдау тауып келеді. Бірақ қысқа мерзім ішінде жетілдіру мүмкіндігі жоқтың қасы. Мемлекеттік талдау агенттігінің деректеріне сүйенсек экономиканың сала бойынша капиталдық құрылысқа инвестициялауды ауыл шаруашылығының үлесі жалпы инвестицияның 2016 жылғы жалпы көлемнің 0,5 % құрады (кесте 1).

Кесте 1

Экономика салалары бойынша капиталдық құрылысқа инвестициялау (нақты бағада)

	2016	2017	2018	2019
Капиталдық құрылысқа инвестициялау.	189981	139790	214493	275698
Барлығы : Соның ішінде:				
Өнеркәсіпке	65782	84976	134528	190719
Ауыл шаруашылығына	4038	2051	911	1414
Орман шаруашылығына	86	42	11	25
Көлік	11195	12283	20999	18044
Байланыс	6142	2319	2835	3721
Құрылыс	1289	911	6760	781
Сауда және қоғамдық тамақ, материалдық – техникалық				
қамтамасыз ету және өткізу	1309	1143	5406	6135
Тасымалдау	295	22	-	-
Тұрғын үй құрылысы	15087	16502	19127	13171
Басқалары	13758	19541	23916	41088

Ауыл шаруашылығында кейінгі кезде ата кәсібіміз болып келе жатқан мал шаруашылығына көп көңіл бөлінеуді. Өзекті мәселенің бірі асыл тұқымды жануарлар санының күрт төмендеуі өнеркәсіптік кешеніндегі болып табылады [2].

Өнеркәсіптік кешеніндегі қайта құрудың үш жылға арналған мемлекеттік стратегия жасалып ауылды қаржыландыруға қатысты бірқатар жаңа үкіметтік құжаттарда қабылданған. Қайта құрудың агроөнеркәсіптік кешеніндегі реформаны тереңдетудің жаңа принциптері мен әдістерін іздестіруде, ауылда маркетингтік және сервистік қызметтің құрылуы және осы саланы мемлекет тарапынан қолдауды ұйымдастыру болатын. Осы стратегияға сәйкес ауылдық өнім өндіріушілерін қолдау мақсатында мемлекеттік бюджеттен қолайлы шақтар негізінде 100,5 млрд теңге несиелік бөлінді.

#### Әдебиеттер

1 Агробизнесіті ұйымдастыру / Жалпы редакциясын басқарған С.Әбілдин – Алматы: Қазұлтағру, 2009. – 472 б.

2 Алешина В.А. Механизм государственного управления реорганизационными процессами в агропромышленном комплексе Казахстана // Вестник КазНУ: Серия Экономическая.–2019.–№1.– С.102-104.

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

В данной статье описаны основные этапы оценки эффективности управления персоналом на крупнейших предприятиях. Определить цели, которых помогает достичь оценка эффективности управления персоналом: улучшить функциональность Системы управления персоналом путем ее корректировки на основе результатов исследования; получить обратную связь от линейных сотрудников и руководителей; привлечь людей к достижению целей, стоящих перед компанией, тем самым повысив их мотивацию. Анализируются и подробно излагаются характерные методы и приемы анализа эффективности.

Выделяют четыре группы методов анализа эффективности управления персоналом: основанные на знаниях, опыте и интуиции специалистов; использование математического, статистического и экономического моделирования; комплексные, использующие первые две группы методов; и исследования, основанные на потоке информации. Определены и классифицированы основные критерии оценки системы управления предприятием. Ключевые элементы, которые были определены, в том числе стратегия управления персоналом организации, включают в себя следующее: обеспечение надлежащих условий труда и безопасности; разработка методов разрешения конфликтных ситуаций в коллективе; разработка эффективных мер по отбору персонала и оценке бизнеса; обеспечение адаптации новых членов коллектива.

На основе анализа различных методов решения задач управления персоналом предприятия определены наиболее важные факторы формирования грамотной стратегии управления персоналом для повышения эффективности и капиталоемкости предприятия.

Анализ и оценка эффективности работы руководства и сотрудников имеет важное значение не только для того, чтобы получить представление, хорошо это или плохо, и для собственных действий, но и для поиска путей решения существующих проблем в управлении и повышения его качества. Обзор руководства и сотрудников необходим для компании, которая только начинает свою производственную деятельность и уже давно широко известна на рынке товаров и услуг.

Во многих компаниях Казахстана системы управления человеческими ресурсами все еще развиваются и растут, поэтому особенно важно постоянно оценивать эффективность систем управления человеческими ресурсами, что позволяет быстро выявлять существующие сбои и своевременно их исправлять. Однако такая оценка должна быть достоверной, насколько это возможно, на основе фактических данных. Помимо этого, очень важно правильно интерпретировать полученную информацию, ее необходимо анализировать руководству и сотрудникам компании.

Прежде чем внедрять кадровые ресурсы в исследование, необходимо четко определить цели и задачи анализа, его объем и детали. Для достижения поставленной цели, целей и задач, разработанных ниже, определяющих объект и тему анализа, можно использовать метод анализа, имеющий практическое значение, и метод защиты. Проведя анализ Системы управления персоналом, на основе полученных результатов можно сделать выводы о текущем стратегическом потенциале, а также о фактическом состоянии и функционировании Системы управления персоналом и оценить ее эффективность.

Анализ системы управления персоналом может быть реализован в одной форме:

- Исследования с целью получения теоретических результатов;
- Определение возможности поиска приложения с любым другим практическим опытом;
- При системном подходе, включающем анализ деятельности всего предприятия, Система управления персоналом является одной из многочисленных подсистем.

Однако на практике анализ систем управления персоналом обычно проводится с использованием методологических приемов, которые сравнивают результаты, полученные с помощью нескольких научно-практических методов с анализом. На сегодняшний день не существует единого метода получения полной информации и для того, чтобы одним из способов оценки эффективности системы менеджмента и правильного использования различных методов и форм, является метод, позволяющий оценить эффективность системы менеджмента.

Кадровая стратегия заключается в решении управленческих вопросов, связанных с взаимоотношениями между членами группы, с точки зрения деловой этики, материального и финансового оздоровления сотрудников, а также совершенствования системы управления человеческими ресурсами.

Анализируя различные методы управления персоналом в компании, можно увидеть, что наличие грамотно составленной Стратегии управления персоналом в стратегии управления персоналом является основой успеха любого бизнеса.

#### Литература:

1. Бугаков В.М. Управление персоналом: Учебное пособие / В.П. Бычков, В.М. Бугаков, В.Н. Гончаров; Под ред. В.П. Бычкова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 237 с.
2. Базаров, Т.Ю. Управление персоналом. Практикум: Учебное пособие для студентов вузов/Т.Ю. Базаров. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 239с.

Ускенбаева А.Е., 2 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекшісі – э.ғ.м. аға оқытушы Муканова А.С.

### КӘСІПОРЫНДЫ БАСҚАРУ ПРИНЦИПТЕРІН ЖІКТЕУ, ОЛАРДЫ ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ОРТАДА ҚОЛДАНУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Егер біз қазіргі басқарушылық қызметті оның дамуының алдыңғы кезеңдерімен салыстыратын болсақ, бірқатар өзгерістерді бөліп көрсетуге болады. Мәселен, оның мәні, ерекшеліктері туралы идеялар үнемі өзгеріп отырды, ал менеджмент біртіндеп белгілі бір қызмет түрінің сипатына ие болды. Басқарудың көптеген тәсілдері бар. Олардың барлығы әлеуметтік қатынастарды қалыптастыру процесінде дамыды, жаңа технологиялардың пайда болуымен және таралуымен, деректерді іздеудің, жинаудың, өңдеудің жаңа әдістерімен тығыз байланысты. Басқару процесі көптеген әртүрлі принциптерді, тұжырымдамаларды, ережелерді қамтиды деп сеніммен айтуға болады. Ол елдің қолданыстағы заңнамасына сүйенеді және басқарушылық қызметпен байланысты басқа ғылымдармен тығыз байланыста.

Сондай-ақ, басқару принциптерін атап өткен жөн. Басқарылатын жүйенің құрылымы оларға тікелей байланысты. Олар сонымен қатар компания қызметкерлеріне әсер ету тәсілдерін анықтайды, оларды ынталандырады. Ғалымдар басқару процесі тек бастықтың талантына немесе интуитивті шешімдерге негізделіп алмайды деген қорытындыға келді. Ең алдымен, ол ұзақ уақыт бойы қалыптасқан теорияға сүйенеді. Біз басқару заңдары, негізгі принциптер туралы айтып отырмыз. Соңғысы компанияны басқару стратегиясын қалыптастырады. Оларға сүйене отырып, менеджерлер ұйымның мақсаттары мен міндеттеріне белгілі бір өзгерістер енгізеді, басымдықтарды нақтылайды, іс-шаралар өткізеді. Қазіргі уақытта басқарудың негізгі принциптерін зерттеуді жалғастыру өте маңызды. Бұл қазіргі уақытта уақытпен тексерілген және ғылыми тұрғыдан негізделген басқару принциптерін ескерусіз кәсіпорынның тиімді жұмысына қол жеткізу мүмкін еместігіне байланысты.

Бүгінгі таңда "басқару принциптері" ұғымының бірқатар анықтамаларын бөліп көрсетуге болады. Жалпы алғанда, отандық және шетелдік ғалымдар басқарудың шамамен 30 принципін шығарды. Алайда, олардың кейбіреулері бүгінде маңызды емес екенін атап өткен жөн. Мысалы, демократиялық централизм қағидаты. Оның мәні қызметкерлерге толық билік беру болып табылады, тіпті менеджерлер оларға өз әрекеттері туралы есеп береді. Бірте-бірте бұл принцип бүгінде экономикалық салада кеңінен қолданылатын басқаларды алмастырды.

Бүгінгі таңда белгілі бір ұйымның қызметкерлері оның жұмыс істеу мақсатына мән бермейтін, оған жету үшін қандай әрекеттер жасау керектігін білмейтін жағдайлар жиі кездеседі. Тиісінше, олардың өнімділігі төмендейді.

Қызметкерлердің тиімділігін арттыру үшін менеджерлер әртүрлі ынталандыруды қолданады. Осының арқасында қызметкерлер олардың еңбегі бағаланатынын, оның маңызды екенін және қойылған мақсаттарға қол жеткізуге мүмкіндік беретінін түсінеді. Сонымен қатар, олар өздерінің күш-жігерінің марапатталғанын көреді: мысалы, оларға белгілі бір жеңілдіктер, әлеуметтік пакеттер, сыйлықақылар және т.б. беріледі. Бұл жеке принциптер туралы. Әдетте, олар ұйымдастырушылық қызметтің жекелеген түрлерінде қолданылады.

Қарастырылып отырған санат мыналарды қамтиды:

Басымдық принциптері. Бұл жағдайда біз түпкі мақсаттың басымдық принципін айтамыз. Ұйымның жұмыс істеуі басым мақсатқа жету үшін жүзеге асырылады. Егер компания функциялардың шектеулі спектрін орындаса, онда оның шегінен шыққан жағдайда, ол әрқашан белгіленген міндеттерді шеше алмайды – басқару жүргізілетін объектінің субъектіге қарағанда

басымдығы. Осы Қағидаға сәйкес, барлық деңгейдегі компания басшыларын ұйымның нақты құрылымдық компоненттерінің ерекшеліктері мен қажеттіліктеріне сүйене отырып тағайындау керек.

Сәйкестік принциптері. Бұл мақсат оған қол жеткізуге бөлінген ресурстарға жауап беретіндігін білдіреді. Бұл топқа сонымен қатар келесі принциптер кіреді: тиімділік, өндіріс тиімділігі (жұмыс тиімділігі шығындарға сәйкес келеді). Бұл ретте қосымша шығыстар кәсіпорын жұмысының өнімділігін арттырумен өтелуге тиіс. Бұл жерде өндіріс пен басқаруды орталықтандыру мен орталықсыздандыруды біріктіру принципі туралы сөз болып отыр. Өндіріс көлемі компанияның мақсаттарына, оның жұмыс істеу ерекшеліктеріне және т. б. толық сәйкес келуі керек.

Ұйымдастыру принциптері. Олар белгілі бір мақсатқа жетуге, компанияның жұмысына әсер ететін әртүрлі процестерді зерттеуге бағытталған деп түсініледі. Бұған басқару процесін объективті және сенімді ақпаратпен қамтамасыз ету кіреді. Өндіріс процесінің әртүрлі ресурстарға сәйкестігі ерекше маңызды. Атап айтқанда, экономикалық, техникалық, ұйымдастырушылық және т.б.

Басқару есебінің принциптері. Олар жалпы өлшеу бірліктерін қолдануды, компания жұмысының нәтижелерін бағалауды білдіреді. Бұған ішкі типтегі есеп беру құжаттарының көрсеткіштер жүйесін құру да кіреді. Компания қызметкерлерін басқару қағидаттарына келетін болсақ, олар келесі аспектілерді қамтиды: кадрлармен өзара іс-қимылдың икемділігі; қызметкерлерді басқарудың басымдығы; қызметкерлерді басқаруға қатысты басқарушылық функциялардың компанияның мақсаттарына сәйкестігі.

Талдау барысында ұзақ уақыт бойы қалыптасқан барлық принциптер бүгінде әртүрлі кәсіпорындардың жұмысында кеңінен қолданылатыны анықталды.

#### Әдебиеттер:

1. Герчикова И.Н. Менеджмент: Оқулық. – 4-ші басылым., 2010. – 480 б.
2. Галенко В. П. Менеджмент. Басқару жүйесі. Әдіснамасы. Кәсіпкерлік: оқулық. – 2-ші басылым. – СПб.: Петр, 2011. – 224 б.
3. <https://kitaphana.kz/refkaz/236-pedagogika/3254-prinsipter.html>

Үсипбаева А.Ә., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Дарибеков С.С.

### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ АДАМ РЕСУРСТАРЫН АРТТЫРУДЫҢ БАСЫМДЫ БАҒЫТТАРЫ

Қазақстанда адам ресурстарының даму деңгейінің кеңістіктік поляризациясы артуда. Территориялық шеңберде екі вектор қалыптасып отыр: біріншіден, халық неғұрлым дамыған экономикалық және ыңғайлы өмір сүру аудандарына көшуде, екіншіден, ірі қалалық агломерацияларда шоғырлануда. Мұндай жағдайда демографиялық ресурстар үшін күресте ірі агломерациялар ұтады, өмір сүру жағдайы жақсы оңтүстік аймақтар мен өмір сүру деңгейі жоғары біршама аймақтар ұтады. Ал бұл, кеңістіктегі орналастыру поляризациясының әрі қарай ұлғаятынын білдіреді.

Аймақтық әлеуметтік айырмашылықтарды БҰҰ даму бағдарламасымен өңделген адами потенциалдың даму индексі (АПДИ) арқылы да бағалауға болады. Бұл үш құраушыдан тұратын интегралды көрсеткіш: табыс (халықтың жан басына шаққандағы жалпы аймақтық өнім), ұзақ өмір сүру (туу барысында күтілетін өмір сүру ұзақтығы) және ересектердің сауаттылығымен және жастар мен балаларды біліммен қамту арқылы өлшенетін білім деңгейі. 2008 жылы Қазақстан алғаш рет дамыған елдер қатарына енді (индекс - 0,800-тен асты). Алайда АПДИ аймақтық айырмашылықтары көзге түсерліктей және егер Нұр-сұлтан, Алматы қалалары мен Ақтөбе облысы кейбір еуропалық елдермен салыстырсақ (Португалия, Эстония, Болгария), ал бірқатар аудандарды тек Албания, Самоа, Венесуэламен ғана салыстырамыз.

Алайда АПДИ сипаты Нұр-сұлтан және Алматы қалалары және қалған Қазақстанға қатысты қалыптасқан стереотиппен сәйкес келмейді. Ел халқының 50%-дан астамы дамыған елдер деңгейіне сәйкес келетін (0,800 индексінің мәні) индекс көрсеткіші бар аймақтарда өмір сүреді. Көшбасшылар өзгермейді, бұл ірі агломерациялар мен экспортты-ресурстық аймақтар. Ірі агломерацияларда әрі қарай да сапалы адами ресурстар шоғырланатын болады, ал шикізаттық аймақтар үшін ол екі талай, себебі олар дамуы мұнай бағасынан қатты тәуелді [1].

Экономикалық өсімнің алғашқы жылдары еңбек нарығындағы оңтайлы өзгерістермен қатар жүрді, бірақ мұнда неғұрлым мәселелік аймақтарда экономикалық дамыған аймақтармен салыстырғанда жағдай бәсеңірек өзгерді. Бұл тек Қазақстанға ғана тән жағдай емес. Жұмыссыздықтың аймақтық айырмашылық қарқынын бағалай отырып, экономикадағы циклдық процестерді ескеру қажет. Экономикалық жағдайдың нашарлауы барысында дамыған аймақтардағы жұмыссыздық әлсіз дамыған аймақтармен салыстырғанда жылдамырақ өседі. Сол арқылы аймақтық айырмашылық қысқарады. Экономикалық жағдай жақсарғанда күшті аймақтар жұмыссыздықты бірінші және жылдамырақ төмендетеді, сондықтан аймақтық айырмашылықтар өседі. Мысал ретінде соңғы бес жылдықта жұмыссыздық 15%-ға төмендеген (орташа республикалық деңгейден 2 есеге артқан) Ақтөбе, Атырау, Жамбыл, Қызылорда облыстарын жатқызуға болады.

Кестеде Қазақстан аймақтары бойынша халықтың жалпы санынан білімді халық үлесі ұсынылған:

Кесте

Қазақстан аймақтары бойынша халықтың жалпы санынан білімді халық үлесі

Аймақ	Жұмысбастылардың жалпы санындағы орта және жоғары кәсіби білімге ие тұлғалардың үлесі (%)
Нұр-сұлтан	54,8
Алматы	54,8
Қарағанды облысы	39
Павлодар облысы	38,7
Костанай облысы	36,8
Атырау облысы	36,3
Маңғыстау облысы	36
Шығыс Қазақстан облысы	35,2
Ақтөбе облысы	34,7
Ақмола облысы	33,3
Жамбыл облысы	33,1
Солтүстік Қазақстан облысы	32,4
Батыс Қазақстан облысы	32,4
Түркістан облысы	30,9
Алматы облысы	30,6
Қызылорда облысы	30,1
Қазақстан Республикасы	34,9
Ескерту - автормен [2] дереккөзі негізінде құрылған	

Республиканың оңтүстігінің төмен қарқынмен дамыған аймақтарындағы халық мобильділігі жағдайды өзгертеді. Еңбек мигранттарының негізгі ағындары табыстары неғұрлым жоғары ірі агломерациялар мен алдыңғы қатарлы мұнай-газ аймақтарына бағытталады (Нұр-сұлтан қаласы, Алматы қаласы, Атырау, Маңғыстау облыстары); жұмысбастылық қаладағы қызмет көрсету секторына шоғырланады және ол заңсыз. Дамыған жанұяаралық трансферттерге байланысты оңтүстік аймақтар тұрғындарының еңбек миграциялары артта қалушы аймақтардағы жанұялардың табыстарын арттыруға мүмкіндік береді. Алайда мемлекет еңбектің аймақтық нарқтарындағы сұраныс пен ұсынысты теңестірудің аталмыш механизмін ешқалай қолдамайды, мұнда қабылдаушы аймақтардың биліктері тарапынан әлсіз дамыған аймақтардың еңбек мигранттарына қайшы тұру байқалады.

Әдебиеттер

1 Мишурова И. В. Управление мотивацией персонала / И.В. Мишурова. - М.: Феникс, МарТ, 2018. - 272 с.

Никифорова Н.А. Управление персоналом. Краткий курс / Н.А. Никифорова. - М.: Окей-книга, 2017. - 128 с.

**3 секция.**

**ЕСЕП, АУДИТ ЖӘНЕ БАҒАЛАУДЫҢ ӨЗЕКТІ  
МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ДАМУ БОЛАШАҒЫ**

**3 секция.**

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ  
УЧЕТА, ОЦЕНКИ И АУДИТА**

## АҚША ҚАРАЖАТТАРЫ МЕН ОЛАРДЫҢ ЭКВИВАЛЕНТТЕРІНІҢ ЕСЕБІ МЕН АУДИТІ

Ақша қаражаттары – бұл кассадағы, банк шоттарындағы ақшалар. Кассадағы ақша қаражаттар аудитінде келесілер тексеріледі:

-осы бап бойынша баланстағы, бухгалтерлік есеп регистрлеріндегі және Бас кітаптағы қалдықтардың ұқсастығы;

-аудит кезіндегі ақша қаражаттарының болуы және түгендеу кезектілігі, алдыңғы түгендеу нәтижелері;

-құжат айналым схемасы (кіммен жазылады, рұқсат беру қолының кезектілігі, кассадан ақшаларды қабылдау және беру);

-кассалық операциялар есебін ұйымдастыру бойынша бақылау процедуралары (кассирдің материалды жауапкершілігі, ақша қаражаттарды тексеретін және сақтығын қамтамасыз ететін тұлғалардың өзара байланысы);

-кассалық ордерлерді тіркеу кітабындағы (журналдағы) жазулардың толықтығы және дер мезгілділігі;

-бастапқы құжаттар қосылған кассалық есеп берулер, оларды банктен ақша алуға арналған чектік кітапшамен, банк жазуымен, қолма-қол ақша салу түбіршегімен салыстыру;

-кассадан еңбекақының және басқа да шығындардың төленуінің дұрыстығы, ол үшін бірнеше айлардың шығыс кассалық ордерлеріндегі немесе тәлем ведомостеріндегі қолдарды салыстыру;

-бухгалтерлік есеп регистрлерін жүргізудің жағдайы мен дұрыстығы [1].

Есеп айырысу шоты бойынша банктік операциялардың аудиті келесілерді тексеру үшін жүзеге асырылады. Біріншіден, валюталық шоттан ақша аударуға бастапқы құжаттар болып валютаны аударуға немесе сатуға өтініштер табылады. Екіншіден, операциялар шетел валютасында жасалғанмен, есеп ұлттық валютадағы эквивалентінде жүргізілуі керек. Сондықтан аудитор ақша қаражатының операцияны жасау сәтіне Ұлттық банк бағамы бойынша есептеу дұрыстығын тексеру. Үшіншіден, валюталық биржадағы күн сайынғы сауда нәтижесі бойынша Ұлттық банк бағамына бағамдық айырмашылықтар (табыстар мен зияндар) есептеледі. Төртіншіден, шоттан ақша аудару үшін негіздеме қатаң тексеріледі, өйткені егер есеп айырысу шоты бойынша отандық серіктестермен есеп айырысуды тексеруді жүргізуге болатын болса, мұндай процедура шетелге валюта аударылғанда қиындайды. Бесіншіден, шетелге әрбір валюта аударуға тауарлық, кедендік құжаттар және экспорттық-импорттық операциялар бойынша мәмілелер паспорты сәйкес келуі керек.[3]

Егер егер дебиторлық қарыздың мерзімі асып кетсе, бұл валюталық пайданың жасырылуы (капиталды шетелге шығару) деп бағалануы мүмкін. Сондықтан мәміле паспорты, валюталық шоттан жазба бойынша түсімді төлеу немесе қайтару мерзімі келгендігін тексеру. Мұнда негізге келісім бойынша мәміле мерзімі емес, кедендік басқарумен толтырылатын мәміле паспортының мерзімі алынады [3].

Кесте 1 - Ақша мен олардың баламаларының төлемі мен қозғалыс циклі функционалды аудитін өткізу бағдарламасы

Аудит процедуралары	Ақпарат көздері, бағалаудың критерилері мен тәсілдері
1.Ақшалай операцияларды атқаратын қызметкерлер құрамын білу	Кадр бөлімінің мәліметтері, білім мен біліктілік туралы куәліктер
2.Ақша алу, сақтау және қолдану үшін әдістемелік, нормативті және материалдық базамен қамтамасыз етуді тексеру	Заңнамалық актілердің, стандарттардың, нормалардың, ережелердің, нұсқаулықтың
3.Операцияларды құжаттық рәсімдеу мен ақша басқару жағдайын алдын ала шолудың дұрыстығын тексеру	Кірістік және шығыстық кассалық ордерлерді тіркеу журналы, ақшалай қаражаттың қозғалысы есебі кітабы, бастапқы құжаттар және т.б.

Қорыта келгенде, жалпы аудитте ақшалай операцияларды тексеру мен ревизиялау тәсілдерінің өзіндік ерекшеліктері бар. Олар жалпы әдістері арқылы жасалса да, бұл операцияларды уақтылы



және тиімді атқаруға ерекше көңіл аударатын төлеу циклінің функционалдық аудитінде бұлар шынында жеткіліксіз. Сондықтан ғылыми зерттеулердің күн талабына сай бағыты ақшаны басқарудың функционалдық аудитінің ерекшесілерін анықтау мен ізденістерін талдау болып саналады.

Ақшалай ағымның төлем мен қозғалысы циклі функционалдық аудитінде экономикалық талдау, бақылау мен статистиканың классикалық әдістерімен қатар сарапшылық бағалау, жай және күрделі процент есептеулері, дисконттау, интегралды, сараланған және матрицалық тәсілдер, желілік, желілік емес және өсіңкі бағдарламалау әдістерін, операцияларды, ойын теорияларын, шешім қабылдау және т.б. кеңінен қолданылуы керек [4].

#### Әдебиеттер

1. "ҚР Аудиторлық қызмет туралы Заңы" ҚР 20.02.09 жыл..
2. Абленов Д. О. Аудит: теория және практика, Алматы, 2005 жыл.
3. Дюсембаев К. Ш., Егембердиева С. Н., Дюсембаева З. К. "Ақша қаражаттары есептілігінің аудиті", 2008 жыл.
4. Ержанов М. С. "Аудит" , Алматы, 2007 жыл.

Аманбекова А.Е., 1-курс (ҚарУ им. академика Е.А.Букетова)  
Научный руководитель –м.э.н., ст.преподаватель Амиркулова М.Б.

### ПРИМЕНЕНИЕ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ В ЭКОНОМИКЕ

Будучи отраслью науки, статистика включает в себя сбор данных, интерпретацию данных и проверку достоверности данных, а статистический анализ данных – это подход к проведению различных статистических операций, то есть тщательных количественных исследований, которые пытаются количественно оценить данные и используют некоторые виды статистического анализа. Здесь количественные данные обычно включают описательные данные, такие как данные опросов и данные наблюдений.

В контексте бизнес-приложений это очень важный метод для организаций бизнес-аналитики, которым необходимо работать с большими объемами данных. Основной целью статистического анализа данных является выявление тенденций, например, в розничной торговле, к этому методу можно подойти для выявления закономерностей в неструктурированных и полуструктурированных потребительских данных, которые могут быть использованы для принятия более эффективных решений по улучшению потребительского опыта и продвижению продаж.

Кроме того, статистический анализ данных имеет различные приложения в области статистического анализа маркетинговых исследований, бизнес-аналитики (BI), анализа данных в больших данных, машинного обучения и глубокого обучения, а также финансово-экономического анализа.

Как правило, при анализе статистических данных практикуются некоторые формы инструментов статистического анализа, которые непрофессионал не может сделать без наличия статистических знаний. Для выполнения статистического анализа данных доступны различные программные средства, такие как Система статистического анализа (SAS), Статистический пакет для социальных наук (SPSS), Statsoft и многие другие.

Для того чтобы проанализировать любую проблему с использованием статистических данных анализ состоит из четырех основных этапов

#### 1. Определение проблемы

Точное и актуальное определение проблемы является обязательным условием для получения точных данных о ней. Становится чрезвычайно трудно собирать данные, не зная точного определения/решения проблемы.

#### 2. Накопление данных

После решения конкретной проблемы разработка нескольких способов накопления данных является важной задачей при статистическом анализе данных. Данные могут быть собраны из реальных источников или могут быть получены путем наблюдений и экспериментальных исследований, проведенных с целью получения новых данных.

#### 3. Анализ данных

При анализе статистических данных методы анализа делятся на две категории.

Исследовательские методы, этот метод используется для определения того, что показывают данные, используя простую арифметику и легко рисуемые графики/описания для суммирования данных.

Подтверждающие методы, этот метод принимает концепцию и идеи из теории вероятностей для попыток ответить на конкретные проблемы.

Вероятность чрезвычайно важна при принятии решений, поскольку она дает процедуру оценки, представления и объяснения возможностей, связанных с предстоящими событиями.

#### 4. Отчет о результатах

Путем умозаключений, оценки или теста, которые претендуют на то, чтобы быть характеристиками популяции, могут быть получены из выборки, эти результаты могут быть представлены в виде таблицы, графика или набора процентов. Поскольку была исследована лишь небольшая часть данных, поэтому сообщаемый результат может отражать некоторые неопределенности, реализуя вероятностные утверждения и интервалы значений.

С помощью статистического анализа данных эксперты могут прогнозировать и предвидеть будущие аспекты данных. Понимание имеющейся информации и ее эффективное использование может привести к принятию адекватных решений. (Источник)

Статистический анализ данных придает смысл бессмысленным числам и тем самым оживляет безжизненные данные. Поэтому для проведения любого исследования исследователю необходимо обладать достаточными знаниями о статистике и статистических методах. Это поможет провести соответствующее и хорошо продуманное исследование, прежде всего с точными и надежными результатами. Кроме того, результаты и выводы являются явными только и только в том случае, если практикуются надлежащие статистические тесты.

В завершении, можно сказать, что статистический анализ данных – это не что иное, как компиляция и интерпретация данных с целью выявления скрытых закономерностей и тенденций. Он может быть применен в таких ситуациях, как накопление исследовательских анализов, статистическое моделирование или составление эскизов обследований и исследований.

#### Литература

1. Полякова В.П. Экономическая информатика: учеб.и практикум для вузов. - М. : Юрайт, 2020. - 495 с.
2. Аскарлов Е.С. Статистические методы в управлении качеством: учебное пособие. - Алматы, 2018. - 160 с.
3. Просветов Г.И. Теория вероятностей и математическая статистика: задачи и решения: учебно-практическое пособие. - М.:Альфа-Пресс, 2015. - 269 с.

Амангельдин А.Ж., 1 курс (КарУ им.академика Е.А.Букетова)  
Научный руководитель – PhD Сыздыкова Д.И.

#### КОРОНАВИРУС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ

Пандемия коронавируса достигла почти всех стран мира. Его распространение заставило национальные экономики и предприятия подсчитывать затраты, поскольку правительства создают новые меры изоляции для борьбы с распространением вируса.Общий ущерб мировой экономике из-за пандемии коронавируса к концу 2021 года составит \$7 трлн, заявила главный экономист Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) Лоранс Бун.В последний раз подобные масштабные последствия пандемии мы наблюдали в XIV веке во время эпидемии чумы, когда жители Европы столкнулись с нехваткой рабочих рук и повышением налогов. Даже знаменитая “испанка” не оказала такого влияния на экономику.

Несмотря на разработку новых вакцин, многие все еще задаются вопросом, как могло бы выглядеть выздоровление. Стоит отметить, что ограничения на перемещение, социальное дистанцирование и карантинные меры, призванные уменьшить распространение вируса, конечно, оказывают влияние на экономику, но не являются ключевыми проблемами. Гораздо большее влияние на экономику оказывают увеличение сроков доставки грузов и новые особенности таможенного декларирования.

По данным аналитики KPMG, одной из крупнейших в мире аудиторских компаний, все последствия Covid-19 можно разделить на краткосрочные: Ограничение экспорта медикаментов и

СИЗов, Логистические проблемы, Снижение спроса, Изменение привычных бизнес-стратегий, которые начали проявляться с первого дня пандемии, и на долгосрочные: По мере того, как мир начнет приходить в себя после кризиса, KPMG предполагает развитие следующих тенденций.

- Усиление политики, направленной на лицензирование медицинской продукции.
- Многие страны начнут пересматривать подход к внутреннему производству, поэтому слоган “покупай местные товары” может стать справедливым и для Европы.
- В будущем существенно увеличатся риски управления цепочкой создания стоимости. Многие компании будут стараться расширить базу поставщиков и уменьшить зависимость от китайских поставок. А также будет увеличен контроль транспортных и логистических рисков в компаниях.
- Будет повышаться приоритет гибкой системы складов, которые будут преследовать мировую экономику много лет.

Также предлагаю вашему вниманию исследование KPMG, посвященное влиянию распространения COVID-19 на предприятия основных отраслей Республики Казахстан.

По предварительным оценкам ряда экономистов, текущий мировой кризис может стать самым глубоким со времен Второй Мировой Войны. Резкое сжатие рынков сбыта и разрыв цепочек поставок, отмена авиаперелетов и ограничение свободного перемещения граждан, массовый переход на режим самоизоляции спровоцировал значительное сжатие бизнеса в разных отраслях.

В течение апреля 2020 года команда экспертов KPMG провела опрос среди более 50 руководителей бизнес-сообщества Казахстана, охватив 14 различных секторов экономики страны.



### Показатели и прогнозы ВВП Казахстана

Несмотря на незначительный рост ВВП в размере 2,3% в первом квартале 2020г., экономическая активность существенно замедлилась в последующие месяцы в результате падения цен на сырьевые товары, сокращения объема торговли и влияния мер по предотвращению распространения COVID-19. Потребительский спрос увеличился лишь на 1,2%, что является следствием растущей обеспокоенности, снижения потребительской уверенности населения из-за пандемии коронавируса и введенного карантина. Рост инвестиций также замедляется и во многом будет поддержан прямыми иностранными инвестициями в нефтегазовый сектор и капиталовложениями в жилищное строительство. В результате сбоя поставок и девальвации валюты инфляция поднялась выше верхней границы целевого диапазона Национального банка. Кризис, по всей вероятности, скажется на росте уровня бедности, а также повлияет на увеличение неравенства в Казахстане. Насчитывается 1,069 миллиона бедных людей. Такие значения вытекают из данных Комитета по статистике за второй квартал 2020 года. В ведомстве выяснили, что доходы ниже прожиточного минимума имеют 5,7% населения. Уровень бедности сейчас на 1,4% выше того, который был во втором квартале прошлого года. Это максимальный показатель с 2010 года. Ожидается, что шок для рынка труда в Казахстане, в результате как самой пандемии, так и мер по ее сдерживанию, будет иметь суровые последствия для занятости, особенно в отраслях, использующих труд работников низкой квалификации. «Уровень потерь в образовании и обучении вследствие COVID-19 будет оказывать влияние на экономику на

протяжении десятилетий. Это влияние оценивается в 2,9%, что приведет к общему экономическому ущербу на сумму до 1,9 млрд долларов США в год», – отметил Жан-Франсуа Марто, Постоянный представитель Всемирного банка в Казахстане.

#### Литература

1. Негативное влияние COVID-19 на экономику Казахстана – крупнейшее по масштабу за два десятилетия: Доклад Всемирного банка // <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/press-release/2020/07/22/the-covid-19-shock-to-kazakhstans-economy-largest-in-two-decades-world-bank-report>
2. Хусаенов О. Экономические последствия коронавируса // <https://zubrcapital.com/ru/blog/ekonomicheskie-posledstviya-koronavirusa>
3. Влияние COVID-19 на ключевые сектора экономики Казахстана // <https://home.kpmg/kz/ru/home/insights/2020/05/covid-key-economy-sectors.html>
4. Миллион бедных казахстанцев насчитали в 2020 году // <https://www.google.com/amp/s/liter.kz/78466-2/amp/>

Амиркулов М.Т., 3 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші - э.ғ.м., аға оқытушы Шакенова Г.А.

#### БАҒАЛАУ ОБЪЕКТИСІНІҢ ҚҰНЫНА ӘСЕР ЕТЕТІН ФАКТОРЛАРДЫ ТАЛДАУ

Кез-келген мүліктің құнының өзгеруі бағалау процесінің әртүрлі кезеңдерінде көрінетін бірқатар факторларға байланысты; бұл факторларды үш түрлі иерархиялық деңгейге жатқызуға болады.

Бірінші деңгей (аймақтық) – жалпы сипаттағы, жылжымайтын мүліктің нақты объектісімен байланысты емес және оған тікелей байланысты емес, бірақ нарықтағы жылжымайтын мүлікпен болып жатқан процестерге, демек, бағаланатын объектіге жанама әсер ететін факторлардың әсер ету деңгейі.

Екінші деңгей (жергілікті) – негізінен қала немесе қалалық аудан ауқымында жергілікті факторлардың әсер ету деңгейі. Бұл факторлар бағаланатын объектімен және ұқсас жылжымайтын мүлік объектілерін және олар бойынша мәмілелерді талдаумен тікелей байланысты.

Үшінші деңгей (тікелей қоршаған орта) – жылжымайтын мүлік объектісіне байланысты және көбінесе оның сипаттамаларына байланысты факторлардың әсер ету деңгейі.

Факторлардың әсері бір уақытта әртүрлі деңгейлерде болуы мүмкін және бағалаудың егжей-тегжейлі дәрежесіне және бағаланатын құн түріне байланысты дәйекті түрде ескерілуі мүмкін. Жылжымайтын мүлікті бағалаушы әр фактордың жиынтық бағаға әсерін, содан кейін жиынтықтағы барлық факторлардың әсерін анықтап, қажетті негіздемемен расталған жылжымайтын мүліктің құны туралы жалпы қорытынды жасауы керек.

Бірінші деңгейге келесі 4 факторлар тобы кіреді:

1) Әлеуметтік: жылжымайтын мүлік объектілерін сатып алудағы, оларды пайдалану нұсқасындағы базалық қажеттіліктер; басқалармен қарым-қатынас жасаудағы базалық қажеттіліктер, көрші объектілер мен олардың иелеріне деген қарым-қатынас, меншік сезімі; халықтың өзгеру тенденциялары, оның жасаруы немесе қартаюы, отбасы мөлшері, қоныстану тығыздығы және т.б.; білім беру деңгейінің, мәдениет деңгейінің, қылмыс деңгейінің өзгеру үрдісі; өмір салты мен деңгейі.

2) Экономикалық: әлемдік экономиканың жалпы жағдайы; елдегі, өңірдегі, жергілікті деңгейдегі экономикалық жағдай; кәсіпорындардың қаржылық жағдайы; сұраныс факторлары: жұмыспен қамту деңгейі, табыс деңгейі және оның өзгеру тенденциялары, төлем қабілеттілігі, несие ресурстарының қол жетімділігі, пайыздық мөлшерлемелер мен жалдау ақысы, сатуды қалыптастырудағы шығындар, халықты әлеуметтік мақсаттағы объектілермен қамтамасыз ету; ұсыныс факторлары: құрылыс пен реконструкцияны қаржыландыру көздерінің болуы және шарттары, сатуға қойылған объектілер саны; құрылыс-монтаждау жұмыстарына арналған шығындар және олардың өзгеру үрдісі, салықтар.

3) Физикалық: климаттық жағдайлар, табиғи ресурстар және шикізат көздері, рельеф, топография, топырақ; экология; сейсмикалық факторлар.

4) Саяси (әкімшілік): саяси тұрақтылық, қауіпсіздік; салық саясаты, қаржы саясаты, түрлі жеңілдіктер беру; аудандастыру: тыйым салу, шектеу немесе либералды; құрылыс ережелері мен нормалары: шектеулі немесе либералды; коммуналдық қызметтер: жолдар, абаттандыру, инженерлік жабдықтар, қоғамдық көлік, мектептер, өрт сөндіру қызметі; заңнаманың болуы және жетілдірілуі

(ипотека туралы, меншік туралы, жылжымайтын мүлікпен операциялар туралы, кепіл туралы, құрылыс саласында, несие саясаты туралы), риэлторлық және бағалау қызметін лицензиялау.

Екінші деңгейге келесі факторлар жатады:

1) Орналасқан жері: іскерлік орталыққа, еңбек ету орындарына, тұрғын аумақтарға, автожолға, темір жолға, жағалауға, жасыл алқаптарға, коммуналдық мекемелерге қатысты; коммуникациялардың болуы және жай-күйі; әлеуметтік-мәдени мақсаттағы объектілердің болуы; қала (аудан) жоспарында объектілерді орналастыру, іргелес орта.

2) Сату шарттары: мәмілелердің ерекше шарттары; сатушылар мен сатып алушылардың себептері; қаржыландыру шарттары: несиелеу мерзімдері; пайыздық мөлшерлемелер; қаражат бөлу шарттары.

Үшінші деңгейге келесі факторлар жатады:

1) Физикалық сипаттамалары: физикалық параметрлер: ауданы, өлшемдері, пішіні, құрылыс материалы, салынған немесе қайта жанартылған жылы, қабаттылық; құрылыс және пайдалану сапасы; коммуналдық қызметтердің болуы; функционалдық жарамдылық; тартымдылық, жайлылық.

2) Сәулет-құрылыс: стиль, орналасу, дизайн және т.б.; көлемдік-жоспарлау көрсеткіштері және т. б.3) Қаржылық-пайдалану: пайдалану шығындары; құрылыс құны; жылжымайтын мүлік объектісі жинақтайтын кірістер.

Оңтайлы пайдалануды талдау қарастырылатын пайдалану жағдайларының келесі төрт критерийге сәйкестігін тексеру арқылы анықталады: физикалық мүмкін болу, яғни ресурстық әлеуетке сәйкес болу; заңды түрде рұқсат етілген болуы керек, яғни болжамды пайдалану мерзімі мен нысаны қолданыстағы немесе ықтимал құқықтық шектеулерге ұшырамауы керек; қаржылық жағынан бай болу, яғни пайдалану операциялық шығыстардың, қаржылық міндеттемелердің және күрделі шығындардың сомасына тең немесе одан үлкен кірісті қамтамасыз етуі керек; барынша тиімді болу, яғни іске асырылу ықтималдығы нарықпен расталатын пайдалану жағдайлары арасында ең жоғары өнімділікке ие болу.

#### Әдебиеттер

1. Варламов, А. А. Оценка объектов недвижимости / А.А. Варламов, С.И. Комаров. - М.: Форум, 2012. - 288 с.
2. Комаров, С. И. Оценка объектов недвижимости. Учебник / С.И. Комаров, А.А. Варламов. - М.: Форум, Инфра-М, 2018. - 352 с.
3. Оценка недвижимости. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 560 с.

Асанова Д.Р., 3 курс (ҚарУ им. академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель – старший преподаватель Шакирова Г.А.

#### КОМУ И ЗАЧЕМ НУЖЕН УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ?

В современных экономических условиях все более актуальной становится проблема внедрения управленческого учета на предприятиях и обеспечения его нормального функционирования. Известно, что управленческий учет является необходимым инструментом для управления организацией, который способствует повышению качества и эффективности управленческих решений, максимизировать ожидаемые результаты и эффективно контролировать риски в хозяйственной деятельности.

Управленческий учет - это процесс выявления, измерения, сбора, накопления, анализа и передачи учетной информации, используемой управленческим персоналом внутри предприятия для принятия обоснованных управленческих решений. На современном этапе экономического развития важнейшей задачей является совершенствование системы управления производством на основе единых принципов планирования, учета, оценки, анализа и контроля. В настоящее время руководство не всегда понимает роль управленческого учета в организациях, так как не понимают цели и задачи его постановки.

Развитие малых и средних предприятий - главный инструмент промышленной и социальной модернизации Казахстана в XXI веке. В нынешней деловой среде бухгалтерские данные не могут удовлетворить растущие информационные потребности компаний. Для реализации эффективности и актуальности управленческой информации компании используют управленческий учет.

Целью управленческого учета является предоставление оперативной или стратегической информации о хозяйственной деятельности предприятия для содействия дальнейшему развитию предприятия.

По словам А.Д. Шеремета, «Управленческий учет:

- Предоставляет необходимую информацию администрации для будущего управления производством и принятия решений;
- Рассчитывает фактическую стоимость продукта и отклонения от установленных стандартов, норм и смет;
- Определяет финансовые результаты проданных изделий или их групп, новых технологических решений, центров ответственности и других позиций.»

Поэтому в настоящее время одним из основных факторов успеха и конкурентоспособности бизнеса являются инновационные методы управления. Производители во многих из отраслей используют новые методы управления, разрабатывают инструменты планирования учета и контроля затрат, которые были интегрированы в систему управления затратами.

Управленческий учет в Казахстане. В нынешнее время для большинства компаний Казахстана ведение управленческого учета это уже не в новинку. Несомненно, сегодня руководство любой компании имеет определенные инструменты управленческого учета. Согласитесь, на любом предприятии есть такие методы управления, как планирование и контроль, иначе предприятия бы просто не существовало.

Другой вопрос, на каком уровне в компании внедрён управленческий учет. Конечно, это зависит от размера и сферы деятельности компании, потребностей руководства, практики и уровня подготовки менеджеров и бухгалтеров. Хочу обратить особое внимание на роль бухгалтеров во внедрении, ведении и развитии управленческого учета на предприятиях, ведь именно четкая организация информационной базы является одним из основных условий эффективности управленческого учета. Более того, если бухгалтер вдобавок имеет базовые знания управленческого учета, аналитические навыки и надеется использовать все эти знания на благо компании, то он действительно бесценен. К примеру, такие зарекомендовавшие себя в Казахстане сертификации бухгалтеров, как Сертифицированный бухгалтер-практик (CAP - Certified Accounting Practitioner), Сертифицированный международный профессиональный бухгалтер (CIPA - Certified International Professional Accountant) в составе квалификационных экзаменов отдельно содержат такой предмет, как «Управленческий учёт».

Менеджерам нужна ясная, простая информация, которую неспециалисты могут легко понять, чтобы они могли оценивать эффективность компании в постоянно меняющейся среде, усиливающейся конкуренции и глобализации рыночных процессов. С этой целью и используется управленческий учет с традиционными системами бухгалтерского учета.

#### Литература

1. [<https://articlekz.com/article/28027>]
2. [[https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=31528734#pos=5;-92](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31528734#pos=5;-92)]
3. Валуев Б. Управленческая отчетность: проблемы создания / Б. Валуев // Бухгалтерский учет и аудит. – 2012. – №11. – С. 15-24.
4. Тлукчевич Н. Организация управленческого учета / Н. Тлукчевич // Бухгалтерский учет и аудит. – 2012. – №2. – С. 13-18.

Асылхан А.Б., 1 курс (КарУ им. академика Е.А.Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., доцент Хишаева Ж.Т.

#### СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Несмотря на очевидную важность, эффективность и не всегда ценностную однозначность влияния рыночных механизмов на развитие экономики, в мировой практике любое современное конкурентоспособное государство всегда социально ориентировано, а в более широком смысле – нацелено на динамичный прирост общественного блага. По сути, это является объективной закономерностью, потому как именно таким образом обеспечивается естественная устойчивость

социально-экономической системы страны, в экономике обеспечивается баланс между рыночными высокорентабельными, так называемыми, «короткими» инвестициями и стратегически обусловленными долгосрочными вложениями. Как правило, классическое решение данной проблемы обеспечивается конструктивным функционированием налогово-бюджетной системы государства, а в ряде стран, особенно располагающими богатыми минерально-сырьевыми ресурсами.

Имея значительные доходы от сырьевых секторов экономики, государство и частный сектор не имеют стимулов к развитию новых отраслей экономики. В то же время страны с незначительными или скудными ресурсами, находясь на грани выживания, постоянно предпринимают попытки развития новых секторов экономики. Однако в долгосрочной перспективе запасы сырья исчерпываются, что порождает значительные проблемы в плане устойчивого развития после полной отработки месторождений полезных ископаемых.

С учетом опасности перенасыщения экономики большими доходами от сырьевого сектора и возможных негативных последствий от резкого падения цен на нефть в Казахстане создан Национальный фонд, в котором аккумулируются доходы от превышения уровня мировых цен на нефть и цветные металлы над установленной оптимальной границей.

При этом, на ближайшие три года основными целями экономической политики должны быть снижение уровня долларизации депозитов; переход от жесткой политики к её смягчению и увеличение государственных расходов для стимулирования роста экономики.

С точки зрения прозрачности, подотчётности, и обязательности исполнения экономической политики и госбюджета важно отметить, что он не отражает всех доходов и расходов государства.

В современной экономике Казахстана существуют следующие проблемы:

- сырьевая направленность экономики;
- слабая интеграция в мировую экономику;
- слабая межотраслевая и межрегиональная экономическая интеграция внутри страны;
- низкая производительность обрабатывающей промышленности;
- незначительный потребительский спрос на товары и услуги на внутреннем рынке (малая экономика);
- неразвитость производственной и социальной инфраструктуры;
- нарастающий износ основных фондов в отраслях экономики, не входящих в нефтегазовый и горно-металлургический комплексы;
- общая техническая и технологическая устарелость предприятий;
- отсутствие эффективной связи науки с производством;
- слабая адаптированность отечественной науки к условиям рыночной экономики, отсутствие действенных механизмов доведения научно-технологической продукции до уровня товара и, как следствие, низкий в целом уровень инновационных предложений;
- отсутствие современной системы подготовки и переподготовки специалистов и рабочих кадров;
- отсутствие стимулов для отечественных финансовых институтов к инвестициям в обрабатывающие секторы экономики;
- низкий экономический интерес иностранных инвесторов к обрабатывающей промышленности;
- несоответствие менеджмента задачам адаптации экономики к процессам глобализации и переходу к сервисно-технологической экономике.

#### Литература

1. Елемесов Р., Жатканбаев Е.Б. Государство и рынок. Алматы, 1997.

2. Каратай Турысов Казахстан: Становление рыночной экономики, Астана, 2003

3. Келимбетов К.Н. Стратегия экономического роста. Проблемы и перспективы. Астана: Елорда,

2000

## ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУ ЖАҒДАЙЫ

Бұл мақалада Қазақстанның еңбек нарығын дамыту және халқының жұмыспен қамтылуы, оның аясындағы бағдарламалардың дұрыс жүзеге асуы, олардың жетістігі мен болашағы туралы сөз қозғалады. Мақсаты: жұмыссыз халықты болдырмауға жол табу, нәтижелі бағдарламалар ұйымдастыру болып табылады. «Жұмыспен қамту жол картасы» жобасын ары қарай дамыту қарастырылады.

Еңбек нарығы – бұл экономикалық белсенді халықты, еңбекке қабілетті азаматтарды халық шаруашлығы айналымына араласуын қамтамасыз ететін экономикалық әдістердің, механизм мен институттардың жүйесі.[1]

Қазіргі таңда еңбек нарығындағы өзекті мәселе халықты, әсіресе жастарды жұмыспен қамту болып отыр. Себебі, ел экономикасы тікелей халықтың тұрмысымен, ал халық жағдайы жұмыспен қамтылуына байланысты болып табылады. Сондықтанда әрбір еңбекке қабілетті азамат(азаматша) ел экономикасы үшін және өзі үшін өзін-өзі немесе өзгені жұмыспен қамтуы нарықтық қатынастарға, бәсекеге жол ашады.

XIX және XX ғасырдың басындағы әйгілі экономистер А.Смит[2] пен А.Маршалл[3] ұсынған жұмыспен қамтудың классикалық теориясы нарықтық тепе-теңдік пен нарықтың іштей реттелуі туралы пайымдауға негізделген.

Қазақстанда жастар жұмыссыздығы мәселесі жастардың кәсіби білімінің болмауына, біліктіліктің және дағдыларының жетіспеуіне байланысты, еңбек нарығындағы жастардың бәсекеге қабілеттілігінің төмендігіне, еңбек ету қабілетінің шектелуі (жекелеген нысаналы топтар) және еңбек нарығындағы сұраныс пен ұсыныстың ахуаы туралы ақпараттың жеткіліксіздігіне негізделеді. Осыған байланысты үкімет қабылдаған бағдарламалардың бірі – «Жұмыспен қамту жол картасы – 2020».[5]

Жалпы әкімдер «Жұмыспен қамтудың жол картасы» аясында 6 506 жобаны ұсынды. Оның ішінде 2 703 жоба – әлеуметтік инфрақұрылымға, 1 039 жоба – тұрғын-үй шаруашылығына, 1799 жоба – инженерлік-көлік инфрақұрылымына және 695 жоба елді мекендерді абаттандыруға қатысты.

«Аталған жобаларды іске асыру нәтижесінде бірқатар өңірлерде 1 265 жоба бойынша жұмыс басталды, 17 мыңнан астам жұмыс орны құрылды, 10 332 жұмысшы қабылданды», - деп ҚР ЕХӘҚМ Біржан Нұрымбетов хабарлайды.

Осының аясында «Серпін», «Жас кәсіпкер», «Жасыл ел», «Жас маман», «Жастар – ел тірегі» және т.б. бағдарламалар мен жобалар ұйымдастырылған болатын. Алайда, бұл бағдарламалардың іске асып жатқанынан бұрын, бар екенін білмейтін адамдар да бар. Себебі, үкімет барлық жоба немесе бағдарлама ұйымдастырғанда халыққа жетуін және түсінуін ойламай жатады. Сондықтан, әр жоба кезінде бірінші орында халық оны қалай қабылдайды және қалай түсінеді деген сұрақтар тұрғаны дұрыс деп санаймын.

Статистикалық мәліметтерге жүгінер болсақ, 2019 жылы III тоқсанда Республика экономикасында 8,8 млн. адам жұмыспен қамтылды. 15 және одан жоғары жастағы халыққа шаққанда жұмыспен қамту деңгейі 66,8% құрады және 2018 жылғы III тоқсанмен салыстырғанда 0,2% азайды. Жұмыспен қамтылғандардың негізгі үлесін – 30,1% (2,6 млн адамды) 25-34 жастағы адамдар құрады. Жұмыссыздар саны 442,1 мың адамды құрады, жұмыссыздық деңгейі 4,8% болды.

Ал, 2020жылы III тоқсанда Республика экономикасында 8,7 млн. адам жұмыспен қамтылды. 15 және одан жоғары жастағы халыққа шаққанда жұмыспен қамту деңгейі 65,8% құрады. Жұмыссыздар саны 454,8 мың адамды құрады, жұмыссыздық деңгейі 5% болды. [6]

Яғни, 2020 жылды 2019 жылмен салыстырар болсақ аса бір айырмашылық жоқ, бірақ жұмыссыздар деңгейі артқанын, ал жұмыспен қамтылған халықтың азайып жатқанын байқауға болады. Сондықтан әрбір халық үшін жасалған шараларды дұрыс ұйымдастырып, халыққа жетуін қадағалап барлық жағынан қарастыру қажет. Ал, халық сол жобаларды пайдаланып, әрекет етуге талпыну керек.

«Жұмыспен қамту жол картасы-2020» жобасын тек бір жылға дейін деп қарастырмай, барлық қажеттіліктер қолжетімді әрі тиімді етіп, болашақ жастар үшін деп ұзақ мерзімге арналған жоба ұйымдастыру қажет. Сонда ғана халық жоба мерзімімен бірге тоқтамай алға жылжиды және экономика дами түседі, үздіксіз процесс жүреді деп ойлаймын.



Жалпы Қазақстанда - халық елі үшін жұмыс жасаса, ал үкімет халық үшін жұмыс істесе толыққанды және дамыған мемлекет шығатыны сөзсіз.

#### Әдебиеттер

1. Экономическая теория: учебник / под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С. Тарасевича // Серия «Высшее образование». – М.: ИНФРА-М, 2003. – 490с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: пер. с англ. // Антология экономической мысли. - М.:Эксмо,2007. – 960с.
3. Маршалл А. Основы экономической науки: пер. с англ. // Антология экономической мысли. - М.:Эксмо,2007. – 832с.
4. [www.primeminister.kz](http://www.primeminister.kz)
5. [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz)
6. <http://rmebrk.kz/journals/2585/80722.pdf#page=150>
7. <http://jesp.ieconom.kz/wp-content/uploads/2020/04/Sabirova-1.pdf>

Бимағамбет А.Қ., 2 курс, (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Садуақасова М.Б.

### ЭЛЕКТРОНДЫҚ АҚША ЖӘНЕ ОНЫҢ ТӨЛЕМ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕГІ РӨЛІ

Ғылым мен техниканың бүгінгі даму жағдайы мен қазіргі қоғамдық өмірдің әртүрлі салаларын ақпараттандыру барысында ақша есептеу мен өзара есеп айырысудың көптеген жаңа техникалық мүмкіндіктері пайда болды. Осындай жаңа техникалық мүмкіндіктердің бірі – электрондық ақшаны пайдалану.

Қазақстан Республикасының «Төлемдер және төлем жүйелері туралы» 2016 жылғы 26 шілдедегі №11-VI Заңының 1-тарауы, 1-баптың 67 бөлігінде: «электрондық ақша – электрондық нысанда сақталатын және электрондық ақша жүйесінде жүйеге басқа да қатысушылар төлем құралы ретінде қабылдайтын электрондық ақша эмитентінің шартсыз және кері қайтарып алынбайтын ақшалай міндеттемелері» деген анықтама берілген [1]. Электрондық ақша келесі функцияларды орындай алады:

1. Ақшаның айналым құралы ретіндегі функциясы. Ақша айналым құралы ретінде тауарлар мен қызметтердің қозғалысына делдал болады және тауарды тауарға айырбастауға тән жеке және кеңістіктік кедергілерді болдырмауға мүмкіндік береді. Электрондық ақша эмитенттер, алушылар мен төлеушілер арасында байланыс арқылы да осы функцияны орындайды.

2. Ақшаның жинақтау құралы ретіндегі функциясы. Ақшаның осы функцияны орындауы ақша айналымындағы ақшаның үздіксіз қозғалысының мүмкін еместігімен байланысты (ақша ішінара банктік шоттарда, халықтың қолында, шаруашылық жүргізуші субъектілердің қассаларында сақталады). Сонымен қатар, жинақтау функциясын іске асыру депозиттік мультипликатор сияқты құбылыстың пайда болуына мүмкіндік береді. Электрондық ақшаның жинақтау құралы ретіндегі функциясын орындауы электрондық ақшаның тауарлар немесе қызметтер сатылғаннан кейін сақталатынын және болашақта сатып алу қабілетін қамтамасыз ететінін білдіреді.

3. Әлемдік ақша. Бұл функцияны орындау кезінде ақша халықаралық сауда және қаржылық қатынастарға таралады. Сонымен қатар, бұл қатынастар мемлекет пен оның органдары деңгейінде де, жеке кәсіпкерлік субъектілері деңгейінде де туындауы мүмкін. Бұл функция аясында ақша, әдетте, қолма-қол ақшасыз түрде ұсынылады. Электрондық ақша елдер арасындағы есептеулерде қолданылмайды, бірақ оларды қолдану тек эмитент тиесілі мемлекеттің аумағында ғана емес, сонымен қатар одан тыс жерлерде де есеп айырысуға мүмкіндік береді. Бұл қосымшада пайдаланылатын желінің таралу деңгейіне немесе басқа ақпарат тасымалдаушымен жұмыс істеуге байланысты кейбір шектеулер бар. Электрондық ақшаның рөліне келетін болсақ, ол ең алдымен тауарлар мен қызметтерді сатып алушы мен сатушыны біріктіре алатын әмбебап төлем ортасын құрудан тұрады. Қазіргі уақытта Қазақстанда электрондық төлемдер нарығының қарқынды дамуы байқалады. Осы орайда 100 респонденттен (оның ішінде 57,6% әйел адам, 42,4% ер адам) алынған сауалнама нәтижесі бойынша электрондық ақшаны төлем құралы ретінде қолданушылардың үлесі 67,7% құрады және ол негізінен тауарлар мен қызметтерді сатып алу мен тапсырыстар беру үшін пайдаланылатынын көрсетті.

Қазіргі кезеңде электрондық төлем жүйелері, банктер, әлеуметтік желілер, онлайн-ойындар, ұялы байланыс операторлары, интернет-дүкендер, мемлекеттік органдар бір-бірімен белсенді ынтымақтаса бастады. Бұл ретте нарыққа қатысушылар арасындағы виртуалды төлемдер де барлық ықтимал тәсілдермен: электрондық ақшамен, пластикалық немесе виртуалды банк картасының шотынан, ұялы абоненттің дербес шотынан, лезде төлеу терминалдары арқылы және басқа да төлем құралдарын пайдалана отырып жүргізіледі. Өзіне-өзі қызмет көрсету терминалдарында ұсынылған банк қызметтерінің спектрі де айтарлықтай кеңейді. Қолма-қол ақшаны аудару мен тауарларды төлеуден басқа, түрлі қызметтер үшін төлемақы жасауға (ТКШ, ұялы байланыс және т.б.), ақша аударымдарын жүзеге асыруға, қарыздарды өтеуге, салымдарды ашуға және толықтыруға мүмкіндік туды. Ғаламтор желісі арқылы есеп айырысу үшін виртуалды (алдын-ала төленген) карталардың танымалдығы да артып келеді. Осы орайда электрондық төлем қызметтерінің қарқынды дамып келе жатқан нарығы пайдаланушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға мүмкіндік береді (мысалы, "Amazon", "PayPal" немесе "eBay" сияқты әлемдегі ең ірі дүкендер мен қызметтер қабылдайтын ақша").

Қазақстан Республикасының Ұлтық Банкінің мәліметтері бойынша 2020 жылдың 21 қазанына елімізде 28 электрондық ақшалар жүйесі қызмет атқарады, атап айтсақ: «Woopay», «Qiwі кошелек», «Личная Касса», «Paypoint», «ONE», «Номерау», «Халық», «AllPay», «Kaspi Bank», «MyBonus», «Homebank Wallet», «Wallet One», «Казпочта», «PPC», «Indigo24», «Senim», «КАЗЕВРОМОБАЙЛ», «AlmaPay», «Onay Pay», «One Click», «Innopay», «WebMoney Kazakhstan», «Silkpay», «PAYBOX.money», «ASIPAY (АЗИЯПЭЙ)», «Aitu – Платежные решения», «Interpay», «Bloomzed.kz» ЖШС [2].

Нарық айтарлықтай өзгерістерге ұшырады, тауарларды, қызметтерді, ақша аударымдарын төлеу бойынша көптеген жаңа қызметтер пайда болды. Осылайша, электронды есеп айырысу нарығы қазіргі кезеңде тиімді және алдағы уақытта қарқынды дамуды жалғастырады деп қорытынды жасауға болады.

#### Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Заңы «Төлемдер және төлем жүйелері туралы» 2016 жылғы 26 шілдедегі №11-VI ҚРЗ. <http://adilet.zan.kz/>
2. Электрондық ресурс: <https://www.nationalbank.kz>

Болатова С.К., 1курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., доцент Шакеев С.С.

### COVID-19 ПАНДЕМИЯСЫНЫҢ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНА ӘЛЕУМЕТТІК – ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӘСЕРІ

Өткен жыл көпшіліктің көкейінде көпке дейін сақталатыны анық. Тосыннан келген дертке дүние жүзі даурығып, экономикаға екпіні де тимей қоймады. Бұрын-соңды болмаған бірталай өзгерістер әлем елдерін есеңгіретіп тастағаны рас. Қиындықтар біздің елді де айналып өтпеді. Қауіпті дерттен қалың жұртшылықты сақтау алғашқы орында тұрғандықтан, жеке кәсіпкерлердің жұмысы уақытша тоқтап, көптеген жұмыс орындары өз қызметкерлерін ақысыз демалысқа жіберуге мәжбүр болды. Мәдени-сауық орталықтары да біраз уақыт өз көрермендерімен арадағы байланысты үзіп, мезгілсіз үзіліске кетуге мәжбүр болды. Автобустар арнайы графикпен қатынап, араға үзіліс алғаны тағы бар. Осы орайда, арнайы мамандардың мәліметінші елімізде сауда, транспорт, басқа да қызмет түрлері біршама зардап шеккен. Экономиканың бұлайша құлдырауына транспорт және сауда саласында қосылған құнның төмендеуі қысым түсірген. Жылдың бірінші жартысында транспорт саласы шамамен 15% құлдыраған. Сауда саласы да 11% деңгейінде тарихи құлдырауды басын кешіріп отыр. Әсіресе Алматы секілді сауда айрықша маңызды рөл атқаратын өңірлердің экономикасы біршама әлсіреді.

«Еңбек ресурстарын дамыту орталығы» АҚ вице-президенті Олжас Төлеуовтың сөзінше: «Уақытша жұмыс істейтіндерді ресми түрде жұмыссыздармен қосып есептейтін болсақ, шамамен 880 мың адам болып шығады. Ал бұл жұмыссыздық деңгейінің 4,8 - 5% емес, 9,5% екенін көрсетеді. Жұмыссыздықтың мұндай жоғары көрсеткіші 2000 жылдардың басында ғана байқалғанын айта кету керек», – дейді. Осы айтылған сөздерден-ақ, мәселенің қаншалықты маңызды екенін аңғаруға болады.

Кәсібінен – нәсіп тауып жүрген бірқатар жанның жұмысының тоқтауы шығынға әкеліп соқтырды. Аяқ асты айлықсыз қалған адамдар, күн көріс қамын ойлап, уайымдағандары рас. Оған қоса, карантиндік шаралар қай уақытқа дейін созылатын белгісіз еді. Осы орайда ел тұрғындарына көмек көрсету мақсатында мемлекеттен 42 500 теңге көлемінде жәрдемақы тағайындалды. Өтінімдер түрлі сайт, чат, боттар көмегімен қабылданып, Үкімет тарапынан 4,5 млн. адам арнайы көмекті иеленген. Бұл есенгіреп қалған ел тұрғындарының көңілдеріне медеу болып, күнкөріс деңгейін сәл де болса жеңілдетуге өз септігін тигізді.

Карантиннің кесірінен кредитін төлеуге мүмкіндігі болмаған жандарға да біршама көмек көрсетілді. Қаражаттан онсыз да қысылып жүрген қарызы бар жұртшылыққа бұл жеңілдіктер аса қажет еді. Осы орайда, банктерден несие алған 14 мың субъект кредитті қайтару мерзімін кейінге шегеруді сұрауға өтінім берген.

Коронавирус қалың жұртшылықтың қалтасына қағып қана қоймай, еліміздің экспорт, импорт мәселесіне де өз ықпалын тигізді. Мұнай және минералды шикізат экспортының, осы саладағы сауда, өндіріс көлемінің кемуіне байланысты экспорт пен импорттың айырмасы, екінші тоқсанда 25%-ға азайған. Бұл әрине біраз өндірушілердің жұмысының тоқтауымен тығыз байланысты. Оған қоса, қауіпті дерт өршіп тұрған кезде, карантиндік талапқа сай блок-бекеттердің қойылуы. Сырттан товар тасымалдау барысында туындаған қиындықтар.

Дағдарыс әлем халқының басым көпшілігінде болып, әр ел өзінше стратегиялар ойлап тауып, оңтайлы шешім қабылдауға тырысты. Өз кезегінде біздің ел де экономикаға қатысты бірқатар мәселелерді қолға алып, «Экономикалық зерттеулер институты» АҚ басқарма төрағасының кеңесшісі Ғазиз Сейілханов: «Біріншіден, экономиканы әртараптандыру қажет. Бұл мәселеге кешенді түрде назар аудару керек. Еліміздің экономикасы ұлттық компанияларға тәуелді. Яғни, екіншіден, жеке меншік секторды дамыту қажет. Үшіншіден, елімізде кеңістіктік әртараптандыру керек. Бізде кейде экономикалық ресурстар бәсекелік қабілетсіз немесе бәсекелестік артықшылықтары жоқ өңірлерге жіберіледі», – деп атап өтті.

Аталған бұл ұсыныстар өз тиімділігін беріп, өтпелі кезеңде «Бір жағадан – бас, бір жеңнен – қол», -шығарып өтеміз деген ниеттеміз.

Карантин біраз салаға өзгерістер енгізіп, айналдырған бір жылдың ішінде өз жаңашылдығын енгізіп үлгерді. Әсіресе, «қашықтан оқу», «қашықтан жұмыс жасау» секілді, бұрын сирек қолданылып жүрген тәсілдер бірден қалыпты өмірге айналып, адамдар өздігінен әрекет етуге көшті. Жұмыстан айрылған талай жанның жаңа қыры ашылып, өзінің бойындағы жасырынып жатқан мүмкіндіктерін іске асырып, табыс табуға деген талпынысын оятты.

Қандай қиындық болса да, артында қуанышымен тұрғаны анық. Олай болса, бұл кезең де уақытша деп білемін. Ең бастысы ел іргесі аман, жұртымыз тыныш болсын! Әлі де әлемді дүрліктіріп тұрған кеселдің тезірек көзі жойылып, ел экономикасы берік, әлеуметтік хал-ахуалы мықты бола берсін!

Әдебиеттер:

1. <https://informburo.kz/kaz/koronavirus-pandemiyasyny-azastan-ekonomikasyna-ser-anday-saraptama.html>

Гинятова К.К., 2 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекшісі – э.ғ.м., аға оқытушы Темирбекова Л.А.

## ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ АУЫЛ ХАЛҚЫНЫҢ ДЕМОГРАФИЯСЫ

Адам дүние есігін аша сала, өз мемлекеті үшін маңызды бір рөл атқарады. Бұл жайлы кішкентай сәби сезініп, білмейді. Дегенмен ол өз мемлекетінің халық санының бір кішкентай үлесін алады. Қала болсын, мемлекет болсын ауылдардан тұрады. Сондықтан бұл тақырыпты зерттеу өте қызықты әрі өзекті. Халық кез-келген мықты мемлекеттің негізін қалайды. Себебі онсыз мемлекет тіршілік ете алмайды. Бұл тақырыпты таңдауымның сөзсіз өз себептері өте көп. Өзім ауылда туып-өскендіктен, ауылдағы адамдардың санының азаюы мені қатты алаңдатады. Бұл тақырып егжей-тегжейлі зерттеп, көбеюіне өз ұсынысымды жазу менің міндетім деп білемін.

Ауыл-қазақ халқының алтын бесігі. Себебі, әрбір адам ауылмен тығыз байланысты. Қалаларға азық-түлікте осы ауылдан келеді емес пе?! Ауыл-тәлім-тәрбие, салт-дәстүр тұнып тұрған қасиетті де киелі жер.

2021 жылдың 1 қаңтарындағы соңғы мәліметтерге жүгінсек, халық саны 18 877,1 мың адам. Қазақстан Республикасындағы халық саны өскенімен, ауылдағы халық саны күннен күнге азаюда. Ауылдағы халық санының төмендеуіне түрлі факторлар әсер етеді. Төменде 1-кестеде соңғы 5 жылдағы ауыл халық санының динамикасын қалай өзгергенін байқай аламыз.

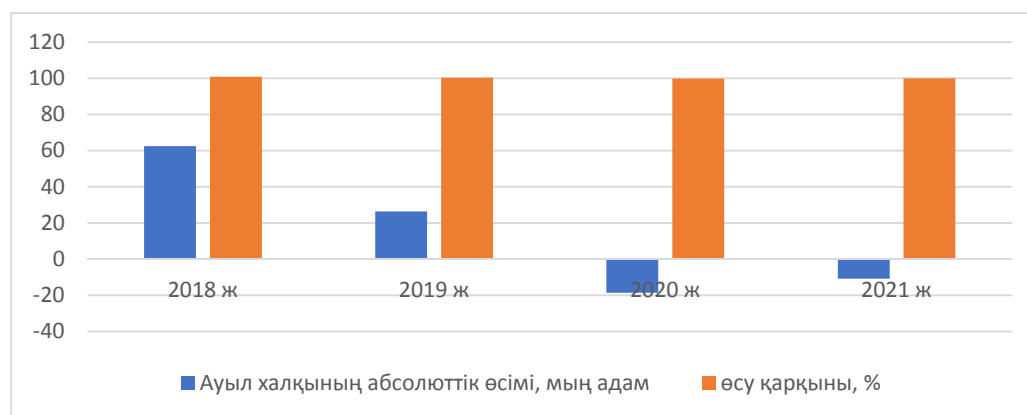
1-кесте - Қазақстан Республикасының 2017-2021 жылдарындағы халық динамикасы

Жылдың басына	2017	2018	2019	2020	2021
Халық саны, мың адам	17 918,2	18 157,0	18 395,6	18 632,1	18 877,1
қала	10250,1	10 426,4	10 638,6	10 893,8	11 149,7
ауыл	7 668,1	7 730,6	7 756,9	7 738,3	7 727,4
Ауыл халқының абсолюттік өсімі, мың адам	-	+62,5	+26,3	-18,6	-10,9
өсу қарқыны, %	-	100,81	100,34	99,76	99,86
өсімше қарқыны, %	-	+0,81	+0,34	-0,24	-0,14

Жоғарыдағы кестеде байқанымыздай, жалпы халық саны мен қала халқының саны баяу өскені айқын көрінеді. Ал ауыл халқының саны туралы айтсам, ол өзгеріп отырғаны білінеді. Яғни ол біресе артық, біресе кеміп отырған. Бұл өзгерістерге менің ойымша, ауылдағы тұрмыстық жағдайдың оңалмай жатқандығы әсер ететін сыңайлы. Әрине, барлық ауылдағы күн-көріс бірдей нашар деуге болмайды. Себебі ауылдағы халық санын азаюына оқушылардың мектеп бітіріп, қалаға жоғарғы оқу орнына түсуі, сондай-ақ ата-аналарын балалары өздерімен бірге көшіріп алып кету, денсаулық жағдайына байланысты көшу сияқты түрлі факторлар әсер етеді. Айта беретін болсам факторлар жетерлік. Алайда, соңғы екі жылда адамдардың көптеп көшуі байқалады. Бұған басты себеп ауылдағы медицинаның нашар болуы деп санаймын.

Елдегі халық саны медицина мен тұрмыстық жағдайдың жақсаруына байланысты артып, өмір сүру жасы ұзарып отырады. Бірақ, ауылдағы жағдай дұрысталмаса, адамдар қалаға көшуге мәжбүр болады. Соңғы 10 жылда Н. Назарбаев пен Қ. Тоқаев университет түлектерін ауылға тарту үшін түрлі іс-шаралар мен бағдарламалар ұсынуда. Сонымен қатар, өзге елдегі қандас-бауырларымызды және оңтүстік аймақтағы адамдарды солтүстіктегі ауылдарға барлық жағдайды жасап бағдарламалар аясында көшіріп жатыр. Әрине, егерде барлық ауылдарға жақсы жағдай жасап, медицина мен білім жағын дұрыстайтын болса, көп проблема өз шешімін табады. Жалпы өз ауылымның мысалында айтатын болсам, соңғы 5 жылда ауылымыз күннен күнге көркейіп келеді. Солтүстік өңірде тұратындықтан біздің аймақта қыс мезгілінде өте қиын. Себебі жолдың болмауы жағдайды ауырлататыны сөзсіз. Адамдар ауруханаға жете алмайтын күндер де болып жатады. Сол себепті қарт адамдар мен ауыратын адамдар сапалы медициналық қызметке жүгіну үшін қалаға көшіп кетеді.

2-суреттен көріп тұрғанымыздай, 2020 жылы адамдар саны -0,24 %-ке кемісе, 2021 жылы ол көрсеткіш 0,10 %-ке төмен түскен екен. Менің ойымша, өсу қарқының төмендеуіне «Пандемия» мен қаладағы жағдай әсер етті. Себебі, вирус кезінде, жер үйлерге деген сұраныс күрт артты. Яғни, ауылда таза ауа және көбінесе жер үйлердің болуы адамдарды көшпей ауылда қалуларына септігін тигізді.



Сурет 2 - Ауыл халқының өзгерісі

Ауыл халқы санының артуы үшін жылына 2 рет ауыл халқына медициналық сараптама жүргізу және жағдайлар жасалу керек. Яғни ауылдағы өмірді ыңғайлы ету басты мәселе. Зейнетақы жасына реформа жасалып, ауыл тұрғындарына зейнет жасы төмендесе ауыл тұрғындары жаппай көшуді қояды деп нақты сеніммен айта аламын. Егерде ауыл тұрғындары осындай қарқынмен көшсе, шамамен 20-25 жылда ауылдар жойылады. Бұл қуантарлық жағдай емес...

#### Әдебиеттер

1. Мұханбетова С.М. Статистика–Алматы: Дәуір, 2011.
2. Назарбаев Н. Мыслями с народом поделюсь. - Алматы: Мектеп, 2007.
3. Переведенцев В.И. Методы изучения миграции населения. - М.1975.
4. Авров А.П., Аврова Ю.П. Общая теория статистики. –Алматы, 2009.
5. [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz)

Гинятова К.К., 2 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекшісі – э.ғ.м., аға оқытушы Садуақасова М.Б.

#### ҚОРЛАРДЫ ЕСЕПТЕН ШЫҒАРУ ЕСЕБІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Өнеркәсіпте, өндірісте тауарлық-материалдық құндылықтарды тұтыну үнемі артып келеді. Бұл өндірістің кеңеюіне, өнімнің өзіндік құнындағы материалдық шығындардың айтарлықтай үлесіне және ресурстар бағасының өсуіне байланысты.

Қорлардың барлық түрлері 1300 бөлімшенің активті шоттарында жүргізіледі.

Тауарларды есептен шығару тәртібі.

Егер тауарларды (қызметкерлерге сыйға тартпай) есептен шығаруды шешсе, онда бухгалтерлік есепте есептен шығару №562 бұйрықпен бекітілген Қ-6 нысаны бойынша есептен шығару актісін рәсімдей отырып жүргізіледі.

Келесілерді назарға алу қажет:

1. ҚР Салық кодексінің 264-бабының 1-тармақшасына сәйкес табыс алуға бағытталған қызметке байланысты емес шығындар шегерімге жатпайды. Тиісінше, егер өнімді есептен шығарса, онда бұл кіріс алуға бағытталған қызметпен байланысты емес шығын ретінде танылады, сәйкесінше КТС шегерімдеріне жатқыза алмайды. Бухгалтерлік жазба: Дебет 7210 (шегерімге жатқызылмайтын) Кредит 1330.

2. ҚР Салық кодексінің 404-бабы 2-тармағының 2-тармақшасына сәйкес есепке жатқызылатын ҚҚС сомасын азайту (түзету) тауарлар бойынша олар бүлінген, жоғалған жағдайда (төтенше жағдайлар нәтижесінде туындаған жағдайларды қоспағанда) жүргізіледі. Бұл ретте тауардың бүлінуі нәтижесінде осы тауарды салық салынатын айналым мақсаттары үшін пайдалануға болмайтын тауардың барлық немесе жекелеген сапасының (қасиеттерінің) нашарлауын білдіреді. Қарастырылып отырған жағдайда, егер бұл тауарларды жай ғана есептен шығарса, бұл бүлінуге/жоғалуға байланысты есептен шығару ретінде теңестіріледі, сәйкесінше, осы тауарлар үшін бұрын есепке алынған ҚҚС-ғын түзету керек: Дебет 7210 (шегерімге жатқызылмайтын) Кредит 1420.

Қызметкерлерге тауарларды сыйға тарту. ҚР Салық Кодексінің 243-бабының 13-тармағына сәйкес жарнамалық мақсатта өтеусіз берілген тауардың (оның ішінде сыйға тарту түрінде) құны, егер мұндай тауар бірлігінің құны республикалық бюджет туралы заңда тиісті қаржы жылына белгіленген және осындай беру күні қолданыста болған айлық есептік көрсеткіштің 5 еселенген мөлшерінен аспаған жағдайда, осындай тауарды беру жүзеге асырылған салық кезеңінде шегерімге жатқызылады.

Яғни егер тауарды жұмыскерге сыйға тарту түрінде берілсе және осындай сыйға тартылған тауар бірлігінің құны 5 АЕК-тен аспаса, онда осы тауарлардың өзіндік құнын КТС бойынша шегерімге жатқызуға болады:

- Дебет 7210 (шегерімге жатқызылатын) Кредит 1330.

Егер тауар бірлігінің өзіндік құны 5 АЕК-тен асса, онда бұл шығыс шегерімге жатпайды: - Дебет 7210 (шегерімге жатқызылмайтын) Кредит 1330.

ҚР Салық Кодексінің 381-бабының 5-тармағына сәйкес тауарларды өтеусіз беру кезінде ҚҚС мақсатында өткізу бойынша айналым мөлшері, Қазақстан Республикасының трансферттік баға белгілеу туралы заңнамасында өзгеше көзделмесе, салық төлеушінің бухгалтерлік есебінде көрсетілуге жататын (көрсетілген) берілетін тауарлардың баланстық құны мөлшерінде айқындалады.

Демек, ҚҚС мақсатындағы айналым мөлшері бухгалтерлік есеп деректеріне сәйкес берілетін тауардың баланстық құны шегінде анықталады және осы айналым бойынша 12% ҚҚС тауардың баланстық құнының үстіне есептелуі керек: - Дебет 7210 (шегерімге жатқызылмайтын) Кредит 3130.

Қызметкердің табысы бухгалтерлік есеп деректеріне сәйкес өтеусіз берілетін тауардың баланстық құны негізге алына отырып, мөлшерде айқындалады және оған қоса ҚҚС сомасы 12% (өтеусіз беру кезінде өткізу бойынша) болады. Содан кейін бухгалтерлік жазбалар келесідей болады:

- Дебет 1252 Кредит 1330 - тауарды өтеусіз беру нәтижесінде есептен шығару және қызметкердің дебиторлық берешегін тану;

- Дебет 7110/7210 Кредит 3350-қызметкерге заттай нысанда табыс есептеу;

- Дебет 7210 (шегерімге жатқызылмайтын) Кредит 3120/3220 – жұмыскердің табысынан ЖТС және МЗЖ заттай нысанда есептеу. Осы табысты есептеген кезде ЖТС мен МЗЖ ұстап қалу мүмкін еместігін ескеру қажет, тиісінше жұмыс беруші ЖТС мен МЗЖ-ны өз есебінен есептейді.

Бұл ретте, ҚР Салық кодексінің 319-бабы 2-тармағының 47) тармақшасына сәйкес ҚРЗ 33-бабының редакциясында жұмыс берушінің есебінен есептелген және төленген осы ЖТС мен МЗЖ жұмыскердің табысы деп танылмайды.

- Дебет 7110/7210 Кредит 3150/3210 – әлеуметтік салықты, әлеуметтік аударымдар мен МӘМС аударымдарын есептеу.

- Дебет 3350 Кредит 1252 - жабу.

Мұндай жағдайда, өтеусіз берілген тауарлар бойынша шығыстарды ҚР Салық кодексінің 257-бабына сәйкес жұмыскерлердің есептелген кірістері бойынша шығыстар ретінде шегерімдерге жатқызады.

Сонымен, қорларды есептен шығару актісі қорлардың бүлінуі, сынуы, сынығы нәтижесінде, сондай-ақ дайындау, сақтау немесе өндіру процесіндегі қорлардың жетіспеушілігін, ысырабын анықтау салдарынан есептен шығаруға жататын қорларды есепке алу үшін қолданылады.

#### Әдебиеттер

1. Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық Кодексі) Қазақстан Республикасының Кодексі 2017 жылғы 25 желтоқсандағы № 120-VI ҚРЗ.

2. Қаржылық есеп [Текст] : оқу құралы / Б. Б. Султанова [ж.б.] ; Әл - Фараби атын. Қазақ ұлттық ун-ті. - Алматы : Қазақ ун-ті, 2019. - 491 б.

Еділ А., 1 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)

Ғылыми жетекші - э.ғ.к., доцент Кабдыбай А.К.

### БАСҚАРУ ЕСЕБІ БАСҚАРУ ШЕШІМДЕРІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ҚОЛДАУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Басқару процесі басқарушылық шешімдерді жүйелі түрде қабылдау арқылы жүзеге асырылады, олардың тиімділігін басқарылатын параметрлердің жағдайы мен сипатын дәл және уақтылы білдіретін аралық және қорытынды нәтижелер туралы алынған ақпаратқа сәйкес талдауға болады.

Басқару есебі – бұл операциялық және стратегиялық сипаттағы ұйымда басқару шешімдерін қабылдауға арналған ақпараттық база.

Басқару есебінің саясатын құру кәсіпорынды қайта құру кезеңінде шешілетін маңызды міндеттердің бірі болып табылады. Осы саясатты жасауға байланысты келесі проблемалар туындауы мүмкін: басқарушылық есепті жүргізуге жауапты болатын персоналдың біліктілігін белгілеу мен іріктеудегі қиындық; белгілі бір жұмыс учаскесінің басшылығы мен қызметкерлері арасындағы жеткіліксіз жолға қойылған коммуникациялық байланыстар; жұмыстың басқа бөліктеріндегі уақыттың сәйкес келмеуі, атап айтқанда бухгалтерлік және салықтық есептер арасындағы айтарлықтай сәйкессіздік, ұйымның нақты құрылымының болмауы; қызметкерлердің жұмысын біртұтас ұйым ретінде қамтамасыз ететін ұйымда ұйымдастырушылық мәдениеттің болмауы, соның ішінде өзара көмек көрсету, алынған және берілген ақпарат үшін құрмет пен жауапкершілікті қабылдау; басқару есебі жүйесінің жұмыс істеуін техникалық қамтамасыз етудегі қиындық, атап айтқанда қажетті компьютерлік техникамен және бағдарламалық қамтамасыз етумен жеткіліксіз жабдықтау.

Тағы бір проблема – кәсіпорындағы басқару есебінің мәнін анық түсінбеу. Көптеген отандық компаниялар басқарушылық есеп – бұл шығындар есебі деген ережеге негізделеді, ал басқарушылық

есеп жүйесі шығындарды есепке алу жүйесіне және оларды қаржылық жауапкершілік орталықтарына, өнім түрлеріне, шығындар орталықтарына бөлуге байланысты. Кәсіпорындағы шығындарды басқарудың рөлі іс жүзінде өте үлкен, өйткені шығындар жүйесіне айтарлықтай өзгерістер енгізген кезде ғана жалпы пайдаға айтарлықтай әсер етуі мүмкін.

Шығындарды жан-жақты басқару шығындарды есепке алу және бағалау процесінде өнімнің өмірлік циклінің әр кезеңін, оны жобалау сәтінен бастап, алынған қаржылық нәтижемен және сатудан кейінгі қызметпен аяқтау қажет деп болжайды. Көбінесе өнімге шығындарды азайту оны жобалаудың және өндіріске енгізудің бастапқы кезеңінде жүзеге асырылады. Негізінен назар аударылатын өнімнің өмірлік циклінің өндірістік кезеңінде шығындарды бақылау ресурстардың артық шығынын болдырмай, жоспарланған нормаларды ұстануға мүмкіндік береді. Мақсатты есептеу өнімді дамытуда командалық тәсілді қолданумен тығыз байланысты. Бұл термин жобалау кезеңінде кәсіпорында өнімді құру және жылжыту процестерімен тікелей немесе жанама байланысты әр түрлі қызмет саласындағы мамандар тобы құрылады деп болжайды. Арнайы құрылған топтың әрбір мүшесі жобаланған өнімнің қосымша қасиеттерін енгізу немесе алып тастау бойынша шараларды ұсынады, осылайша оны жетілдіруге және негізсіз шығындарды азайтуға ықпал етеді. Нәтижесінде компания жоспарланған мақсатты құны және болжамды пайда деңгейі, сондай-ақ тұтынушылардың қызығушылығын қамтамасыз ететін жоғары деңгейдегі тұтынушылық қасиеттері бар өнімдер алады. Мақсатты шығындар жүйесінде өнімді жобалау процесін функционалды және шығындар талдауынан басқа, тағы бір әдіс бар - өнімді қабатты талдау. Бұл құралды қолдану бәсекелес кәсіпорындардың өнімдерін оның құрамдас бөліктеріне бөлуге, тұтынушыны қызықтыруға мүмкіндік беретін арнайы функцияларды, сондай-ақ шығындар деңгейіне тікелей әсер ететін өндірістік процестердің сипатын анықтау үшін оларды егжей-тегжейлі талдауға негізделген. Өнімді өмірлік циклдің өндірістік кезеңінде іске қосу кезеңінен кейін кайзен-костинг жүйесі қолданылады. Бұл термин қолданыстағы өндірістік технологияға біртіндеп жетілдіруді енгізу процесі ретінде анықталады. Осы жүйенің арқасында технологиялық процеске тікелей жауапты қызметкерлердің өзі өндірістік операцияларды талдау арқылы резервті зерттейді.

Жоғарыда аталған барлық проблемаларға қарамастан, басқарушылық есеп жүйесін қалыптастыру және енгізу кәсіпорынның дамуына ықпал етеді, өйткені дұрыс және нақты тандалған басқару есебі мақсаттарды белгілеу, басымдықтарды белгілеу, стратегиялық жоспарлау, кәсіпорынның экономикалық қызметін болжау үшін қажетті ақпаратты ұсынады, сонымен қатар даму перспективаларын, бизнес үшін ашылатын мүмкіндіктерді бағалау және талдау үшін мәліметтер береді және қабылданған басқару шешімдерінің орындалуын бақылаудың тиімді әдістерін қамтамасыз етеді.

#### Әдебиеттер:

1. Иманбаева З.О. Басқару есебі: оқу құралы/Қ. Жұбанов атын. Ақтөбе өңірлік мемлекет. ун-ті. - Алматы: Экономика, 2017. -274 б.
2. Зейнуллина А.Ж. Басқару есебінің негіздері: оқу құралы/ -Алматы: ССК, 2018. -168 б.
3. Толымғожина М.Қ. Контроллинг: оқу құралы - Алматы: ССК, 2018. -140 б.

Емілжанов Т.Е., 1 курс (Қарағанды экономика университеті)

### ҚҰРЫЛЫС ҰЙЫМДАРЫНДА ҮСТЕМЕ ШЫҒЫСТАРДЫ ТАРАТУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Құрылыс өндірісін ұйымдастыру, басқару және қызмет көрсетумен байланысты шығыстар үстеме шығыстар деп аталады. Оларды жекелеген жұмыс объектілерінің өзіндік құнына тікелей жатқызуға болмайды, өйткені олар құрылыс өндірісінің жалпы шығындары болып саналады.

Құрылыс өндірісінің үстеме шығыстары екі топқа бөлінеді:

1. Құрылыс машиналары мен техникасын ұстап тұру және пайдалану шығыстары
2. Жалпы өндірістік үстеме шығыстар.

Мердігерлік құрылыс ұйымдары оны ұстап тұруға жұмсалатын шығыстар айтарлықтай мөлшерге дейін жететін жеткілікті материалдық-техникалық базаға иелік етеді. Құрылыс машиналары мен техникасын пайдалану және ұстап тұру шығыстарының есебі үшін арнайы шот жоқ, соның салдарынан негізгі құрылыс машиналарының өнім өндіру нормаларын орындауы мен оның тиімді пайдалануын жүйелі бақылауды жүзеге асыру мүмкін емес. Одан өзге, есебін бірге жүргізу, үстеме шығыстарды және құрылыс техникаларын ұстап тұру және пайдалану шығыстарын бөлу

оларды құрылыс жұмыстарының тиісті объектілеріне объективті түрде есептен шығаруға мүмкіндік бермейді. Сондықтан 8410 «Үстеме шығыстар» шоты құрамында 1 “Құрылыс машиналары мен техникасын ұстап тұру бойынша шығыстар” субшотын және 2 “Жалпы өндірістік үстеме шығыстар” субшоттарын ашу және шаруашылық субъектісінің Есеп саясатында оны бекіту көзделеді.

Құрылыс машиналары мен техникасын ұстап тұру және пайдалану шығыстарына:

жанар-жағар майлардың құны;

өндірістік құрал-жабдықтың амортизациясы; өндірістік құрал-жабдықтарды ағымдағы жөндеуден өткізу;

жабдықтарды күтіп ұстайтын, жүргізетін жұмысшылардың еңбекақысы;

еңбекақыдан аударымдар; электр қуаты, бу мен судың құны т.с.с. [1, б.76]

Ауысымдық онкүндік рапорт ірі құрылыс машиналары жұмысының есебін жүргізу үшін негізгі бастапқы құжаттар болып саналады. Ол әрбір машина үшін мынадай көрсеткіштерден тұрады: нақты және жоспар бойынша өндірілген өнім атауы мен көлемі, сағаттармен есептегендегі уақыт, ауысым ішінде бос тұрып қалу, машиналардың жұмыс істейтін орны. Мұнда жұмыс есебі мен машинистке еңбекақы есептеу мәліметтері бар.

Шағын машиналар мен тетіктердің жұмысы олардың құрылыс алаңдарында күнтізбелік уақыт бойынша болуымен есепке алынады, ауысымдық рапорттар жасалмайды. Бір айда бір рет есеп беріледі, онда құрылыс объектілері бойынша әрбір машинаның атқарған машина-ауысымының саны көрсетіледі.

Құрылыс техникаларын ұстап тұру және пайдалану шығыстары өзіне келесілерді енгізеді:

1. Бір жолғы шығыстар: тиеу және түсіру, машиналарды тасымалдау, құрастыру, бұзу және машиналарды сынап көру үшін қосу шығыстары – оларды жүзеге асыру кезінде 1720 немесе 2920 “Болашақ кезеңдердің шығыстары” шотының дебеті бойынша есепке алынады, содан соң теңдей үлестермен “Құрылыс машиналары мен техникаларын ұстап тұру және пайдалану шығыстары” субшотына аударылады.

2. Ағымдағы шығыстар 8410/1 «Құрылыс машиналары мен техникаларын ұстап тұру және пайдалану шығыстары» шотында есепке алынады, сол үшін 8410/1 шоты құрамында шығыстар жекелеген баптар бойынша есептеледі:

материалдар – жұмсалған отын, жағар май материалдары, электр қуаты құнын есепке алу үшін; жұмысшылардың еңбекақысы – машиналарды басқару және қызмет көрсетумен (мотористер, машинистер және т.б.) айналысатын жұмыскерлерге есептелген еңбекақыны көрсету үшін; еңбекақыдан бөлінген аударымдар – Қазақстан Республикасы заңдарымен белгіленген тәртіпте және мөлшерлерде еңбекақыдан жасалған аударымдарды көрсету үшін; негізгі құралдарды жөндеу – құрылыс машиналары мен техникасын жөндеуге кеткен шығыстарды көрсету үшін; негізгі құралдардың және материалдық емес активтердің амортизациясы” – құрылыс техникасының амортизациясын есепке алу үшін; жалгерлік ақы – жалға берілген құрылыс техникасы үшін төлейтін жалгерлік ақыны есепке алу үшін; өзге шығыстар – алдыңғы баптарда есептелмеген шығыстар көрсетіледі.

Ай соңында, құрылыс техникаларын ұстап тұру және пайдалану шығыстары негізгі өндіріс жұмыстарының құрамына есептен шығарылады және объектілер арасында атқарылған машина-ауысымның сметалық құнына пропорционалды бөлінеді. [2, б.76]

Бір ай ішіндегі негізгі өндірістің есепке алынған үстеме шығыстары құрылыс жұмыстары өндірісінің жекелеген объектілері арасында бөлінеді. Бір мезгілде құрылыс және монтаж жұмыстарын жүргізетін ұйымдарда үстеме шығыстар алдымен жұмыс түрлері арасында бөлінуі тиіс, содан кейін құрылыс және монтаж жұмыстары өндірісінің жекелеген объектілері арасында бөлінеді.

Жұмыс түрлері (құрылыс, металконструкцияларды құрастыру, электр монтаж жұмыстары, құрал-жабдықтарды құрастыру) арасындағы негізгі өндірістің нақты үстеме шығыстарының сомасы орындалған жұмыс көлемінің сметалық сомаларына пропорционалды бөлінеді. Құрылыс жұмыстары мен металл конструкцияларын монтаждаудың жекелеген объектілері арасындағы үстеме шығыстар тікелей шығындар сомасына пропорционалды, ал электрмонтаждау және құрал-жабдықтарды құрастыру жұмыстары бойынша – негізгі өндіріс жұмысшыларының негізгі еңбекақысына пропорционалды бөлінеді.

Отандық тәжірибеде құрылыс машиналары мен техникаларын ұстап тұру және пайдалану шығыстарын бөлу үшін мынадай бөлу базалары қолданылады: жұмыс – сағат, машина – сағат.

Үстеме шығыстарды тарату тәртібін «Тастан-А» ЖШС-тің мысалында қарастырайық. Оның қызмет түрі - мамандандырылған құрылыс жұмыстары (басқа құрылыс-монтаж жұмыстары). Құрылыс машиналары мен техникаларын ұстап тұру және пайдалану шығыстарының есепті мерзім



ішінде жалпы сомасы – 1 200 000 тенгені құрайды. Құрылыс объектілері бойынша орындалған машина-сағат саны:

1 объект - 35 000 машина-сағат

2 объект - 25 000 машина-сағат

Барлығы – 60 000 машина-сағат

1 машина-сағатқа шығындар ставкасы =  $1\,200\,000 \text{ тг.} : 60\,000 = 20 \text{ тенге/м-с.}$

Құрылыс объектілерінің өзіндік құнына енгізілетін шығындар:

1 объект =  $20 \times 35\,000 = 700\,000 \text{ тг.},$

2 объект =  $20 \times 25\,000 = 500\,000 \text{ тг.}$

Барлығы - 1 200 000 тг.

Таратылған сомаларға мынадай бухгалтерлік жазулар беріледі:

Дебет 8110 «Негізгі өндіріс»/ субшот 1 объект – 700 000

Дебет 8110 «Негізгі өндіріс»/ субшот 2 объект - 500 000

Кредит 8410/1 «Құрылыс машиналары мен техникаларын ұстап тұру және пайдалану шығыстары» – 1 200 000.

Егер құрылыс ұйымында құрылыс және монтаждау жұмыстары бір мезгілде жүргізілсе үстеме шығыстарды алдымен жұмыстар арасында тарату керек. Сметалық нормалар бойынша үстеме шығыстар мөлшері мынадай:

1. Құрылыс жұмыстары бойынша – 12% тікелей шығындар сомасынан.

2. Монтаждау жұмыстары бойынша – 80% негізгі еңбек ақы сомасынан.

«Тастан-А» ЖШС-інде ай ішінде орындалған жұмыстар көлемінде тікелей шығындар сомасы - 9 000,0 мың.тенге, ал монтаждау жұмыстарын орындаған жұмысшылардың еңбек ақысы шығындары – 2040,0 мың.тенге.

Бір айдағы үстеме шығыстардың нақты сомасы – 2 850,0 мың.тенге, Осы соманы құрылыс және монтаждау жұмыстары арасында тарату қажет.

1. Үстеме шығыстардың сметалық мөлшері:

а) құрылыс жұмыстары бойынша тікелей шығындардан – 12%;

$9\,000,0 \times 12\% : 100\% = 1\,080,0 \text{ мың. тенге.}$

б) монтаждау жұмыстары бойынша – 80% негізгі еңбек ақы сомасынан:

$2040,0 \times 80\% : 100\% = 1\,632,0 \text{ мың. тенге}$

2. Үстеме шығыстардың жалпы сметалық сомасы:

$1\,960,0 \text{ мың.тг} + 832,0 \text{ мың.тг} = 2\,792,0 \text{ мың.тг.}$

3. Үстеме шығыстарды тарату коэффициенті:

$2\,850,0 : 2\,792,0 = 1,02077$

4. Құрылыс жұмыстарына жатқызылатын үстеме шығыстар:

$1\,960,0 \times 1,02077 = 2\,000,7 \text{ мың.тенге}$

5. Монтаждау жұмыстарына жатқызылатын үстеме шығыстар:

$832,0 \times 1,02077 = 849,3 \text{ мың.тенге}$

Барлығы: 2 850,0 мың.тенге

Осыдан кейін үстеме шығыстар құрылыс объектілері арасында таратылады.

Мысалы, «Тастан-А» ЖШС-інде есепті айда екі объектіде құрылыс және монтаж жұмыстары атқарылды. Шығарылған шығындар сомасы мынадай болды (мың. тг.):

Объекттер түрі	Тікелей шығындар	Жұмысшылардың еңбек ақысы
1 объект	3000,0	700,0
2 объект	6000,0	1340,0
Барлығы	9000,0	2040,0

	Тікелей шығындар	Үлес салмағы %	Үстемеш шығыстар сомасы	Жұмысшылардың еңбек ақысы	Үлес салмағы %	Үстемеш шығыстар сомасы	Барлық үстемеш шығыстар сомасы
№ 1	3000,0	33,3	666,2	700,0	34,3	291,3	957,5
№ 2	6000,0	66,7	1 334,5	1340,0	65,7	558,0	1892,5
Жиынды	9000,0	100,0	2000,7	2040,0	100,0	849,3	2 850,0

Таратылған үстемеш шығыстар сомасына мынадай бухгалтерлік жазулар беріледі:

Дебет 8110/1 «Негізгі өндіріс» 1 объект - 957,5

Дебет 8110/2 «Негізгі өндіріс» 2 объект - 1892,5

Кредит 8410 «Үстемеш шығыстар» - 2850,0

Халықаралық тәжірибеде үстемеш шығыстарды таратудың дуалистикалық әдісі қолданылады.

Ол шығындарды тұрақты және айнымалы түрге бөлуге негізделген. [3, б. 156]

Осы әдісті «Тастан-А» ЖШС-гінің мысалында қарастырайық, үстемеш шығыстар сомасы – 1790,0 мың теңгені құрайды, кәсіпорын үстемеш шығыстарды таратудың дуалистикалық әдісін қолданады. Үстемеш шығыстарды талдау нәтижесінде тұрақты үстемеш шығыстар сомасы – 790 мың теңге, жоспар бойынша 700 мың теңгеге тең болды. Айнымалы үстемеш шығыстар сомасы 1 000,0 мың теңгені құрайды. Үстемеш шығыстарды тарату базасы ретінде негізгі жұмысшылардың орындаған жұмыс уақыты алынған және ол есепті мерзімде 800 адам-сағатқа тең болды, оның ішінде:

1 объектіде – 200 адам-сағат,

2 объектіде – 600 адам-сағат.

Жоспарланған жұмыс уақыты 750 адам-сағат, оның ішінде:

1 объектіде – 250 адам-сағат,

2 объектіде – 500 адам-сағат.

Енді үстемеш шығыстарды дуалистикалық әдіспен таратайық.

Айнымалы үстемеш шығыстар: тарату ставкасы = 1000,0 мың тг : 800 адам-сағат = 1,25 мың.тг.

1 объектіге – 200 x 1,25 = 250,0

2 объектіге – 600 x 1,25 = 750,0

барлығы: 1000,0 мың.тг.

Тұрақты үстемеш шығыстар: тарату ставкасы = 700,0 мың тг : 750 адам-сағат = 0,933 мың.тг.

1 объектіге – 200 x 0,933 = 186,6

2 объектіге – 600 x 0,933 = 559,8

барлығы: 746,4 мың.тг.

Дебет 8110/1 объект – 250,0 + 186,6 = 436,6 мың.тг.

Дебет 8110/2 объект – 750,0 + 559,8 = 1309,8 мың.тг.

Кредит 8410 «Үстемеш шығыстар» 1746,4 мың.тг.

Таратылмаған тұрақты үстемеш шығыстар = 1790,0 – 1746,4 = 43,6 мың.тг.

Таратылмаған тұрақты үстемеш шығыстар тағы таратылады:

Объект	Нақты адам-сағат	Бюджеттік ставка	Таратылған сома (мың.тг)	Үлес салмағы	Шығарылатын сома (мың.тг)
№ 1	200	0,933	186,6	25,0	10,90
№ 2	600	0,933	559,8	75,0	32,70

Барлығы:	800	-	746,6	100,	43,60
----------	-----	---	-------	------	-------

Таратылмаған тұрақты үстеме шығыстар сомасын шығару (мың.тг.):

Дебет 7010 «Өткізілген өніммен көрсетілген қызметтің өзіндік құны»/1 объект – 10 900 тенге

Дебет 7010«Өткізілген өніммен көрсетілген қызметтің өзіндік құны»/2 объект – 32 700 тенге

Кредит 8410 «Үстеме шығыстар» – 43 600 тенге.

Зерттелген серіктестікте үстеме шығыстар есепті мерзім соңында төменде көрсетілген әдістермен таратылмайды, бұл жағдай аталған шығыстарға бақылау жүргізуге кедергі жасайды. Сондықтан құрылыс машиналары мен техникаларын ұстап тұру және пайдалану шығыстарын бөлек есептеуді және таратуды ұсынамыз.

Сонымен, құрылыс ұйымдарының үстеме шығыстары қызметтің маңызды құрамдас бөлігі болып табылады, оларды таратудың ұтымды әдістерін қолдану құзыретті басқаруға, үстеме шығыстарды ұтымды деңгейге дейін төмендетуге және өз қызметінің тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

#### Әдебиеттер

1. Мадиева К.С. Сәдуақасова Ә.Б. Өндіріс саласындағы бухгалтерлік есеп. – Оқу құралы. - Қарағанды, 2015.- 198 б.
2. Бейсембаева А.К. Құрылыстағы бухгалтерлік есеп. Алматы : Нур-Пресс, 2013.- 120 б.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет. / Пер с англ.- М.: Юнити-Дана, 2012.- 758 с.

Еремина К.В., 1 курс (КарУ имени академика Е.А. Букетова)  
 Научный руководитель – к.э.н., доцент Сыздыкова Э.Ж.

#### ГЕНДЕРНАЯ ПОЛИТИКА

На высшем уровне государственного аппарата Казахстана соблюдается ответственное отношение к развитию гендерного равенства. За последние десять лет Казахстан добился значительного прогресса в расширении прав и возможностей женщин в социально-политической сфере. Основные достижения включают принятие двух важных законов: Закона о государственных гарантиях равных прав и возможностей мужчин и женщин, Закона о предотвращении домашнего насилия 2009 года и принятие Национальной стратегии гендерного равенства на 2006–2016 годы. Также произошли важные сдвиги в участии женщин в общественной и политической жизни в Казахстане, но женщины по-прежнему недостаточно представлены на ключевых политических должностях. Сегодня Парламент Республики Казахстан представлен 33 женщинами, в Мажилисе 26% от общего числа депутатов палаты [1].

В интересах устранения оставшихся пробелов в республике принята новая Концепция семейной и гендерной политики в Республике Казахстан до 2030 года, цель которой - обеспечить равенство в правах, льготах, обязанностях и возможностях мужчин и женщин во всех отношениях.сферах общественной жизни, а также устранить все формы и проявления гендерной дискриминации. Это дает беспрецедентную возможность разработать общегосударственный подход к достижению гендерного равенства на практике. Таким образом, я считаю этот обзор весьма актуальным. Задача - способствовать развитию и укреплению институциональных механизмов и стратегических возможностей Правительства Республики Казахстан для обеспечения и сохранения гендерного равенства и полноценного участия женщин и мужчин в общественной и общественной деятельности, на основе лучшего мирового опыта.и высочайшие стандарты деятельности.

Казахстан продвигается вперед в вопросах гендерного равенства в соответствии с международными показателями, используемыми для измерения и сравнения результатов по странам. Индекс гендерного развития (GDI) Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) измеряет достижения женщин и мужчин, сравнивая их по трем аспектам индекса человеческого развития (HDI): здоровье; образование; и контроль над экономическими ресурсами (измеряемыми в виде валового национального дохода (ВНД) на душу населения, отдельно для женщин и мужчин). Согласно Отчету о человеческом развитии за 2016 год, IGR в Казахстане составлял 0,795 для женщин по сравнению с 0,790 для мужчин, при общем IGR 1,006. Таким образом,

Казахстан входит в Группу 1 как страна, достигшая высокого уровня равенства в достижении ИЧР между женщинами и мужчинами [2].

Таблица 1

Рейтинг по гендерному разрыву по регионам по состоянию на 2016 год (Восточная Европа и Центральная Азия)

	Страна	Общее положение	Общая оценка
1	Беларусь	26	0,744
2	Польша	39	0,728
3	Казахстан	52	0,713
4	Украина	61	0,705
5	Российская Федерация	71	0,696
6	Кыргызская Республика	85	0,691
7	Чешская Республика	88	0,688
8	Таджикистан	95	0,678
9	Азербайджан	98	0,676
10	Венгрия	103	0,670

Этот рейтинг подтверждает, что Казахстан является лидером в Центральной Азии по устранению причин гендерного неравенства, однако в стране сохраняются гендерные различия в ключевых областях. В частности, Казахстан имеет более низкие баллы по субиндексам категории «ограниченные ресурсы и собственность», которая измеряет доступ к собственности, экономические возможности, справедливость оплаты труда и другие факторы, по которым страна является средней. Приведенные выше международные сравнительные индикаторы показывают, что усилия Казахстана по продвижению гендерного равенства в различных областях дали ощутимые результаты. В то же время для дальнейшего прогресса потребуются более стратегические и целенаправленные действия по выявлению и преодолению остающихся препятствий, системной дискриминации и гендерных разрывов, которые может быть труднее немедленно выявить и устранить, особенно в экономической и политической сферах.

#### Литература

1. [https://www.inform.kz/ru/skol-ko-zhenschin-deputatov-v-kazahstane\\_a3652523](https://www.inform.kz/ru/skol-ko-zhenschin-deputatov-v-kazahstane_a3652523)
2. Всемирный экономический форум. 2017 г. Доклад о глобальном гендерном разрыве. Женева.
3. [https://tengrinews.kz/zakon/pravitelstvo-respubliki-kazahstan-premer-ministr-rk/konstitutsionnyiy-stroy-i-osnovyi-gosudarstvennogo-upravleniya/id-P030001190\\_/](https://tengrinews.kz/zakon/pravitelstvo-respubliki-kazahstan-premer-ministr-rk/konstitutsionnyiy-stroy-i-osnovyi-gosudarstvennogo-upravleniya/id-P030001190_/)
4. <https://kasipodaq.kz>
5. <https://kasipodaq.kz/activity/gender/>

Кадерманова К.М., 1 курс (КарГУ им. академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель –PhD, профессор Ситенко Д.А.

#### СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Бухгалтерский учет – древняя наука. Она уходит корнями в те времена, когда люди только начали создавать общество. Когда они начали заниматься охотой, собирательством у них появилась необходимость вести учет добытого. Самые первые учетные документы, которые были обнаружены, относятся к 30 тысячелетию до н.э. Бухгалтерский учет играет важную роль при оценке объектов учета и калькулировании их себестоимости. Бухгалтерский учет активно влияет на ход деятельности предприятия. Он является частью управления, предоставляет информацию, которая дает возможность на осуществление эффективного контроля над ходом текущей деятельности, планировать будущие бизнес-стратегии [1].

История развития бухгалтерского учета:

- Появление учета - около 3600 года до н.э.
- Предпосылки становления учета – распад родового строя, появление семьи и частной собственности. Собственник стремился систематическому пересчету имущества.
- С появлением денег весь товарный мир разделился на 2 полюса: товар и деньги.

- В середине 15 века была изобретена первая книга и первым теоретическим исследованием в области бухгалтерского учета считают Трактат 11 «О счетах и записях» 1494 г. Автором является Лука Пачоли.

Бухгалтерский учет-это система сбора информации о материальном положении компании. Учету подлежит все, включая имущество организации, долги, займы и хозяйственные операции. Главной целью бухгалтерского учета является обеспечение учетной информацией собственных и сторонних пользователей в соответствии с законом или потребностями в информации [2].

Основными задачами бухгалтерского учета является:

- контроль соблюдения законодательства при осуществлении организацией хозяйственных операций;
- выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения финансовой устойчивости организации;
- контроль наличия и движения имущества и обязательств;
- контроль соответствия деятельности утвержденным нормам, нормативам и сметам;
- контроль целесообразности хозяйственных операций.

Предметом бухгалтерского учета является – хозяйственная деятельность организации.

Объекты бухгалтерского учета:

1. Факты хозяйственной жизни
2. Активы
3. Обязательства
4. Источники финансирования деятельности организации
5. Доходы
6. Расходы

Современный бухгалтерский учет занимает одно из главных мест в системе управления предприятием. В связи с этим возрастает роль специалистов бухгалтерской службы и повышаются требования к их подготовке. Специалисты должны быть способны к эффективному ведению хозяйства, уметь быстро и безошибочно ориентироваться в различных хозяйственных ситуациях и предугадывать тенденции их развития. Развитие учета - это результат многовекового взаимодействия и развития культур разных стран, стимулированное систематическим ростом технического прогресса[3].

В современном бухгалтерском учете применяются следующие формы бухгалтерского учета: мемориально-ордерная, журнально-ордерная, автоматизированная, упрощенная для индивидуальных предпринимателей.

Существуют обстоятельства, которые расширяют понятия учета в связи с международным пространственным охватом. Получают распространение такие модификации, как:

- креативный – творческий;
- социальный, расширяющий традиционный учет и нацеленный на интересы пользователей информации;
- учет человеческих ресурсов, рассматривающий кадровый потенциал как один из важных ресурсов.

Современный учет – это наука, целью которой является предоставление знаний о том, как нужно вести регистрацию факторов и на этой основе определять сложившиеся результаты, применяя утвержденные правила и процедуры [3].

#### Литература:

1. Лупикова Е. В. История бухгалтерского учета. – Кнорус медиа, 2012. – 234 с.
2. Бухгалтерский учет. Учебник / Под ред. Бабаева Ю.А., Бобошко В.И.. - М.: Юнити, 2017. - 1279 с.
3. Бухгалтерский учет и анализ (для бакалавров): учебное пособие / Под ред. Костюкова Е.И.. - М.: КноРус, 2018. - 416 с.

Қанжанова М.Б., 1 курс (академика Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Темирбекова Л.А.

## ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ҮЙ ШАРУАШЫЛЫҚТАРЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙЫ

Қазіргі таңда елімізде қаржылық экономикалық жағдай жақсы дамуда. Қаржылық экономикалық жағдайға үй шаруашылығының дамуы негізгі фактор болып табылады. Үй шаруашылықтары экономикалық қызметтің басты маңызды табыс көзі болып табылады. Үй

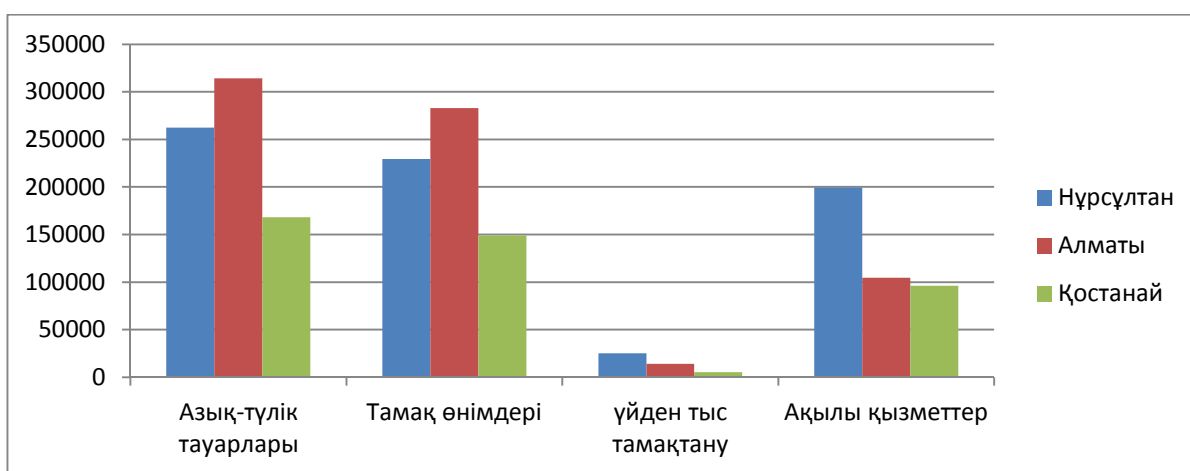
шаруашылығының дамуы жалғыз бір жеке шаруашылыққа ғана емес, сонымен қатар жалпы еліміздің экономикасының дамуына үлкен ықпалы бар.

Үй шаруашылығының қаржысы- шаруашылық мүшелерінің материалдық, әлеуметтік жағдайларын жақсарту жөніндегі экономикалық ақша қатынасы [1].

Үй шаруашылығын дамыту үшін қазіргі таңда отбасы мүшелерін қолдау жақсы ұйымдастырылып жатыр. Бұған себеп, үй шаруашылығын дамыту отбасы мүшелерінің қолында. Отбасы мүшелерін әлеуметтік-экономикалық қолдау, жұмыспен қамтамасыз ете отырып үй шаруашылығын дамыту маңызды болып есептеледі. Үй шаруашылықтарының басты әлеуметтік-экономикалық мүддесі сатып алынатын заттардың пайдалылығын барынша көбейтуде. Үй шаруашылықтарының тұтыну таңдауы нарықтық экономикада сұранысты қалыптастырады [2, 2-б].

Басқа қаржы ұйымдары сияқты, үй шаруашылығының қаржылық жағдай қаржы жүйесіне бағынышты, ол қаржылық жүйенің бастапқы негізгі көзі болып табылғандықтан бағынышты болып табылады.

Үй шаруашылығының негізгі функциясына тоқтала кетсек, үй шаруашылығының негізгі функциясы деп біріншіден отбасы мүшелерінің қажеттіліктерін ақшалай қаражаттармен қамтамасыз етуді айта аламыз. Біздің елімізде, жыл сайын қаржылық есеп жүргізіледі. Төмендегі кестеден, үй шаруашылықтарының тұтыну шығыстарын есептегендегі нәтижені көре аламыз.



Сурет 1- Үй шаруашылықтарының тұтыну шығыстары

Бұл есептеудің нәтижесінде, 3 қаланың үш түрлі көрсеткіштерін барын байқадық. Еліміздің астанасы болып есептелетін Нұрсұлтан қаласында, азық-түлік тауарларын тұтыну 262400 болса, Алматы облысында 314065 құрайды. Ал республикамыздағы ең төменгі көрсеткішті Қостанай қаласы құрайды(168078). Азық-түлік тауарларын тұтыну еліміздің ірі мегаполисі саналатын Алматы облысында болып тұр. Тамақ өнімдерін тұтыну бойынша Алматы облысы көш бастап тұрса(282990), ең төменгі көрсеткішті Қостанай қаласы алып тұр. Үйден тыс тамақтану, ақылы қызметтерді ең көп пайдаланатын Нұр-Сұлтан қаласы.

Бұл қаржылық есепте үй шаруашылығының экономикалық жағдайы да есепке алынды.

Үй шаруашылығының ақшалай шығыстарын есептеудің негізгі белгілеріне, тұрақты шығыстар, пайдалану мақсаттары бойынша, қажеттік дәрежесі бойынша жатқызылады [1].

Үй шаруашылығының қаржылық ресурстары ақшалай қор түрінде болады. Үй шаруашылығының негізгі екі қоры бар:

- Тұтыну қоры. Отбасының негізгі қажеттіліктерін қамтамасыз етеді.
- Жинаққашалар. Кейінге қалдырылған қор болып табылады. Ол болашақта пайдалануға және пайда алуға қолданылатын қор болып есептеледі [2, 5-6].

Үй шаруашылықтарының қаржылық сипаттары бар. Ол қаржылық сипаттарға:

1. Бюджеттен тыс және бюджеттік қорлар, олардың арасындағы байланыс кәсіпорындар мен коммерциялық ұйымдардың қарым-қатынастарының нәтижесінде, жалақы, зейнетақылар сияқты табыстар жасалады.
2. Үй шаруашылығы мүшелердің бір-бірімен қатынасы да тікелей экономикаға әсер етеді [3].

Сөз соңында, үй шаруашылығының экономикаға тигізер үлесі өте зор. Үй шаруашылығының дамуы экономиканың дамуына үлкен пайдасы тиері анық. Сондықтан да жыл сайын үй шаруашылығын дамыту басты назарда.

#### Әдебиеттер

1. Үй шаруашылығы жүйесіндегі жеке қаржы//<https://www.ektu.kz/files/DistanceEducation/Resource/265462/12%20тема.docx>
2. Құлпыбаев С., Ынтықбаев С.Ж., Мельников В.Д. Қаржы. – Алматы. 2010. -521-б.
3. Үй шаруашылықтары қаржысының ұғымы және функциялары//[https://kk.wikipedia.org/wiki/Үй\\_шаруашылықтары\\_қаржысының\\_ұғымы\\_және\\_функциялары](https://kk.wikipedia.org/wiki/Үй_шаруашылықтары_қаржысының_ұғымы_және_функциялары)

Құтжан І.Д., 1 курс (Қазтұтынуодағы Қарағанды университеті)

### БАСҚАРУ ЕСЕБІНІҢ ПАЙДА БОЛУ ТАРИХЫ ЖӘНЕ ДАМУ КЕЗЕҢДЕРІ

Қазіргі уақытта Әлемдік және отандық өндіріс нарықтарында өндіріс және қызмет көрсету саласындағы бәсекелестіктің күшеюі, технологиялар мен интеграцияланған жүйелердің қарқынды дамуы, бизнесті әртараптандыру және коммерциялық ұйымдарды басқарудағы бизнес-процестердің күрделенуі барлық бақылау және талдау жүйелерін түрлендіру мен үйлестіру қажеттілігіне алып келеді. Қазіргі уақытта Басқару есебін жүргізу проблемалары өзекті бола түсуде, өйткені нарықтық экономиканың қалыптасуы мен дамуы жағдайында ұйымдардағы басқару мен басқару есебі ерекше рөл атқарады. Осыған орай басқару есебінің маңыздылығына байланысты басқару есебінің пайда болу тарихына шолу жасап өтсек.

Алғаш рет "Басқару есебі" термині дамыған ағылшын тілді елдерде өткен ғасырдың ортасынан бастап өнеркәсіптік революция кезеңінде темір жолдардың, фабрикалардың және зауыттардың дамуымен, ал Ресейде – шаруашылық жүргізудің нарықтық жағдайларына көшумен айтыла бастады.

"Басқару есебі" ұғымы менеджерлерді жауапкершілік орталықтарының қызметінде және қажет болған жағдайда тұтастай алғанда ұйымда тиімді басқару шешімдерін қабылдау үшін ақпаратпен қамтамасыз ететін бухгалтерлік есептің ішкі жүйесі ретінде түсініледі.

Зерттеу нәтижелері бойынша мамандар "Басқару есебі" ұғымына әртүрлі мағына беретіні белгілі болды. Пікірлердің таралуы өте кең.[1]

Кейбіреулер басқарушылық есеп-бұл өндірістік есеп және шығындар мен қызмет нәтижелерін және оның ішкі бөлімшелерін бақылау;

Басқалары-бұл тек бухгалтерлік есеп, яғни шығындар мен нәтижелер туралы нақты деректерді өлшеу ғана емес, сонымен қатар оларды жоспарлау, болжау және талдау деп қарастырады.

Үшіншіден, Басқару есебі сонымен бірге басқару нәтижелеріне әсер ететін факторларды, жағдайларды ескеру деп санайды;

Төртіншіден, Басқару есебі кез-келген нақты және ықтимал ішкі және сыртқы пайдаланушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға арналған ғаламдық ақпараттық жүйе болып табылады деп есептейді.

Басқарушылық есеп жүйесін қолдануды 20-шы жылдары АҚШ өнеркәсіптік компаниялары бастады. XX ғ.1911 жылы алғашқылардың бірі болып бұл жүйені еңбекті ғылыми ұйымдастыру және басқару жөніндегі танымал маман Ч. Гаррисон жұмыс қолғаптарын шығаратын компанияда әзірледі және енгізді.[2]

Басқару есебі ірі өнеркәсіптік өндірістің қажеттіліктеріне жауап ретінде пайда болды және өндірістік процестер күрделене түскен сайын, ішкі басқарудың өмірлік қажеттіліктеріне сүйене отырып дамыды және XX ғасырдың 40-жылдарының аяғында заманауи жүйеге айналды.

Басқарушылық есеп саласының даму тарихы келесі түрде ұсынылған кестеден тұрады.

1- кесте

I кезең –
1950 басқару есебінің мақсаты бюджеттеу мен шығындарды есептеу әдістерін қолдану арқылы шығындарды анықтау және қаржылық бақылау болды
II кезең-

1965 ж. шешім қабылдауды талдау және жауапкершілік орталықтары бойынша есепке алу сияқты әдістерді пайдалану арқылы басқарушылық жоспарлау және бақылау мақсатында Фокусты ұсыну жағына ауыстырылды.
III кезең –
1985 ж. технологиялық талдау мен шығындарды басқарудың нақты әдістерін қолдану арқылы бизнес – процестерге қатысатын ресурстардың шығынын азайтуға назар аударылды.
IV кезең –
1995 ж. ресурстарды тиімді пайдалану, ұйымдастырушылық инновацияларды басқару және білімді капиталдандыру арқылы бағалау әдістерін қолдану және шығындар көрсеткіштерін жоспарлау арқылы қосымша құнды құруды басқару салаларына назар аударылады. [3]

Осылайша, кестеден әр кезең басқару ортасының жаңа жағдайларына сәйкес келу үшін өзгертілген жаңа әдістер мен ескілердің жиынтығы екенін көруге болады. Бейімделу процесінде алдыңғы кезеңдердің мақсаттары мен әдістері өзгертіліп, толықтырылады.

Қазіргі заманғы басқару есебі, ең алдымен, басқару, жоспарлау, қызмет көрсету және басқару шешімдерін қабылдау бойынша операцияларды бақылау үшін жауапты менеджерлерге ақпарат беруді қамтамасыз етеді. [4]

Басқару есебі-бұл жалпы алғышарттардан туындауы үшін жеткілікті күрделі жүйе. Тарихи тәжірибе көрсеткендей, оның жалпы теориялық тұжырымдамасының негізі неоклассикалық Экономикалық теория болып табылады, негізінен позитивизм философиясымен үйлеседі, сонымен қатар ғылыми басқарудың классикалық және неоклассикалық мектептері, олар әрине, қоғамдық экономикалық санада үстем жағдайға ие болуы керек. Бұл шарттар кез-келген елде басқару есебінің пайда болуы үшін міндетті болып табылады.

#### Әдебиеттер

1.Международный журнал экспериментального образования №12, 2011, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА:Герасимова Л.Н. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

2. <http://economix.in.ua/books/konspekti/1/upravluchet/12/12.php>

3. <https://scienceforum.ru/2018/article/2018001393>

4. <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlencheskiy-uchyot-i-ego-rol-v-upravlenii-organizatsiy>

Ленякова М.Е., 1 курс (КарУ им. академика Е.А. Букетова)

Научный руководитель – к.э.н., доцент Кабдыбай А.К.

#### ПРОБЛЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

Электронные деньги – это виртуальная денежная единица, с помощью которой осуществляются все виды платежей в Интернете. Это, по сути, те же самые банкноты, которые имеют ту же ценность, что и реальные деньги или в Интернете. Электронные деньги могут быть в разных валютах, их можно депонировать на банковские счета, с той разницей, что весь их оборот обменивается только на реальные деньги и наоборот [1].

Очевидно, что со временем электронные деньги станут одной из разновидностей формы денег (монеты, купюры, безналичные деньги и электронные деньги). Также очевидно, что в будущем центральные банки будут выпускать электронные деньги, точно так же, как они сейчас чеканят монеты и печатают банкноты [2].

Все чаще стали появляться сведения о краже электронных денег, безопасность использования которых, как оказалось, совершенно неполноценна.

Во-первых, речь идет о системе рисков, связанных с каждым владельцем электронного кошелька. Это зависит от способа хранения электронной валюты и технологий передачи информации. Владельцы электронных кошельков обеспокоены тем, как решаются операционные риски, то есть риски, связанные со сбоем в работе платежной системы. Несмотря на то, что человеческий фактор в функционировании электронных денег сведен к минимуму, опасения, связанные с операционными рисками, вызваны именно им. Ошибки на этом уровне приводят к



финансовым потерям. А нарушения в системе безопасности электронных кошельков способствуют возникновению проблем на уровне каждой стороны-участника.

Значительное место также занимает наличие мошенничества, связанного с использованием электронных денег. Опасны изменения информации об электронном кошельке при оплате услуг во всемирной паутине, несанкционированный отказ от оплаты предоставленной услуги или совершение операций под чужим именем.

При использовании электронных денег также могут возникать негативные макроэкономические эффекты: нестабильность обменного курса, отсутствие реальной денежной безопасности. То есть может быть вероятность того, что сумма виртуальных денег в какой-то момент превысит сумму реальных денег.

Недостатки электронных денег:

1. отсутствие устоявшегося правового регулирования-многие страны еще не определились со своим однозначным отношением к электронным деньгам;

2. несмотря на отличную переносимость, электронные деньги нуждаются в специальных инструментах для хранения и обращения;

3. как и в случае с наличными деньгами, когда носитель электронных денег физически уничтожен, восстановить денежную ценность владельцу невозможно;

4. нет распознавания – без специальных электронных устройств невозможно легко и быстро определить, что это за предмет, сумма и т. д.;

5. средства криптографической защиты, защищающие системы электронных денег, еще не имеют долгой истории успешной эксплуатации;

6. теоретически заинтересованные лица могут попытаться отследить персональные данные плательщиков и оборот электронных денег вне банковской системы;

7. безопасность (защита от кражи, подделки, изменения номинальной стоимости и т. д.) - не подтверждена широким тиражом и безотказной историей;

8. теоретически кража электронных денег возможна с помощью инновационных методов, использующих недостаточную зрелость технологий безопасности [2].

Мошенничество, существующее в традиционной платежной системе, может существовать и в предлагаемых системах будущего. Вопрос обеспечения безопасности и конфиденциальности платежей с использованием электронных денег может быть эффективно решен путем разработки специального законодательства и разработки единых стандартов осуществления безопасных платежей.

Решение этих проблем требует времени и значительных усилий. Во-первых, вам нужно использовать безопасные устройства, шифрование данных и идентификацию пользователей. Во-вторых, следует работать над постоянным обновлением используемых баз данных и ограничениями на использование электронных денег. В-третьих, необходимо создать определенную законодательную базу и контролировать порядок использования и обработки пользовательских данных. Во всяком случае, работа в этом направлении уже ведется, и не исключено также, что через какое-то время безопасность использования электронных денег будет значительно выше, чем сейчас [2].

#### Литература

1. [https://mir-fin.ru/elektronnye\\_dengi.html](https://mir-fin.ru/elektronnye_dengi.html)
2. <https://nauchniestati.ru/bank/primery/nauchnaya-statya-na-temu-problemy-bezopasnosti-ispolzovaniya-elektronnyh-deneg-imwp>

Мади Т.Е., 1 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші - э.ғ.м., аға оқытушы Амиркулова М.Б.

#### ЭКОНОМИКАЛЫҚ ПӘНДЕРДІ МЕНГЕРУДІҢ СТАТИСТИКАЛЫҚ ӘДІСТЕРІ

Статистикалық материалдар экономикада кең таралған. Олар оның ажырамас бөлігі. Экономикадағы статистикаға сандық мәліметтердің барлық түрлері, халық саны, әртүрлі коэффициенттер кіреді және экономиканың барлық бөлімдеріне әсер етеді. Қазақстан мен әлемнің экономикалық және әлеуметтік статистикасы сияқты түрлі пәндер оқытуда статистикалық әдістерді қолданады. Бұл әдісті қолдану сандық көрсеткіштерді жалпылау мен талдау және қажетті қорытынды

жасау дағдыларын нығайтуға көмектеседі, содан кейін оларды графиктер, халық санының өсу динамикасы, ауылшаруашылық және өнеркәсіптік өнімдер және т.б. түрінде көрсетеді. Статистикалық материалдарды қолдану студенттердің танымдық белсенділігін, статистикалық фактілер мен құбылыстарды бағалаудағы тәуелсіздікті дамытады, студенттерді ғылыми таным әдістерімен таныстырады - байқау, талдау, жалпылау, студенттерді табиғи және әлеуметтік құбылыстарды зерттеудің ғылыми принциптерімен қаруландыру.

Статистикалық әдіс-бұл әртүрлі табиғи және әлеуметтік-экономикалық құбылыстарды сипаттайтын сандық деректерді жинау, өңдеу, талдау және түсіндіру әдістерінің жиынтығы. Абсолютті шамалар ақпараттық мәнге ие, олардың көмегімен статистикалық құбылыстардың мөлшері, мысалы, аумақтың мөлшері, халық саны беріледі. Салыстырмалы шамалар абсолютті шамаларды бір-бірімен салыстыру нәтижесін білдіреді, статистикалық құбылыстардың өзгеруінде белгілі бір заңдылықтарды анықтауға мүмкіндік береді, мысалы, орташа температура, популяция тығыздығы және т.б. коэффициенттер-жеке құбылыстардың сипаттамалық ерекшеліктерін көрсететін көрсеткіштер.

Студенттерді статистикалық көрсеткіштермен жұмыс істеуге оқыту әдістемесінің күрделілігі онда бірнеше кезеңдерді бөлуге мүмкіндік береді:

Бірінші кезең-көрсеткіштірәсімдеу, ол оның шартты (әріптік-символдық) белгісі көрсеткішінің атауын енгізуден тұрады. Студенттерге оқылған индикаторды есте сақтауды жеңілдету үшін оның атауына сәйкес келетін әріптік белгілерді қолдану сәтті болады.

Екінші кезең – индикаторды анықтау және оны қолдану мақсаттарын ашу, бұл студенттерге оның мәні мен мақсатын түсінуге, яғни оны практикалық мақсатта қолдануды саналы етуге мүмкіндік береді. Осылайша, туудың жалпы коэффициенті халықтың жылдық санының 1000 адамына есептегенде бір жылда туылғандар саны ретінде, ал көші – қон сальдосы бір жылдағы (немесе басқа кезеңдегі) иммигранттар мен эмигранттар саны арасындағы айырмашылық ретінде белгіленуі мүмкін.

Үшінші кезең – математикалық модельді шешу, туудың жалпы коэффициентін есептеу формуласы келесідей:

$$Kp = (P/CH) \times 1000,$$

мұндағы  $Kp$  – туу коэффициенті, бұл елде бір жыл ішінде туылғандар санының 1000-ға көбейтілген, яғни промилледе (%) көрсетілген халықтың жылдық санына қатынасы. Индикатордың анықтамасы мен оның формуласының мазмұны бір-біріне сәйкес келмейтінін түсіну керек, бірақ біреуі екіншісінен шығады.

Демографиялық міндеттерді статистикалық көрсеткіштерді есептеу үшін қабылдаудың бір түрі ретінде пайдалану студенттердің оқытылатын пәндер бойынша білімін бекіту ғана емес, сонымен қатар олардың ғылыми көкжиегін кеңейту құралы болып табылады. Экономикалық пәндердегі сандық мәліметтерді ұсынудың ең ықшам және көп түрі статистикалық кестелер болып табылады. Олар белгілі бір тәртіппен статистикалық ақпарат ұсынылатын жолдар мен бағандар жүйесін білдіреді. Қарастырылып отырған құбылыстың объектілері мен элементтерінің жалпы тізімі берілген қарапайым кестелер оларды бір-бірімен салыстыруға негіз береді. Статистикалық мәліметтерді көрсетудің ең көрнекі түрі – графиктер мен диаграммалар. Графиктер объектінің орналасуын және оның параметрлерін координаттар жүйесінде көрсетеді. Олар уақыт өте келе белгілі бір белгіні сипаттайтын статистикалық көрсеткіштер шамасының динамикасын көрсету үшін жиі қолданылады, мысалы, халық санының өсуі, жыл ішіндегі орташа айлық ауа температурасының өзгеруі.

Статистикалық әдістерді оқыту қарапайымнан күрделіге дейін жүргізілуі керек, статистикалық есептерді шешуге тікелей қатысы бар басқа пәндер бойынша студенттердің дайындық деңгейімен байланысты болуы керек. Шамалардың визуалды көрінісі берілген статистикалық мәліметтердің мағынасын түсінуге мүмкіндік береді. Бұл сонымен қатар жаңа материалды жақсы түсінуге және есте сақтауға көмектеседі, бұл әртүрлі формулаларды оқу және жазу мысалында айқын көрінетін осы материалды ұсынудың әртүрлі әдістерін қолдану. Экономикалық пәндерді оқытудағы статистикалық материал оның бүкіл курсы бойында үлкен маңызға ие. Оқытушының міндеті – студенттерге статистикалық мәліметтер мен әдістерді дұрыс және сауатты қолдануға үйрету. Олардың негізінде студенттер болып жатқан құбылыстарды талдап қана қоймай, болашақта процестердің дамуы туралы қорытынды жасай алады.

## Әдебиеттер

1. Шайтова Н. Статистика (Экономика, Бухгалтерлік есеп, Аудит). Оқу құралы. Астана. Фолиант. 2016. 216б.
2. Әміреев Ы.Ә., Бейсекова Ж.Ы., Киіков Е.М. Әлеуметтік-экономикалық статистика. Оқулық. – Алматы: ЖШБ РПБК «Дәуір». 2015ж.
3. Елисеєва И.И. Статистика: учебник для бакалавров. –Москва: Юрайт: ИД Юрайт, -2016,-565с.

Мажитова А.Ж., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Темирбекова Л.А.

## ПАНДЕМИЯ ЕЛ ЭКОНОМИКАСЫН ӘЛСІРЕТТІ

Өткен жылы әлем елдерін үлкен әбiгерге салып, адамзат баласына қауiп төндiрген коронавируc пандемиясы биыл да адамзаттың қалыпты өмiрiн толықтай қайтарып бермедi. Қазiр әлемдiк экономика үлкен құлдырауды бастан кешуде. Ақпарат құралдарына сүйенсек, инфекция жұқтырушылар саны әлi де болса артып жатыр. Ал, сарапшылардың пiкiрiнше, әлемдiк экономиканы қалыпқа келтiруге шамамен 5 жылдай уақыт керек екен. Алпауыт елдердiң әлiн келтiрмеген пандемия бiздiң ел экономикасына қалай әсер еттi?

Ең әуелi, коронавирустың ең үлкен қасiретi оны жұқтырып, аурумен күрескендер, ағзасы қарсы тұра алмай, ойламаған жерден бақилыққа аттанғандар, жақынынан айырылып, жапа шеккендер санының көптiгiнде. Ғасырдың үлкен iндетiне айналған вирус қаншама адамның өмiрiн жалмады. Алаңсыз еңбек етiп, нәпақасын тауып жүрген қаншама адам бейбiт күнде жұмысынан, жеп отырған нанынан айырылды.

Iндет салдары ұлы державалар экономикасын дағдарысқа тiрегенiн айттық. Және әлемдiк сарапшылар мұның соңғы жүз жылдықтағы үлкен нәубет екенiн айтуда. Дүниежүзiлiк банктiң мәлiметiнше, әлемдiк бизнестiң 90 пайызын шағын және орта кәсiпкерлiк құрайды екен. Бұл бiздiң елiмiзде де шағын және орта кәсiпкерлiктiң экономиканы көтеруде маңызды рөл атқаратындығын көрсетедi. «COVID-19» пандемиясы салдарының экономикаға тигiзген зардабының күштiлiгi де осы шағын және орта кәсiпкерлiк саласына қатты әсер еткендiгiнде болса керек. Өйткенi, инфекция жұқтырғандар саны күрт артқан уақытта елiмiзде төтенше жағдай енгiзiлiп, осы салаға қатысты көптеген жұмыс орындарының жабылуына әкелiп соқтырды. Елiмiздегi өндiрiс пен сауда-саттық көлемiнiң азайып, жұмыстың бәсеңдеуiне ықпал еттi. Тiптi көптеген кәсiпорындар мен нысандар жабылып, ешқандай табыссыз қалды. Салдарынан кәсiпорын басшылары мен жеке кәсiпкерлер қол астындағы қызметкерлерiн ақысыз еңбек демалысына жiберуге мәжбүр болды. Бұлардың iшiнде ойын-сауық орталықтары, мейрамхана, тойхана, қонақ үйлер мен қоғамдық тамақтану орындары бар. Бiр сөзбен айтқанда, қашықтықтан жұмыс жасау мүмкiн емес барлық нысандардың жұмысы тоқтады. Сауданың тек онлайн түрiмен айналысқандар iстерiн жүргiзiп отырды. Оның өзiнде кiрiс көлемi бұрынғыша болмағаны анық. Азық-түлiк дүкендерi мен дәрiханалар қысқартылған режимде жұмыс жасады. Бұлардың жұмыс iстеуi де халық үшiн көңiлқуантарлық болмады. Өйткенi, азық-түлiк бағасының көтерiлуi өзi жұмыссыз отырған халықты одан әрмен есеңгiреттi. Ал, дәрiханаларда қажеттi дәрi-дәрмектiң табылмауы, болған жағдайда да құнының еселеп артуы ешкiмге оңай тиген жоқ деп ойлаймын. Мұны өзiмiз де, айналамыздағы адамдардан да байқадық, көрдiк. Десек те, Үкiмет тарапынан қолдау да көрсетiлдi. Жұмысынан айырылғандарға 42500 теңге көлемiнде жәрдемақы, сонымен қатар, «Нұр Отан» партиясы мен қоғамдық қорлардан әлеуметтiк жағынан аз қамтылған, көпбалалы отбасыларға ақшалай және азық-түлiктей көмек берiлдi. Коммуналдық төлемдерiне де ақша бөлiндi. Мұны қиын-қыстау күнде халықтың әлеуметтiк жағдайына бей-жай қарамай, мемлекеттiк қолдау көрсете алу деп түсiнген жөн болар.

КРМГ Қазақстан мен Орталық Азиядағы басқарушы серiктесi Сәкен Жұмашевтың айтуынша, өткен жылдың соңғы бес айындағы мемлекеттiк бюджеттiң шығындары түсiмдерден шамамен екi есе артық болған. Сондай-ақ, пандемияның зардабы ЖIӨ-нiң күрт төмендеуiне әсер етiп, оның көлемi 2,9 пайызға азайған. Экономика көрсеткiштерiнiң мұншалықты төмендеуiне карантин кезiндегi әр саладағы жұмыстың тоқтауы, жұмыс санының қысқаруы себеп болғаны айтпаса да түсiнiктi. Қазiр елiмiзде жағдай бiршама тұрақталып келе жатқанмен, iндеттiң салдарымен күресу әлi де үлкен қажырлықты, еңбектi қажет ететiнi анық. Тұралап қалған экономиканы қалыпқа келтiру, қайта бас көтерту оңай шаруа емес.

Қазіргі таңда пандемиядан зардап шеккен барлық мемлекеттер экономикасын қалыпқа келтіру мақсатында стратегиялық бағдарламаларын өзгертіп, тығырықтан шығудың жолын қарастыруда. Осы мақсатта, біздің елімізде де жан-жақты жұмыстар жасалып, ел еңсесін тіктеуге бағытталған шаралар қолға алынуда. Президент Қасым-Жомарт Тоқаев: «Пандемия мен карантин шектеулері, сауда қатынастарының бұзылуы елдегі іскерлік белсенділікке кері әсерін тигізді. Әсіресе, шағын және орта бизнес қатты зардап шегуде», - деп шағын және орта бизнесті жан-жақты қолдау жөнінде Үкіметке тапсырма берген болатын. Бұл ретте, арнайы бағдарламалар қабылданып, жобалар жасалып, қаржыландырылып, жүзеге асып жатыр. Мәселен, кәсіпкерлерге пайыздық мөлшерлемесі төмен несие беру, алдын ала алынған несиелік төлемдерді тоқтата тұру, агроөнеркәсіптік кешенді қолдау, салық төлемдерін кейінге қалдыру сияқты жеңілдіктер қарастырылған.

Алдағы уақытта пандемия салдарымен күресуге, еліміздің экономикасын көтеруге қатысты барлық шаралар ел көлемінде жүргізіліп, халқымыздың әл-ауқатын жақсарту жұмыстары әлі де жалғастырыла береді деп сенемін.

#### Әдебиеттер

1. «Егемен Қазақстан» газеті, 12 қаңтар, 2021 жыл.
2. <https://kursiv.kz/news/ekonomika>
3. Президент Қасым-Жомарт Тоқаевтың «Жаңа жағдайдағы Қазақстан: іс қимыл кезеңі» атты Қазақстан халқына Жолдауы, 1 қыркүйек, 2020 жыл.

Матияшина Е.Н., 2 курс (КарУ им. академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель - к.э.н., доцент Сыздыкова Э.Ж.

#### ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ: ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА, ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА

Документация является одним из ключевых элементов метода бухгалтерского учета. Через документацию как способ первичного отражения хозяйственных операций обеспечивается сбор, обобщение и регистрация информации об операциях и событиях хозяйствующих субъектов, т.е. осуществляется ведение бухгалтерского учета.

Корректность отчетных данных напрямую зависит от правильности оформления первичных документов, на основании которых и производятся все бухгалтерские записи.

Технологический прогресс в направлении цифровизации экономики, стремление к оптимизации и ускорению бизнес-процессов, а также ряд других условий способствовали появлению способов оформления первичных документов, отличных от традиционных и привычных вариантов на бумажных носителях. К настоящему моменту на практике наряду с бумажными экземплярами используются электронные документы.

Оформление первичной документации в электронном виде не противоречит действующему законодательству Республики Казахстан. Так, в соответствии со статьей 1 Закона «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» первичным учетным документом является документальное свидетельство как на бумажном, так и на электронном носителе факта совершения операции или события и права на ее совершение [1]. В статье 152 Гражданского Кодекса РК также отмечается, что в процессе предпринимательской деятельности факт совершения сделки может быть оформлен как на бумажном носителе, так и в электронном формате [2].

Регулирование отношений, возникающих при создании и использовании электронных документов, осуществляется Законом РК «Об электронном документе и электронной цифровой подписи». Электронный документооборот – обмен электронными документами между государственными органами, физическими и юридическими лицами. Электронный документ, оформленный надлежащим образом, равнозначен подписанному документу на бумажном носителе [3].

Достоверность электронного документа, его принадлежность и неизменность содержания подтверждаются специальным набором электронных цифровых символов – электронной цифровой подписью (ЭЦП).

С 2016 года начался поэтапный переход к выписке электронных счетов-фактур. Ежегодно расширяется перечень налогоплательщиков, для которых выписка счетов-фактур в электронном виде является обязательством. Здесь важно отметить, что электронный счет-фактура не является

первичным документом и используется только в налоговых целях. Он выписывается в одностороннем порядке и не требует подтверждения другой стороной.

Активно ведется работа по переводу первичной документации в электронный формат. С 2020 года реализована возможность выписки, получения и подписания Актов выполненных работ в электронном виде. С 16 января 2021 года началась выписка сопроводительных накладных на товары в электронном виде.

Преимущества внедрения электронного документооборота очевидны: во-первых, значительно сокращается временной отрезок от выписки документа до его подписания; во-вторых, сокращаются расходы организации на почтовые услуги, бумагу и т.д. Юридическая сила электронных документов подтверждена законодательно, что обеспечивает уверенность в их использовании. Кроме того, к настоящему моменту у участников системы электронного документооборота есть возможность выбора удобного сервиса. Чаще всего электронные акты выполненных работ выписываются посредством портала ИС ЭСФ, популярным сервисом обмена юридически значимыми документами является «Учѐт.ЭДО». Плюсом является и то, что документы можно отправлять на сервисы прямо из программы 1С:Предприятие, подтверждать или отклонять в зависимости от ситуации, отзываться в случае обнаружения ошибок.

Однако наряду с неоспоримыми преимуществами в процессе электронного документооборота возникают многочисленные спорные ситуации, проявляющие проблемы по части законодательного регулирования. Например, законодательно не установлены сроки отправки и подписания электронного акта выполненных работ. Это приводит к большому числу «дат», связанных с актом: дата выполнения работ, дата выставления акта, дата подписания (дата оборота), дата выписки ЭСФ, что в дальнейшем способствует возникновению споров относительно того, какой датой отражаются доходы у продавца и признаются расходы у покупателя и ряда других вопросов.

Таким образом, процесс внедрения электронного документооборота преследует благую цель - облегчить обмен документами, ускорив процедуру подписи. Между тем, на поверхности остаются нерешенные вопросы, возникают спорные ситуации. Дальнейшее нормативно-правовое регулирование со стороны государства должно повысить доверие хозяйствующих субъектов к электронному документообороту.

#### Литература

1 Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года N 234 «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности»//<https://zakon.uchet.kz>

2 Гражданский кодекс Республики Казахстан N 268-ХІІІ от 27.12.1994 года//<https://kodeksy-kz.com>

3 Закон Республики Казахстан от 7 января 2003 года № 370-ІІ «Об электронном документе и электронной цифровой подписи»//<https://online.zakon.kz/>

Мейрамова М.Е., 2 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекшісі – э.ғ.к., профессор Шакеев С.С.

#### БАСҚАРУ ЕСЕБІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ

Басқару есебі басшылыққа оңтайлы басқару шешімдерін қабылдауға ғана емес, сонымен қатар оң нәтижеге қол жеткізу үшін кәсіпорынның нәтижелерін жоспарлау және болжау, бақылау және талдау процестеріне қажетті ақпаратты ұсынады.

Басқару есебі келесі міндеттерді шешуге арналған:

- ішкі пайдаланушыларды барлық шаруашылық ішіндегі процестер мен ұйым қызметінің нәтижелері туралы тактикалық, стратегиялық және жедел шешімдер қабылдау үшін қажетті ақпаратпен қамтамасыз ету;
- бюджеттік және сметалық құжаттарды болжау, жоспарлау және қалыптастыру;
- кәсіпорын қызметінің қолданыстағы параметрлерін орындау бойынша шешімдердің іске асырылуын бақылауды жүзеге асыру;
- ағымдағы көрсеткіштердің орындалмауын талдау және олардың ауытқуларын бағалау;
- шаруашылық ішіндегі резервтерді анықтау және оларды тиімді пайдалануға қатысты тиісті шешімдер қабылдау.

Басқарушылық есептің ішкі жүйесінің маңызды сипаттамалары ішкі пайдаланушыларды қажетті ақпаратпен қамтамасыз етуге мүмкіндік беретіндер, яғни есептің осы түрін жүргізудің белгілі бір бағыты мен міндеттілігін белгілеу, оны жүргізу әдістерін, нысандары мен жиілігін реттеу, сондай-ақ қойылған міндеттердің дәлдігін, барабарлығын және ақпараттық деректердің икемділігін қамтамасыз ету.

Кәсіпорындардың қызметінде Басқару есебін қолдану бір-бірін органикалық түрде толықтыратын бірқатар күрделі процестермен тығыз байланысты, сондықтан оның тиімділігін келесі компоненттерді талдау тұрғысынан бағалауға болады:

- ұйымдастыру құрылымы және басқару есебінің құралдары;
- басқарушылық есептің кіші жүйесін реттеу;
- кәсіпорынның ішкі жүйелерінде функционалдылықты дамыту, негізгі процестерді автоматтандыру;
- ақпараттық базаны басқару есебімен берілген деректердің сапасы, дәлдігі және салыстырмалылығы.

Басқарушылық есепті жүргізу рәсімдерінде регламенттеуді тиімді қолдану мынадай іс-шараларды жүргізуге негізделеді:

- кәсіпорынның бухгалтерлік және басқарушылық есептілігінің жай-күйіне және ұсынылуына қатысты қызметкерлердің белгілі бір санаттарының нақты іс-әрекеттері мен өзара қатынастарының алгоритмін анықтау және құжаттамалық бекіту;

- құжат айналымын оның өтуінің барлық сатылары бойынша қоса алғанда, басқару есебінің базасын көрсететін ақпараттық тасығыштардың құрамын анықтау;

- маңызды бизнес-үдерістерді мониторингтеу үшін қажетті "бақылау нүктелерін" құру;
- басқару есебінің барлық кезеңдерін жүргізу әдістері мен нысандарын таңдау.

Басқару есебінің ақпараттық базасының сапасын келесі параметрлер бойынша бағалауға болады:

- басқарушылық мақсаттарға қол жеткізуде оны пайдалану дәрежесімен сипатталатын мазмұн;
- жеткіліктілік, яғни ақпаратты өңдеу процесін толық көлемде жүргізуге мүмкіндік беретін сандық және сапалық көрсеткіштердің толықтығы мен қамту дәрежесі;
- есепке алу деректерінің дұрыстығы мен салыстырмалылығы (баға дефляторын қолдану мүмкіндігі);
- ең қысқа мерзімде ұсынылған анықталған ауытқуларды қамтитын басқарушылық ақпаратты уақтылы алу;
- бизнес-процестерді түсіндірудегі және басқарушылық сұратуды регламенттеудегі егжей-тегжейлерге байланысты болатын Талдамалық мүмкіндіктер);
- бухгалтерлік есеп жүйесіндегі қаржылық және басқару бағыттарын ұйымдастыру және бақылау процестерінің ұтымдылығы.

Кәсіпорынның басқару есебінің кіші жүйесінің тиімділігін бағалау тәсілдері:

- басқару есебінің тиімділігін бағалау әдісі жүйені иеленудің жалпы құнын есептеу сияқты оңтайлы болып табылады, өйткені ол жоспарланған емес, нақты көрсеткіштерді пайдаланады;

- басқару есебінің ішкі жүйесін қолданудың тиімділігін бағалау өте объективті түрде жүргізілуі керек, яғни қолданыстағы тәуекелдерді ескере отырып, бірқатар мамандандырылған құжаттарды (өтінімдер, тізілімдер, ведомостар және т. б. ақпараттық базаны) қолдана отырып, сандық өлшеуіштерге басымдық беру керек);

- бөлімшелердің тиімділігін бағалау олардың алдына қойылған мақсаттарды орындау деңгейіне қарай жүргізілуі керек. Басқару есебінің ішкі жүйесінің және басқару аппаратының негізгі мақсаты, сәйкесінше, кәсіпорынның мақсаттарына жету бағыты, сайып келгенде, жоғары пайда мен рентабельділік болып табылады.

#### Әдебиеттер

1. Управленческий учет/ Д.В. Лысенко. М.: ИНФРА-М, 2016.- 477 с.
2. Бухгалтерский учет ( финансовый и управленческий) / Н.П. Кондаков. М.: ИНФРА-М, 2016.- 584 с.
3. Управленческий учет: учебник / В.Е Керимов. М.: Дашков и Ко, 2014. -483 с.

## ОСОБЕННОСТИ МОДУЛЯ «ВИРТУАЛЬНЫЙ СКЛАД КАЗАХСТАН»

Приказом Минфина №270 от 23.02.2018 г. (п.4 Приказа) в Казахстане с 01.04.2018 г. был введен в эксплуатацию модуль «Виртуальный склад».

С помощью нового модуля, государственные органы смогут в онлайн режиме отслеживать движение интересующих товаров с момента их ввоза в Республику Казахстан или производства на территории страны и до момента их списания, реализации и иного выбытия. Для налогоплательщиков это означает, что по таким товарам нужно будет фиксировать все операции с ним на сервере Виртуального склада.

Для начала нужно понять что такое виртуальный склад. Итак, Виртуальный склад – это новый модуль системы ИС, предназначенный для контроля перемещения товаров в автоматическом режиме (Модуль ВС).

Таким образом, использование модуля «Виртуальный склад» обязательно для налогоплательщиков, реализующих или приобретающих:

-автотранспортные средства, в отношении которых применяются пониженные ставки ввозных таможенных пошлин;

-сахар-сырец (с 1 июля 2019 года);

-холодильное оборудование (с 1 июля 2019 года);

-мониторы и проекторы (с 1 июля 2019 года);

-пылесосы (с 1 октября 2019 года);

-фотокамеры с моментальным получением готового снимка (с 1 октября 2019 года);

-электрические нагревательные сопротивления (с 1 октября 2019 года);

-лекарства, золото, руды (с 1 октября 2020 года).

Список товаров, учет которых надо обязательно вести в модуле виртуальный склад был утвержден Приказом №384 от 23 апреля 2019 года. [1]

Существует 4 вида виртуальных складов:

1) «Склад»- это основной склад налогоплательщика (можно зарегистрировать несколько складов);

2) «Нераспределенный склад»- склад, созданный автоматически для пользователей ИС ЭСФ, а также для получателей, которые осуществляют реализацию товара в розничной торговле;

3) «Точка продаж»- это место продажи товара (точка продаж может находиться в торговом зале магазина);

4) «Мобильный склад»- склад для перемещения товаров по территории Республики Казахстан для реализации товаров.

Необходимо также знать признаки виртуальных складов:

1) «Приоритетный склад» - склад, определенный участником ИС ЭСФ, для автоматического оприходования и списания товаров с виртуального склада;

2) «Склад оприходования товаров по декларациям на товары»- это склад для автоматического оприходования товаров по декларациям на товары;

3) «Публичный склад»- склад, предоставляемый покупателем поставщику для выбора склада при перемещении и реализации товаров;

4) «Склад участников совместной деятельности» - склад, используемый участниками совместной деятельности (склад УСД);

5) «Склад для лизинга»- склад для совместного использования с различными контрагентами в течение определенного времени;

6) «Склад по переработке давальческого сырья»- склад, используемый давальцем и переработчиком сырья;

7) «Склад реорганизуемого лица»- склад, используемый при реорганизации предприятия. [2]

Глобальный справочник номенклатуры Виртуального склада (ГСВС)-это классификатор кодов ТН ВЭД, которые сгруппированы по видам деятельности для более удобной навигации. ГСВС- не содержит детальные наименования товаров и не должен содержать.

Для того чтобы понять нужно ли вам отражать операции по товару в модуле виртуальный склад, нужно знать покупаете или продаете ли вы какие-либо товары из этого списка (товары с кодом ТН

ВЭД из списка). Если да, то по этим товарам вам необходимо отражать операции в виртуальном складе.

Список который вы получите в результате- это коды ТН ВЭД, для которых требуется проведение операций в модуле Виртуальный склад. Если вы хотите проверить подлежит ли учету на Виртуальный склад конкретный код ТН ВЭД, то в фильтрах ГСВС вы можете указать нужный вам код и тогда вы получите данные именно этой позиции. [3]

Несмотря на то, что модуль ВС в первую очередь создан в интересах налоговых и таможенных органов, позволяя им упростить работу по сквозному контролю за перемещением определенных групп товаров, имеются свои плюсы и для пользователей ВС.

Встроенная в модуль система автопроверки количества товара, допустимого к списанию, позволяет исключить человеческий фактор в ведении складского учета. Налогоплательщик, несмотря на дополнительную работу по ведению ВС, получает в итоге еще один инструмент контроля над собственным бизнесом.

#### Литература

1. <https://pro1c.kz/articles/virtualnyy-sklad-vs/>
2. <https://www.1cbit.kz/blog/virtualnyy-sklad-2020-chto-nuzhno-znat/>
3. <https://prosklad.kz/blog/kto-obyazan-vesti-virtualnyi-sklad-v-2020-godu>

Мустафина М., 3 курс (КарУ им. академика Е. А. Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Шакирова Г.А.

#### ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЗАТРАТАМИ

Расходы определяются в денежном выражении, размер ресурсов, примененных в конкретных целях, трансформируются в себестоимость продукта(работ,услуг).Понимание о расходах компании основывается в 3-х значимых утверждениях:

I. Расходы определяются применением ресурсов, отражая, какое количество и каких ресурсов израсходовано при изготовлении и осуществлении продукта.

II. Размер примененных ресурсов способен быть в натуральных и денежных единицах, однако в экономических расчетах прибегают к денежному выражению расходов.

III. Определение расходов постоянно соотносится с определенными целями, вопросами, и т.д, размер примененных ресурсов в денежном выражении рассчитывают с целью конкретной функции (изготовления продукта, ее реализации) либо производственного подразделения компании.

Один с ключевых основ управления расходами считается системный подход. Системный подход находит свое представление в этом, например, что результативность управления расходами оценивают согласно эффективности самого слабого звена системы. Что бы то ни было: низкий уровень нормирования расходов, посредственная мотивация и стимулирование персонала из-за их сокращения, недостаточный по объему и недостаточный согласно качеству анализ, система учета расходов, не обеспечивающая потребности руководства - оно неизбежно отразится в функционировании системы. Именно незначительное звено определяет надежность (результативность) работы целой производственной системы, какой считается организация.

В иностранной научной литературе стремительно рассматриваются функциональный и процессный подходы к управлению расходами, которые ориентированы на разрешение трудности контролирования и уменьшения затрат на современном уровне. Суть функционального подхода сводится к следующему: вместо распределения накладных расходов по производственным подразделениям затраты соотносятся с определенными видами работ (функциями), которые осуществляются в интересах производства и реализации того или иного вида продукции (например, снабжение материалами, наладка оборудования, контроль качества). Осуществление каждого вида активности требует определенных ресурсов, стоимостной оценкой которых является сумма затрат того или иного вида.

Одними из самых ярких достоинств данного метода являются:

- предоставляемая им возможность отслеживать потоки ресурсов в привязке к операциям, производимым при изготовлении продукта, и функциям, необходимым для поддержания бизнеса в целом;



- возможность более обоснованного соотнесения затрат разных категорий с изделием, что дает лучшую базу для принятия управленческих решений относительно продуктовой стратегии компании.

Если можно выделить виды деятельности, не добавляющие ценности, и соответствующие им носители затрат, применение функциональных методов в программах снижения затрат позволит улучшить управление затратами и повысить конкурентоспособность фирмы.

Что касается способа учета затрат согласно процессам, основным считается установление процесса как направленной на результат конечного итога цепочки видов деятельности. При процессном подходе организация рассматривается как набор рабочих действий. Процессы устанавливают специфику компании, употребляют ресурсы (использованные материалы, информацию, спецоборудование) и имеют какой-либо результат. В целом методика процессного подхода в значительном схожа на функциональный способ. Основным различием считается то, что в рамках учета согласно функциям анализа подвергается только состав затрат внутри фирмы, а процессный подход рассматривает внутризаводскую цепь создания потребительной цены как часть глобальной - от добычи вступающих ресурсов вплоть до послепродажных услуг согласно обслуживанию и даже утилизации произведенного и реализованного продукта.

#### Литература

1. Каверина О.Д. Управленческий учет: система, методы, процедуры-М.:Финансы
2. Управленческий учет/Под ред. В. Паляя и Р. Вандер Виля. -- М.: Инфра-М, 1997.
3. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры: Пер. с англ. / Под ред. А.М.Петрачкова-М.:Финансы и статистика
4. Волкова О.Н. Функциональный подход в управлении затратами/ О.Н. Волкова// Экономический анализ: теория и практика. – 2006.

Рахимбекова Ж. Е., 1 курс (КарГУ им. академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель – PhD Сыздыкова Д.И.

#### СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ КОРОНОВИРУСА

Ни для кого не секрет, что коронавирус был ударом для всех. Но несмотря на коронавирус, туристы активно путешествовали. В 2020 году туристический год начинался отлично. Ситуация, которая происходила в Китае казалась для людей нестрашной и они продолжали отдыхать и путешествовать до тех пор, пока вирус не дошел до нас всех.

К сожалению, со временем, как объявили пандемию по всему миру, в целях безопасности гостиницы, туристические базы отдыха и отели были закрыты. В тех местах, где продолжали работать гостиницы с людей требовали придерживаться карантинных мер и требовали с каждого справку об отсутствии коронавируса. В конечном итоге туристы, которые обычно предпочитают за границей проживать в шикарных отелях, предпочли арендовать жилье. Но даже в этом сегменте было замечено серьезное падение спроса. По некоторым данным, оно составляло до 50% к прошлогодним показателям. Из-за вспышки пандемии люди, которые работали в сфере туризма, остались без доходов. Эксперты, прогнозирующие эту ситуацию, говорят, что восстановление туристической отрасли может занять год и более. Вскоре после снятия первых ограничений люди мигром отправились отдыхать. Народ отдыхал как в пределах своих регионов, так и за пределами страны. Так же значительно выросли спросы на отдых внутри страны, так как выезды и вылеты были запрещены. Люди стали ездить в такие города, как: Атырау, Алматы, Боровое и Балхаш.



В этой таблице указано количество обслуженных посетителей в 2019 году, но сейчас в связи с пандемией количество людей уменьшилось вдвое.

Так же еще одним из немаловажных фактов оказалось – снижение платежеспособности населения. Так как за это время пострадали не только малые и большие компании, но и не малая часть населения осталась без работы. Большинство крупных компаний и работодателей, чей бизнес простоял больше нескольких месяцев, оставили своих работников без работы и дохода. Помимо этого и цены на нефть оказали значительное влияние на курс валюты к тенге, что в свою очередь привело к повышению цен на туры за границу.

С недавних времен резко подкочил курс доллара. Он был неожиданностью для всех, начиная с простого народа до крупных фирм. По данным АФК средний курс доллара составляет 430 тенге.

«По результатам апрельского опроса профессиональные участники финансового рынка придерживаются мнения, что средний курс по паре USD/KZT через месяц составит 430,8 тенге за доллар, тогда как медиана ожиданий составляет 430 тенге за доллар. Отметим, во время проведения опроса (01.04 — 08.04) курс доллара на KASE находился в широком диапазоне 435,5 — 448,5 тенге за доллар на фоне резких движений котировок нефти и российского рубля», — отмечают в АФК.

Пандемия COVID-19 привела к сокращению числа путешествующих за рубеж в первом квартале этого года на 22%, международный туристический поток в этом году может сократиться на 60–80% по сравнению с предыдущим. Всемирная туристская организация называет текущую ситуацию худшим в истории кризисом.

#### Литература

1. Как пандемия изменила туризм и что нас ждет в 2021 году // <https://trends.rbc.ru/trends/social/cmrm/5fdca8079a794710499353c8>
2. Никоноров А. Курс тенге по 450 за доллар не предвидел никто. Но что дальше? // <https://365info.kz/2020/04/kurs-tenge-po-450-za-dollar-ne-predvidel-nikto-no-cto-dalshe>

Рымбекова Н.М., 2 курс (академик Е.А. Букетова атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – Э.Ғ.К., доцент Хишаева Ж.Т.

#### "ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҮШІНШІ ЖАҢҒЫРУЫ: ЖАҒАНДЫҚ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІК" МӘСЕЛЕЛЕРІ

2017 жылғы 31 қаңтарда Елбасы Н.А. Назарбаев Қазақстан халқына "Қазақстанның Үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік" атты Жолдау арнады.

Жолдаудың басында Елбасы алғашқы екі қазақстандық жаңғыртуды төмендегідей сипаттады: Біріншісі жаңа мемлекеттің құрылысымен байланысты нарықтық экономикасы бар Қазақстан аумағы. Екіншісі 2030 стратегиясының қабылдануымен және жаңа елорда-Нұр-Сұлтан қаласының құрылуы. Содан кейін Елбасы елдің дамуындағы басымдықтарды міндеттерін қарастыруға көшеді. Соның негізгілерін қарастырайық.

Бірінші басымдық — экономиканың жеделдетілген технологиялық жаңғыртылуы. Біз цифрлық технологияларды қолдану арқылы құрылатын жаңа индустрияны өркендетуге тиіспіз. Бұл маңызды кешенді міндет болып табылады.

Екінші кешенді міндет - жаңа индустрия құрумен қатар дәстүрлі базалық салаларды дамытуға серпін беруіміз керек. Бұл өнеркәсіп, АӨК, көлік және логистика, құрылыс секторы және басқалары. Мұнда осы мәселені шешудің негізгі тармақтарын бөліп көрсету керек:

Үшінші кешенді міндет-нарықты жаңғырту еңбек. Екінші басымдық-бизнес-ортаны түбегейлі жақсарту және кеңейту [1].

Осыдан кейін мындай сұрақ туындайды: бізде дәстүрлі экономика бұзылған кезде біз қалай және қандай жаңа технологияларға негізделген жаңашыл салалар жасаймыз? Қазақстанда қандай салалар жойылды, қандай сала қанша уақыт және қалай жұмыс жасап жатқаны, ал үшінші санаттағы бизнес иелері банкроттыққа жол бермеу үшін өз бизнестерін сатып жатқаны туралы барлығы біледі.

Ең алдымен, тұтыну тауарларын өндіретін салаларды қалпына келтіру және қайта құру қажет, себебі бүгінгі таңда түпкілікті емес, аралық өнім өндіретін салалар қалды. Түпкі өнім негізінен тамақтану және сусын өнімдерінің өндірісінде жасалынады. Киім, аяқ киім өндірісі іс жүзінде жоқ. Forbes Kazakhstan сарапшылары атап өткендей. Қазақстандықтардың сыртқы киімдерге қажеттілігі 97% — дан астам аяқ киім 96% - ға, мақта-мата импорттық — 60% - ға [2].

Kapital.kz сарапшылары атап өткендей, отандық аяқ киім зауыттары әскери және өндірістің белгілі бір түрлеріне, атап айтқанда химия саласына арналған мамандандырылған аяқ киім, сонымен қатар халыққа арналған аяқ киім ассортиментін өндіруді арттыруда. Алайда Республиканың ішкі қажеттіліктерін отандық өндірушілер тек 2% қанағаттандырады [3].

Үшінші кешенді міндет- еңбек нарығын жаңғырту. 2012 жылы "Қазақстанды әлеуметтік жаңғырту: Жалпыға Ортақ Еңбек Қоғамына қарай жиырма қадам" атты әлеуметтік жаңғырту бағдарламасы қабылданды. Ғаламдық әлеуметтік жаңғырту тренді". Елбасы бұл ретте былай деді: "Бүгінде бүкіл әлем тұтынудың бұл идеологиясы жойқын болғанына ерекше көз жеткізді. Ол әлемнің дамыған елдерінде жаппай әлеуметтік масылдықты тудырды және бұл жаһандық дағдарыстың басты себептерінің бірі" [4].

Елбасы Жолдауының үшінші басымдығы макроэкономикалық тұрақтылық туралы баяндайды. Міне, үшінші модернизацияны осыдан бастау керек! Халықтың, шетелдік және отандық инвесторларының сеніміне ие болып, барлық ақшалай, қаржылық бағаның өсуін тоқтату керек. Халық тұрақсыздықтан шаршады, бағаның шексіз және үздіксіз өсуіне алаңдайды, Тек тұрақты экономикада кез-келген реформалар, жаңғырту және т.б. жасауға. Шын мәнінде, инфляция ресми тіркелген деңгейден әлдеқайда жоғары. Инфляцияның жоғары қарқыны-бұл қоғамға салынатын әлеуметтік салықтың бір түрі.

Қорытындылай келе, мақалада халықпен жеңуді және күресуді талап ететін әлеуметтік-экономикалық дамудағы теріс фактілер сипатталған. Бұл біздің ҚР-ның ірі жетістіктерін теріске шығарып отырмыз деген сөз емес, бірақ, күнделікті өмірде осы мәселелермен соқтығыса келе, еліміздің ірі жетістіктері олармен салыстырғанда мардымсыз көрінеді.

#### Әдебиеттер

1. «Қазақстанның Үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік». Қазақстан Республикасының Президентінің ресми сайты — URL: [http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses\\_of\\_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nazarbaevanarodu-kazahstana-31-yanvarya-2017-g](http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nazarbaevanarodu-kazahstana-31-yanvarya-2017-g)

2. «ҚР-ның жеңіл кәсібі» [Электронды ресурс] // Forbes.Kazakhstan. — URL: [https://forbes.kz/stats/legkaya\\_promyishlennost\\_rk\\_poteryala\\_chetvert\\_predpriyatiy](https://forbes.kz/stats/legkaya_promyishlennost_rk_poteryala_chetvert_predpriyatiy)

3. Г. Ануарбек. Фабрики от спецобуви активно переходят к ассортименту для населения [Электронный ресурс] // Kapital.kz центр деловой информации. — URL: <https://kapital.kz/business/53744/fabriki-ot-specobuvi-aktivno-perehodyat-k-assortimentu-dlyanaseleniya.html>

4. Социальная модернизация Казахстана: Двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда. Глобальный тренд социальной модернизации // Интернет-ресурс: Назарбаев Н.А., [Электронный ресурс] //Казахстанская правда. — URL: <https://www.zakon.kz/4501497-socialnaja-modernizacija-kazahstana.html>.

## АҚША ҚАРАЖАТТАРЫНЫҢ ҚОЗҒАЛЫСЫ ТУРАЛЫ ЕСЕПТІЛІК ҚҰРУ ӘДІСТЕМЕСІ

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп беруге ҚЕХС (IAS) 7 «Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есептілік» стандарты арналған.

Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп беру операциялық, инвестициялық және қаржылық қызметтен түскен есеп беру кезіндегі өзгерістерді көрсететін кәсіпорынның есептік кезең ішіндегі ақша қаражаттары мен ақша баламаларындағы өзгерістері туралы ақпараттан тұрады.

Кәсіпорынның ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп беруінің кезең ішіндегі ақша қаражаттарының қозғалысы туралы деректерді операциялық, инвестициялық қызмет және қаржы қызметі бойынша жіктей отырып ұсынуы тиіс.

Операциялық қызмет. Кәсіпорынның басты қызметінен түсім әкелетін операциялық қызмет кәсіпорынның негізгі қызметі болып табылады. Сонымен операциялық қызметтен түскен ақша қаражаттарының қозғалысы оқиғалардың және пайдалар немесе залалдарды анықтауда ескерілетін басқа да оқиғалар нәтижесі болып табылады.

Операциялық қызметтен ақпаратты бөлек ашу қажеттілігі бұл ақпарат кәсіпорынның негізгі қызметтің көмегімен қосымша қаржыландыруды тартпай-ақ оның өмірі үшін жеткілікті мөлшерде ақша жинай алатындығын көрсететіндігіне байланысты.

Инвестициялық қызмет. Бұл қызмет сатып алынған және істен шығарылған ұзақ мерзімді активтер мен ақша баламаларының құрамына кірмейтін басқа инвестициялардан тұрады.

Қаржы қызметі. Қаржы қызметі - кәсіпорынға салынған капитал мен қарыз қаражаттарының мөлшері мен құрамындағы өзгерістерінің нәтижелерін қарастыратын қызмет.

Кәсіпорын операциялық қызметтен түсетін ақша қаражатының қозғалысы келесі әдістер бойынша құрылуы мүмкін:

- жанама әдісті пайдалану кезінде таза пайда мен залал монетарлық емес сипаттағы операциялардың, негізгі қызметтен кез келген кейінге қалдырылған және есептелген өткендегі немесе болашақтағы ақша түсімдерінің немесе төлемдерінің және инвестициялық немесе қаржы қызметінен ақша қаражаттарының қозғалысымен байланысты кірістердің немесе шығыстардың нәтижелерін ескереді;

- тура әдісте жалпы ақша түсімдері мен төлемдерінің негізгі түрлері туралы ақпарат ашып көрстеу арқылы есеп беру жасалады.

Жанама әдісті қолданған кезде операциялық қызметтен түскен ақша қаражатының таза ағыны келесі факторларды ескере отырып, пайданы немесе залалды түзету жолымен айқындалады:

- кезең ішінде операциялық қызметтен түскен қорлар мен дебиторлық және кредиторлық берешектердегі өзгерістер;

- амортизация, бағалау резервтері, кейінге қалдырылған салықтар сияқты ақшалай емес баптар;

- инвестициялық немесе қаржылық қызметтен ақша ағындарының пайда болуына әкелетін басқа баптар.

Жанама әдістің басты кемшілігі - пайдаланушы үшін ұсынылған ақпаратты түсіну қиын.

Есеп қандай көзден ақша алынғанын және олар не жұмсалғанын көрсетпейді. Есепте есептеу әдісі бойынша таза пайдаға түзетулер ғана көрсетіледі. Кейбір жағдайларда бұл түзетулер шатастыруы мүмкін.

Тікелей әдісті қолданған кезде есеп ақша ағындарын және осы ағындардың шамаларын құрған баптардан тұрады. Есепте пайда немесе шығын ақшалай емес сипаттағы операциялардың, операциялық қызмет барысында туындайтын кез келген кейінге қалдырылған немесе есептелген өткен немесе болашақтағы ақша түсімдерінің немесе төлемдердің нәтижелерін, сондай-ақ инвестициялық немесе қаржылық қызмет шеңберінде ақша қаражатының түсуіне немесе төленуіне байланысты кірістердің немесе шығыстардың баптарын ескере отырып түзетілетін жанама әдіске қарағанда контрагенттердің (өнім берушілердің, сатып алушылардың және т.б.) нақты санаттарына алынған не төленген ақша қаражаты көрсетіледі.

Кәсіпорынның ақша қаражаттары туралы есеп беру бойынша түсініктеме хатта ашып көрсететін ақпараттар:

- болашақта операциялық қызметті қаржыландыру үшін, сондай-ақ осындай қарыздарды тартуға қандай да бір шектеулерді көрсете отырып, борыштың негізгі сомасын өтеу үшін ұсынылуы мүмкін тандалмаған қарыздар сомасы;
- пропорционалды әдіс бойынша шоғырландыру кезінде бірлескен ұйымдарға инвестициялар үшін - бірлескен қызметке қатысу үлестеріне жататын операциялық, қаржылық және инвестициялық қызметтен түсетін ақша ағындарының біріктірілген мәндері;
- қалыпты өнімділікті қолдау үшін талап етілетін ақша ағындарынан бөлек, өнімділіктің өсуі салдарынан туындаған ақша ағындарының агрегатталған мәндері;
- әрбір есептік сегменттің қызметінен туындайтын ақша ағындары.

#### Әдебиеттер

1. ҚЕХС (IAS) 1 «Қаржы есептілігін ұсыну» //http://www.minfin.gov.kz
2. ҚЕХС (IAS) 7 «Ақша қозғалысы туралы есептілік» //http://www.minfin.gov.kz
3. Нұрсейітов Е. О. Ұйымдардағы бухгалтер есеп: оқу құралы / - Алматы : LEM, 2012. - 429 б.

Серик М., 1 курс (ҚарУ им. академика Е.А.Букетова)  
 Научный руководитель – к.э.н., доцент Кабдыбай А.К.

### РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА В ПЕРИОД НЕЗАВИСИМОСТИ

За период независимости Казахстан достиг больших результатов в экономике. Реформы в экономике серьезных результатов не оказали. Казахстану пришлось пройти ряд кризисов: кризис экономического роста и инфляционный кризис, платежный кризис, инвестиционный кризис и т.д.

Четко видны следующие этапы экономических реформ Республики Казахстан:

Первый этап захватывает период с 1992 по 1993 гг. т.е. Введение государственной национальной валюты-тенге. На этом этапе происходило преобразование собственности с помощью разгосударствления и приватизации, рост инфляции, так же гиперинфляция, которая обесценила накопления жителей, произошел упадок производства во всех отраслях народного хозяйствования. В данный период макроэкономическая политика определялась Россией, т.е. экономика Казахстана полностью зависела от России [1]. Экономика Казахстана была в зависимости от России: в 1991 - 1993 гг. на долю России было 62,6% казахстанского экспорта.

Второй этап рыночных осуществлений охватывает 1993-1997 гг., это время, когда республика ввела национальную валюту и начала создавать собственную макроэкономическую политику. Этот период является созданием нормативно-правовой основы, регулировавшей отношения в сфере налогообложения, бюджетной и банковской областях, внешнеэкономической отрасли, развития рынков и рыночной инфраструктуры. Реальные денежные доходы жителей за 1991-1996 гг. уменьшились в 5 раз. Обострились проблемы занятости населения. Число безработных, состоящих на учете, в 25 раз превышало потребность в работниках, заявленную в службы занятости страны [2].

Платежный кризис, возникший из-за комплекса взаимодействующих факторов. Так в 1991-1996 гг. производство значительно уменьшилось. Но, несмотря на присутствие проблем, второй этап преобразования экономики помог стабилизировать и сформировать положительные макроэкономические тенденции на третьем этапе.

Третий этап - 1997-2000 гг. Здесь возникает рост ВВП, промышленного производства, объемов инвестиции и других важных показателей. Но, положительная динамика роста экономики была приостановлена, из-за произошедшего в эти же годы мирового финансового кризиса. Со второй половины 1999 г. население страны находится на этапе экономического развития, что сказывается на макроэкономической стабилизации.

Четвертый этап берёт начало с 2003г. и характеризуется началом успешного функционирования институтов рыночной экономики. Создан и набирает силы частный сектор экономики, налоговое, торговое и инвестиционное законодательство. Это обуславливает свободное продвижение товаров и капитала. Главным для устойчивого подъема экономики стал масштабный рост инвестиций в основной капитал. В экономику страны было привлечено свыше 222 млрд. долларов США прямых иностранных инвестиций. Экономика Казахстана резко возросла в 2000-х годах, этому способствовало повышение цен на мировых рынках на основные экспортные товары Казахстана - нефть, металлы и зерно. Например, ВВП вырос на 9,6% в 2000 году по сравнению с 1,7% в 1999 году. В 2006 году был сохранен чрезвычайно высокий рост ВВП, который увеличился на 10,6%. Бизнес с

быстро развивающимися Россией и Китаем, а также с соседними странами Содружества Независимых Государств (СНГ) помог ускорить этот рост. Ускоренный экономический рост также привел к перевороту в государственных финансах. В Казахстане с 2014 года было выражено замедление экономического роста, вызванное падением цены на нефть и последствием украинского кризиса. Валюта страны девальвирована на 19% в 2014 году и на 22% в 2015 году. В 2017 году. Международный экономический форум организовал рейтинг глобальной конкурентоспособности Казахстана на 57-м месте из 144 стран. Количество инвестиций в основной капитал за 10 месяцев 2020 года составило 450 076 млн. тенге [3].

В последние годы инвесторы проявляют большой интерес к Казахстану, приток валовых прямых иностранных инвестиций в страну сохраняет стабильную положительную динамику.

Казахстан получил суверенитет в условиях жесточайшего кризиса. Основным направлением экономической реформы стали либерализация экономических отношений, изменение форм собственности на основе приватизации, развитие предпринимательства, обширное привлечение иностранных инвестиций. Высоким остается уровень безработицы, вновь начали расти темпы спада производства, далеки от завершения процессы структурной перестройки экономики, особенно в сельском хозяйстве. В начале 3 тысячелетия страна стабилизировалась, высокие цены на нефть позволили социально урегулировать государственный бюджет, регулярно повышать пенсии и зарплаты.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что Казахстан состоялся как суверенное и независимое государство и стал полноправным членом мирового сообщества, его неотъемлемой частью.

#### Литература

1. Данные полученные из таблиц 1991-2008 года - <https://be5.biz/makroekonomika/profile/kz.html>
2. Данные полученные из таблиц 2020-2021 года - <https://take-profit.org/statistics/countries/kazakhstan/>
3. Данные полученные в виде текста, схем, графиков за 1991-2020 года - <https://lsm.kz/ekonomika-kazahstana-za-gody-pravleniya-nazarbaev>

Серикова Д.А., 1 курс (КарУ им. Академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель – PhD, профессор Ситенко Д.А.

#### ВЛИЯНИЕ МИРОВЫХ ВАЛЮТ НА ТЕНГЕ

Национальный Банк Казахстана устанавливает официальный курс национальной валюты Республики Казахстан к иностранным валютам согласно перечню, определяемому Правлением Национального Банка Казахстана, которое следит за стабильностью тенге и ее способностью держаться на плаву. Система валютного регулирования в Казахстане до настоящего времени преследовала такие цели, как обеспечение устойчивости национальной валюты, укрепление платежного баланса и развитие внутреннего валютного рынка. Исходя из этого основными направлениями валютного регулирования является контроль за текущими операциями и контроль за операциями, связанными с движением капитала.

Существует взаимосвязь между мировыми нефтяными ценами и экономикой таких стран, которая отражается в стоимости национальных валют по отношению к доллару США (далее - доллар) через притоков иностранной валюты в экономику. При торговле нефтью, цена на мировой арене определяется в долларах, в соответствии с Бреттон - Вудским Соглашением 1944 года, следовательно, национальные валюты стран, экспортно-ориентированных по нефти и газа, привязываются к доллару. С 20 августа 2015 года, Казахстан перешел к режиму свободно плавающего курса тенге. Глава государства выразил надежду на то, что свободное курсообразование позволит восстановить конкурентоспособность экономики Казахстана и сохранить резервы.

Торговля с Китаем и Россией, многочисленные инвестиционные вливания данных стран в экономику Казахстана оставляют свой след влияния юани и рубля на стабильность тенге. В России курс валюты привязан к рынку и зависит от разных показателей, а в Казахстане он, в основном, привязан только к доллару. В Казахстанской экономике выбрана политика ориентирования на доллар. Рубль задает направление, но тенге не привязывается к нему. Это объясняется тем, что основные энергоресурсы Казахстан экспортирует за доллары. Китай является одним из основных

торговых партнеров Казахстана. Два государства очень ограниченно практикуют заключение сделок по бивалютному курсу - в соотношении «тенге-юань». Однако, несмотря на большой взаимный товарооборот с Китаем на внутреннем валютном рынке Казахстана привязки к фиксированному курсу юаня никогда не было. Аналитики ожидают положительные тенденции на рынке китайского юаня только в долгосрочной перспективе.

Исходя из курса Казахстана на дедолларизацию экономики страны, существенно возрастает перспективность роста объемов расчетов между странами, выраженных в китайских юанях и казахстанских тенге. Включение юани Международным валютным фондом в качестве резервной валюты для расчета приведут к дальнейшему росту активности на торгах валютной парой юань/тенге.

Экономика Казахстана в основном опирается на экспорт сырья. Это означает, что на курс тенге оказывают влияние внутренние факторы, цены на нефть и курсы валют стран - торговых партнеров.

#### Литература

1. Мировая экономика: учебное пособие / Е.Г.Гужва, М.И.Лесная, А.В.Кондратьев, А.Н.Егоров; СПбГАСУ. – СПб, 2009.
2. Лемешевская Л., "Экономическая теория: тесты, ситуации, задачи: Учебное пособие", "Интерпрессервис", 2005. – 467с.
3. Слагода В.Г. Основы экономики. М., 2008. – 543с.

Тажиева А.Е., 1 курс (КарУ имени академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель - PhD, профессор Д.А.Ситенко

### АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассмотрено понятие финансового и экономического анализа, его значение и роль в деятельности предприятия.

В современном мире очень важно правильно использовать свои финансовые ресурсы и правильно применять финансовые инструменты. Нерациональное использование ресурсов приводит к потерям, банкротству, кризису. Рациональное использование помогает выживать, устойчиво стоять на мировом рынке, быть конкурентоспособным. В данной статье мы рассмотрим виды анализов, методы, а также их роль в компании.

Переход к рыночной экономике требует от предприятия повышения конкурентоспособности, эффективности и производства. Залогом успеха каждого предприятия в сотрудничестве, партнерских отношениях, конкурентоспособности, является стабильное финансовое положение. Следует также иметь ввиду, что достижение стабильности возможно, если правильно использовать финансовые инструменты, капитал и т.д. Поэтому важная роль отводится финансово-экономическому анализу. Рассмотрим их по отдельности.

Экономический анализ помогает повысить эффективность организации, рационально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы, устраняет издержки и потери. Основными целями, а следовательно основными критериями экономического анализа являются такие критерии, которые позволили бы повысить эффективность компании.

При анализе финансовых результатов устанавливаются причины убытков, а также рассматриваются пути устранения этих убытков. Также согласно этому анализу мы можем констатировать степень ликвидности и платежеспособности, а также провести прогноз возможного банкротства в будущем. Управление финансами немаловажно, так как оно помогает выжить в условиях жесткой конкуренции, кризиса, избежать банкротства, в том числе, если правильно управлять финансами,

Анализ финансовой и экономической деятельности играет большую роль в управлении организации, а также влияет на эффективность ее деятельности. Принятие оптимальных решений невозможно представить без проведения финансово-экономического анализа. Он представляет собой своего рода экономическую науку которая изучает экономику организации, дает оценку ее финансового состояния и ищет пути развития и укрепления деятельности организации.

Можно выделить следующие виды методов финансового анализа:

- 1 структурный
- 2 факторный
- 3 маржинальный, или анализ безубыточности

#### 4 анализ отклонений

Структурный анализ представляет собой один из методов финансового анализа, сутью которого является показатель, который состоит из нескольких частей, оцениваются доли каждой из частей, и делается вывод какие же из этих частей внесли в наибольший вклад в конечное значение показателя. Также стоит отметить, что структурный анализ в свою очередь делится на подтипы: вертикальный и горизонтальный. При вертикальном анализе изучается бюджет и другие виды отчета, при этом общая величина бюджета равняется 100%, а все остальные статьи относим к общей величине бюджета, и тем самым находим доли в процентах.

При горизонтальном анализе можно определить тенденции изменения определенных статей и увидеть их изменения статей в плановом и предыдущем (или текущем) периоде. Горизонтальный включает в себя базисный и цепной виды. К примеру, в базисном методе, мы сравниваем показатели статей с базисным (то есть первым) значением, равным 100%.

При цепном методе значение статей в каждом из последующих периодов сравнивается со значением в предшествующем ему периоде, равным 100%.

При факторном анализе, мы берем данные за период, данные могут быть как фактические так и плановые и сравниваем между собой статьи бюджетов, найденные значения формируют группу показателей (коэффициенты, индексы). Далее рассчитанные показатели сравниваем между собой.

При коэффициентном анализе производится расчет всех величин, затем мы их сравниваем, можно их сравнивать по различным периодам и по направлениям, составить примерный список коэффициентов, при помощи которых можно сделать вывод о состоянии компании. Можно рассчитать много коэффициентов, но предприятию достаточно выбрать лишь самые важные для него.

Маржинальный анализ помогает сравнить затраты предприятия и маржинальный доход. При данном виде анализа можно оценить объемы реализации, которые позволят покрыть наши затраты. При анализе отклонений находится разница между конкретными значениями определенного показателя на определенную дату или период, по регионам, бизнесам и филиалам и т.д.

Экономический анализ играет важную роль в повышении экономической эффективности деятельности предприятия. Это экономическая наука, которая изучает экономику той или иной компании, а также выявляет неиспользованные резервы с целью повышения эффективности деятельности предприятия. Роль экономического анализа на предприятии велика. Он способствует лучшему использованию ресурсов компании, а также находит неиспользованные возможности, поиск резервов и ищет пути их реализации. Но самое главное воспитывает в коллективном обществе дух бережливости.

Таким образом, финансово-экономический анализ является средством контроля для руководства, основным инструментом управления финансами и экономии капитала. Главная стратегическая задача предприятия - приумножать активы, быть платежеспособным, поддерживать рентабельность и баланс. Для предприятия очень необходимо устойчивое финансовое состояние. Финансовое состояние зависит от результатов производственной и управленческой деятельности. Если производственный план выполняется, то это хорошо сказывается на финансовом положении предприятия. Устойчивое финансовое состояние - доказательство умелого и грамотного управления. Ведь без правильного распоряжения своим капиталом не выжить в конкурентной борьбе.

#### Литература

1. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия на примере ОАО Соло.
2. Энциклопедия экономиста [www.Grandars.ru](http://www.Grandars.ru)

Талакова М.В., 1 курс (КарУ им. академика Е.А.Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., доцент Кабдыбай А.К.

#### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Весь прошедший 2020 год и начало 2021 года не самое благоприятное время для развития бизнеса. Как отметил Президент Касым-Жомарт Токаев в Послании народу: «Малый и средний бизнес переживает сложные времена, по сути, приняв на себя основной удар пандемии». В таких условиях предпринимателям предлагают разные меры поддержки, которые призваны сгладить «удар» пандемии. Это должно помочь бизнесу преодолеть экономическую неопределенность и,



создать системный подход для поддержки всей экономики РК, в том числе обеспечить занятость населения хотя бы на «допандемийном» уровне.

Такая же система нужна при прогнозировании финансовых результатов деятельности субъектов бизнеса. Тут все зависит от многих факторов. И первый из них –гибкий подход к решению проблемы, оперативное вмешательство в ситуацию. Планирование финансовых результатов и прогнозирование финансового положения компании имеют решающее значение для эффективного управления предприятием. В связи с тем, что экономическая среда бизнеса неустойчивая, возможна вероятность различных сценариев ее развития, что вызывает необходимость формировать несколько вариантов прогноза: оптимистичного, реалистичного и пессимистичного. Это позволяет более адекватно оценивать перспективы развития компании с позиции критерия "риски-возможности", выявлять угрозы и разрабатывать антикризисные мероприятия. Следующий фактор - это величина субъекта бизнеса. Понятно, что чем крупнее бизнес, тем устойчивее он к изменениям и колебаниям рынка. Но с другой стороны, здесь очень сложно планировать и прогнозировать развитие предприятия. Для анализа используются многочисленные комбинации переменных, учитывается положение на рынке, возможное появление новых игроков, риски доходности, балансовые составляющие прошлых лет и пр. Но зато есть возможность, в первую очередь финансовая, привлечь многочисленную команду аналитиков, которые сделают грамотную оценку развития бизнеса. В малом бизнесе дело обстоит гораздо скромнее. Здесь основными акционерами совместно с финансовым менеджером самостоятельно разрабатывается политика развития предприятия, в основном на основе опыта прошлых лет. Поэтому так много субъектов МБ исчезает уже на втором году существования. Деятельность любого предприятия направлена на получение прибыли, роста рентабельности и увеличения его стоимости. Работа ради работы никому не интересна[1]. С тех пор, когда зародились товарно-денежные отношения и до наших дней человечество задумывалось о стабильности бизнеса. А значит появились и продолжают появляться все новые методы и модели прогнозирования. Их можно классифицировать по следующим характеристикам:

- по степени формализации: интуитивно понятная, основанная на логическом мышлении и формализованная, основанная на научном подходе с использованием экономико-математических методов.
- по типу прогнозируемых значений, позволяющих: определять индивидуальные значения переменных, комплексные значения переменных.
- по используемым переменным: с подробными количественными характеристиками, с использованием комбинации переменных (количественные и качественные характеристики) и с использованием качественных переменных.
- по прогнозному периоду: оперативный (до 3 месяцев), краткосрочный (от 3 месяцев до 1 года). среднесрочные (от 1 до 5 лет), долгосрочные (более 5 лет).
- по возможности разделение: простые, неделимые на части и сложные, разложимые на ряд взаимосвязанных простых методов.
- по типу результата: теоретический и практический.
- по характеристикам результата: количественный, представляющий результаты прогнозы в физическом и качественном выражении, без количественной оценки результатов.
- по размеру объекта: комплексные и частные.
- по направленности: поиск, направленный на поиск новых переменных, оперативный, позволяющий определять комбинации переменных, программа-цель, когда прогноз составляется на основе заданной цели.
- по точности результатов: описательный (при отсутствии математического описания), проверяемый (описание присутствует).
- по характеру рекомендаций: точка и интервал.
- по сценарию: одновариантный, позволяющий определять единую комбинацию, и многовариантный, когда возможных комбинаций много.
- по организации получения результатов: нормативный, позволяющий прогнозировать состояние объекта с учетом действующих норм и стандартов, независимый, не имеющий таких ограничений[2].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что при всем разнообразии методов не существует панацеи на все случаи жизни. Для этого востребованы финансовые аналитики, опыт и способности которых позволяют прогнозировать деятельность и развитие бизнеса на необходимый период.

## Литература

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 526 с.
2. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 768 с.

Тихомолова К.С., 1 курс (КарУ им. академика Е. А. Букетова)  
Научный руководитель – м.э.н., ст. преподаватель Шакирова Г.А.

## РОЖДЕНИЕ БУХГАЛТЕРИИ И ВЗГЛЯД СОВРЕМЕННОГО

Писатель Иоганн Фридрих Гете назвал двойную бухгалтерию одним из самых замечательных изобретений человеческого разума.

Английский врач Уильям Гарвей в XVII веке познакомившись с английским переводом трактата, создал свое учение о кровообращении, основываясь на представленных в трактате правилах циркуляции информации по счетам.

Можно конечно вспомнить Бенедетто Котрули, итальянского купца из Рагузы, чья книга «О торговле и совершенном купце» была написана в 1458 г. почти на 40 лет ранее трактата Луки Пачоли.

В книге Котрули была представлена глава о порядке ведения бухгалтерского учета двойным способом. Но дело в том, что издана эта книга была только в 1573 г., и хотя «рукописи не горят» (как утверждал Михаил Булгаков), изложенный в опубликованной книге порядок учета, представлял скорее историческую, нежели практическую ценность. Тем не менее, интерес представляла описанная Котрули южно - итальянская процедура учета (Рагуза — город в Сицилии), отличающаяся от изложенной Лукой Пачоли венецианской учетной процедуры, надо заметить не самой совершенной учетной системы того времени. Скажем флорентийская бухгалтерия была в те времена, безусловно совершенней (кстати автор трактата на нее неоднократно ссылается как на непререкаемый авторитет!).

Диграфический учет, двойная бухгалтерия, иначе говоря, по всей видимости, родились в средневековой Италии, как считают большинство исследователей. Это явление было подготовлено многими достижениями математики, технологии, устройстве общества.

По мнению современных теоретиков бухгалтерского учета М. Ф. Ван Бреда и особенно Э. С. Хендриксена, «Бухгалтерский учет не является созданием ни белых, ни англосаксонских, ни протестантских лиц мужского пола: его развитие решающим образом зависело от событий, происходящих в Африке, Индии, Иране и, может быть, где-нибудь еще, т.е. продукт интеллектуальной деятельности иудеев, христиан, мусульман — результат взаимодействия многих культур», «его развитие стимулировалось техническим прогрессом».

Выдающийся итальянский ученый Дж. Чербони в 1873 г. выделил четыре этапа:

Древний мир — отсутствие объективных начал формирования учетной мысли;

От Леонардо Фибоначчи до Луки Пачоли — время коммерческой арифметики;

От Луки Пачоли до Франческо Виллы — становление двойной бухгалтерии;

Возникновение и развитие научной бухгалтерии.

После революции, на излете НЭПа русская бухгалтерия свернула с общемировой колеи, и пошла своим путем. Прямо по В. Розанову: «С грохотом, лязгом и треском опускается над русской историей железный занавес. Действие окончилось, пора надевать шубы и расходиться по домам. Немногочисленные зрители оглянулись... Но ни шуб, ни домов не оказалось!»

В заключение считаю необходимым отметить, что, конечно, бухгалтерия, ее самая совершенная диграфическая парадигма родилась не случайно. Как считают многие авторы, двойная бухгалтерия создана в 12–13 веке в Италии, стараниями предприимчивых итальянских купцов. Однако, мне ближе гипотеза о римском происхождении бухгалтерии, о целенаправленном исследовании информации об учетных объектах, о решении задач достоверной оценки состояния любого хозяйства. А это могло себе позволить только могучее государство, каким и был древний Рим. К. Ю. Цыганков сравнивает изобретателя бухгалтерии с Великим Евклидом, чья книга «начала геометрии» пережила не то, что века, тысячелетия. Неизвестный автор — создатель бухгалтерии был мыслителем того же масштаба, и его творение тоже пережило века.

## Литература

1. Соколов Я. В. бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. М. : аудит, Юнити, 1996. 638 с.

2.Соколов Я. В. очерки по истории бухгалтерского учета. — М. : Финансы и статистика, 1991. 400 с.

Ткачук В.А., 1 курс (КарУ им. академика Е.А. Букетова)  
 Научный руководитель – м.э.н., преподаватель Ахметова А. Б.

## СТАТИСТИКА УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА

Политика которая реализуется в настоящее время Республики Казахстан имеет социальную направленность а так же цель на достижение качественных показателей жизни. Не стоит забывать что, повышение благополучия граждан Казахстана остается приоритетным направлением программ развития. Поэтому, важным изменением в последние годы 2017-2020 стало сокращение доли населения, проживающие ниже прожиточного минимума, а так же снижение уровня безработицы в стране. Однако, несмотря на экономический рост в последние годы, выявлена тенденция снижения реальных доходов (денежных) населения, которая оказывает влияние на потребительское поведение населения. Согласно источникам, Казахстан в мировом рейтинге относится к числу стран с высоким уровнем человеческого развития .В среднем ребенок, родившийся в стране с низким уровнем человеческого развития, может прожить немного больше 65 лет, а в то время как ребенок который родился в государстве с достаточно высоким уровнем развития, может дожить почти до 85 лет. Исходя из этого, дети в наименее развитых странах, возможно, будут в школе и университете на 7 лет меньше, чем дети из богатых стран.Мне стоит отметить, что при подсчете ИЧР используются такие параметры, как ожидаемая продолжительность жизни, предполагаемая и средняя продолжительность обучения, а также объем Валового Национального Продукта на душу населения.

Таблица 1. Индекс человеческого развития РК и его компоненты

Показатель	Значение
ИЧР	0,8
Ожидаемая продолжительность жизни	70
Предполагаемая продолжительность обучения	15,1
Средняя продолжительность обучения	11,8
ВНД на душу населения в доллорах	22,626

А так же, в Стратегии «Казахстан – 2050 » Нурсултаном Назарбаевым были озвучены глобальные вызовы 21 века, которые обязательно учитывать для дальнейших успешных действий. Одним из таких действий служит усиливающаяся социальная нестабильность. Уровень жизни является интегральным показателем, характеризующим общее благосостояние населения. Для анализа уровня жизни населения Казахстана определим ряд следующих наиболее важных социально-экономических компонентов уровня жизни: денежные доходы и их распределение, уровень прожиточного минимума и т.д.. Важнейшим отличием в структуре доходов городских и сельских жителей служит характер трудовой деятельности. Так, доходы городского населения почти на 85-90% складываются из доходов от работы по найму и на 10-15% из доходов от самостоятельной занятости и предпринимательской деятельности. Основным источником доходов жителей сельской местности также являются доходы от трудовой деятельности, однако они только лишь на 77% состоят из доходов от работы найму, а так же на 23% из доходов от самостоятельной занятости. Таким образом, для сельской местности характерен более высокий удельный вес доходов от самостоятельной занятости, чем у городского населения. Для нетрудоспособного населения основным источником денежных доходов является система социального обеспечения. Так, уровень развития и возможности системы социальной поддержки имеют важнейшее значение для оценки перспектив уровня жизни данной социально-уязвимой категории населения.

Таблица 2. Доля населения, имеющая доходы ниже величины прожиточного минимума

годы	2 кв, 2016	2кв. 2017	2кв. 2018
По РК	2,6	2,7	4,7
В городской местности	1,1	1,3	2,9
В сельской местности	4,5	4,6	7,2

Исходя из этого, анализ показателей уровня жизни Республики Казахстан показал как преимущества, но еще и проблемы. Уровень жизни является интегральным показателем, характеризующим благосостояние населения, но в данный момент основным источником доходов населения является доход от трудовой деятельности, но прошу заметить, для сельской местности характерен достаточно высокий удельный вес доходов от самостоятельной занятости, чем у города. И вместе с этим происходят изменения в уровне прожиточного минимума который, в свою очередь, играет главную роль в рамках социального обеспечения.

Если мы будем характеризовать уровень бедности населения в странах СНГ, можно сделать вывод что в таких странах, как Казахстан, Украина, Азербайджан и Беларусь, отмечается достаточно низкий уровень бедности который находится в пределах 2,8-9,1%

#### Литература

1. Демографический ежегодник Казахстана. Статистический сборник. / Под ред. А.А. Смаилова:
2. Уровень жизни населения в Казахстане Статистический сборник. /Под ред. А.А. Смаилова

Төлегетай Ж.Ә., 1 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші - э.ғ.к. доцент Хишаева Ж.Т.

#### ЕСЕП ЖӘНЕ АУДИТТІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Бүгінгі таңда ел экономикасының нарықтық экономикаға көшуіне байланысты жаңа қызмет түрлерінің пайда болуымен қатар бухгалтерлік есептің маңызы мен рөлі артып келеді. Осыған байланысты бухгалтерлік есептің мазмұны мен құрылымына өзгерістер енгізілді. Елдегі бухгалтерлік есеп халықаралық қаржылық есептіліктің талаптарына толық сәйкес келетін бухгалтер кәсіпорынның қаржылық жағдайын анықтай, бағалай және есептей білуі, сондай-ақ экономикалық әл-ауқаттың одан әрі даму жолдарын жоспарлауы керек[1].

Есеп және аудит-кәсіптің табыстық есебін тексеріп, онда көрген шаруашылықтың табыстылығын анықтап, сонымен бухгалтерлік есеп қаржысын, салық заңдарын, банк және әлеуметтік есеп процессін келісім шарт бойынша кәсіпкер ретінде тексеріп, арнайы төлем арқылы қызмет көрсету. Бухгалтерлік есептің зерттеу объектілері- ақшалай тұлғаланған шаруашылық құрал жабдығы, олардың өндіріс барысындағы қозғалымы және олардың құралуы және пайдалану көздері. Бухгалтерлік ақпаратты сыртқы пайдаланушылар мен менеджерлердің қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін есеп жүйесі дұрыс ұйымдастырылуы қажет.

Есеп жүйесінің деректерін талдау және синтетикалық шоттардың талаптарымен жалпылау, жүйелеу, салыстыру, оларды арнайы құрылған есеп тіркелімдеріне жинақтау, олардың негізінде қорытынды есеп жасау бухгалтерлік есепті ұйымдастырудың негізгі мақсаттарына жатады[2].

Елдегі бухгалтерлік есеп жүйесінің бухгалтерлік есеп жұмысының мәні мен сипаты өзгерді. Бухгалтерлік есеп объектілерінің көпшілігі өзгерістерге ұшырады, негізгі құралдар мен күрделі салымдардың, жарғылық капиталдың, арнайы қорлардың, пайда мен шығындардың және т.б. есебін жүргізудің әдістемелік тәсілдері халықаралық стандарттарға сәйкес ескерілді. Халықаралық тәжірибеге сәйкес бухгалтерлік қорытынды есептілікті жасаудың құрамы мен мәні, тапсыру мерзімдері, оның қашан және кімге тапсырылатындығы туралы өзгерістер қорытынды есеп ақпаратын сыртқы пайдаланушыларға мүмкіндік берді[2].

Бухгалтерлік есепті ұйымдастырудың және жетілдірудің түпкі мақсаты таза пайдасы бар кез келген шаруашылық жүргізуші субъектілердің жұмыс істеуін қамтамасыз ету және нарықтық қатынастар бойынша экономикалық нормаларды сақтау болып табылады.

Осы жоғары ұйымдастырушылық процесті жетілдіру үшін бүкіл ел бойынша бухгалтерлік есеп жүйесін жетілдіру жолдарын белгілеу қажет. Оларға:

- бухгалтерлік есеп қызметін құқықтық жетілдіру және нормативтік құқықтық актілерді кеңінен қолдану.

-бухгалтерлік есеп және қорытынды есеп бойынша қабылданған бухгалтерлік есеп стандарттарын жетілдіру, жаңадан әзірленетін отандық бухгалтерлік есеп стандарттарын қалыптастыру. Осыған байланысты әдістемелік нұсқаулар мен ережелер, сондай-ақ жетілдірілген бухгалтерлік есеп принциптері сақталады.

-қаржылық және басқарушылық (өндірістік) есеп өрісін бөлу және әрбір кәсіпорынға тең жалпы бухгалтерлік есеп жүйесін жетілдірудің ұйымдастыру бағытын құру[3].

Елдегі бухгалтерлік есеп туралы заң бухгалтерлік есеп жүйесінің құқығын негіздегенін, бухгалтерлік есеп бағытын, есеп беру жағдайын, сондай-ақ есеп процесін ұйымдастырудың негіздерін қалағанын білу керек. Бухгалтериямен айналысатын тұлғалар күн сайын бухгалтерлік есеп бойынша заңдар мен нормативтік актілерді басшылыққа алуы керек.

Бухгалтерлік есеп стандарттары халықаралық деңгейде қабылданған есеп жүргізудің негізгі әдістері мен бағыттары бойынша жинақталған құжат (қағидат) болып табылады. Бухгалтерлік есеп стандарттарына қойылатын талаптар, олардың мәні, есепке алу стандарттарына тән қажетті бөлімдер мен есепке алу объектілері орталықтандырылған әдістемелерге сәйкес жүргізіледі. Үкімет пен оның органдары берілген есеп ақпаратын сол кәсіпорынға қатысты экономикалық саясат пен салық шараларын белгілеу үшін пайдаланады[3].

#### Әдебиеттер

1. "Бухгалтерлік есеп және қаржылық есеп беру туралы" 2007 жылғы 28 ақпандағы Қазақстан Республикасының №234 заңы (02.01.21 ж. өзгертулер мен толықтыруларымен). <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z070000234>

2. Бухгалтерлік есеп саясаты мен аудитті жетілдіру мәселелері. <https://qazbrand.info>

3. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 31 января 2013 года № 50 Об утверждении Национального стандарта финансовой отчетности (с изменениями от 03.06.2019 г.). [https://online.zakon.kz/document/?doc\\_id=31335042#pos=5;-108](https://online.zakon.kz/document/?doc_id=31335042#pos=5;-108)

Узбаева А.Е., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші - PhD, А.Н. Ламбекова

#### ҚАЗАҚСТАН ЖӘНЕ COVID-19

Бұл мақалада бұқаралық ақпарат құралдарында жарияланған сараптамалық бағалаулар негізінде Қазақстандағы пандемияның қазіргі және әлеуметтік экономикалық салдары талданады, сонымен қатар үкіметтің қазіргі жағдайда қабылдаған негізгі шаралары қарастырылады.

Коронавирус инфекцияны қоздыратын, құрамында РНҚ бар вирустың үлкен тұқымдасы, олар жануарлар мен адамдар арасында жұғады. Коронавирустар алғаш рет 1975 жылы оқшауланған, қазіргі кезде олар 4 субфамилияға (альфа, бета, дельта және гамма) және 30-дан астам түрге бөлінеді, олардың тізімі үнемі өсіп отырады. Ауыр және тез таралатын ауруларды тудыратын жаңа коронавирустардың пайда болу себебі спонтанды мутация болып табылады. Сондықтан коронавирустардың барлық түрлері адамдар үшін қауіпті болуы мүмкін.

Қазіргі жағдайда Қазақстандық жетекші экономикалық сарапшылардың көпшілігі коронавирус пандемиясының бүкіл әлемге тез таралуы нәтижесінде экономикаға орасан зор зардаптар тигізеді деп дабыл қағуда. Бұл пандемияның Қазақстанның экономикасы бірқатара маңызды қаржылық экономикалық проблемаларға тап болады. Қазақстанның ішкі жалпы өнімі (ЖІӨ) деңгейі пандемияның әсерінен кем дегенде 10-20% -ға, тағы біреуі төмендеуі мүмкін деп күтілуде. Жағымсыз. Экономикаға әсер етудің маңызды факторы - бұл әлемдік нарықтағы мұнай бағасының деңгейі. Жақын болашақта мұнайдың орташа жылдық бағалары \$ 25 белгісінен аспайды деп болжанып отыр, және сіздер білетіндей, мұнай қазақстандық экономикадағы негізгі тауар болып табылады [1].

COVID-19-тің қазіргі жағдайы Қазақстандағы терең дағдарыстардың себебі болуы мүмкін, өйткені COVID 19 әлемдік экономикалық дағдарысты тудырды, оның ауқымын әлі толық бағалау қиын. Басқа елдермен салыстырмалы талдау негізінде Қазақстанда бөлшек сауда, авиация өнеркәсібі, мұнай-газ, тау-кен ісі, көлік, электр энергетикасы және қызмет көрсету секторы сияқты экономикасының сегменттері мен секторларының қатысушылары қазіргі нарықтық жағдайда ең осал тұсы болып тұр [2].

Өткен жылы Қазақстан экономикасы 4,1 процентке өссе, инфляция көрсеткіші 5,3 процентті құраған. Биылғы болжам бойынша жалпы ішкі өнім көлемі 3,8 процентке ғана жетеді. Тәуелсіз рейтинг талдау тобының директоры Марина Стефанидің айтуынша, алдағы жылдары отандық қара алтын бағасы түссе, тұтынушылар тауары импорты қарқын алады [3].

Қазақстан Үкіметі Covid-19-дың таралуын тежеу және оның әсерін жеңілдету үшін шұғыл шаралар қабылдады. Билік Covid-19-дың таралуын тоқтату үшін шекараны жауып, әуе тасымалдарын тоқтатып, жол жүруге басқа да шектеулер енгізді. Одан кейін Үкімет екі айға созылған төтенше жағдайды жариялады. Дүние жүзі бойынша COVID-19 жұқтырғандардың саны 5,6 миллионнан асты. Оның ішінде 2,4 миллион адам аурудан айығып, 352 295 адам қайтыс болған. Коронавирус пандемиясы басталғалы әлем ғалымдары вирусқа байланысты түрлі болжам жасады. Бүгінде оның ішінде орындалғаны да, орындалмағаны да жеткілікті.

#### Әдебиеттер

1. <https://24.kz/kz/zha-aly-tar/ekonomikazhnalyktary/item/310966-2020-zhyly-aza-stanekonomikasyny-simi-b-se-dejdi>
2. <https://www.azattyq.org/a/kazakhstan-takes-anothereconomic-hit-as-covid-19-country-s-oil-fields-coppermines/30649890.html>
3. <https://24.kz/kz/zha-aly-tar/ekonomikazhnalyktary/item/310966-2020-zhyly-aza-stanekonomikasyny-simi-b-se-dejdi>

Шалабаева Д.С., 3 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Шакенова Г.А.

#### НАРЫҚТЫҚ ТАУАР ЖӘНЕ АҚША ҚАТЫНАСЫ ШАРТТАРЫНДАҒЫ ЖЫЛЖЫМАЙТЫН МҮЛІКТІ БАҒАЛАУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Нарықтық қатынастар жағдайында күнкөріс құралдары мен ресурстарды, ұдайы өндіріс процесінің факторлары мен технологияларын және тұтастай алғанда тіршілік ету ортасын экономикалық бағалау маңызды рөл атқарады. Жұмыс күшінің, тұтыну тауарлары мен қызметтерінің, зияткерлік меншіктің, қаржылық капиталдың және бағалы қағаздардың әртүрлі түрлерінің құны бағаланады. Бағалау кең ауқымда, үздіксіз, жеке және топтық негізде, жалпыұлттық және мемлекетаралық деңгейде жүзеге асырылады. Сайып келгенде, әр адамның өмірінің барлық салаларын қамтитын және қоғамдық ұдайы өндіріс процесінің барлық құрамдас бөліктеріне енетін экономикалық бағалаудың көп өлшемді, көп факторлы және көп деңгейлі жүйесінің болуы туралы айтуға болады.

Бұл жүйеде ерекше орынды жылжымайтын мүлікті бағалау алады, ол қоғам мен әрбір жеке адамда жинақталған материалдық игіліктің ең маңызды, тұрақты және көрінетін бөлігі. Сондықтан жылжымайтын мүлік әрбір жеке тұлғаға және тұтастай алғанда қоғамға олардың байлығының тұрақты өлшемі ретінде әсер етеді [1].

Тарихи тұрғыдан қалыптасқан нарықтық экономикасы бар барлық елдерде, әсіресе дамыған капиталистік елдерде жылжымайтын мүлікті экономикалық бағалау бойынша әртүрлі санаттағы жер учаскелері мен жермен, сызықтық байланыспен тығыз байланысты ғимараттар мен құрылыстардың құнын белгілейтін ұлттық қызметтер бар. Осы бағыттағы ең табысты мемлекеттердің қатарына Англия, Германия, АҚШ, Франция, Швеция, Австрия және әлемнің басқа да елдері жатады [2].

Өтпелі экономикада жүзеге асырылуы керек жылжымайтын мүлікті экономикалық бағалауды әдістемелік қамтамасыз ету проблемасы күрделене түседі. Бұл мәселенің мәні мынада: бағалаудың дәлдігі, олардың объективтілігі және болжамды сенімділігі кез-келген объектінің нарықтық құнын анықтау үшін және бағалау қызметінің кез-келген мақсатын жүзеге асыру үшін өте маңызды. Кез-келген санаттағы жылжымайтын мүлікті сатушы немесе сатып алушы, үй иесі немесе жалға алушы, кепіл беруші немесе кепілге алушы болсын, мәміленің әрбір нақты қатысушысы үшін нақты, сенімді және объективті көрсеткіштер қажет. Мұндай ақпарат, әсіресе бағалаудың мақсаты жер-мүлік қатынастарын реттеу саласындағы, атап айтқанда жылжымайтын мүлікке салық салу жүйесін, оның жария ауыртпалығын, мәжбүрлеп алып қоюды және т. б. ұйымдастыруда қажетті тиімді мемлекеттік саясатты жүзеге асыру үшін объективті деректер алу болған жағдайларда қажет.

Дәл осы жағдайда экономикалық бағалаудың объективтілігі, дәлдігі және сенімділігі қоғамдық және жеке мүдделерді үйлестіруді қамтамасыз етуге, экономикалық шығындар мен әлеуметтік қақтығыстарды болдырмауға мүмкіндік береді.

Сонымен бірге, Қазақстандағы экономикалық реформалардың басталуымен Социалистік өткенде игерілген әдістер жасанды баға жүйесіне негізделгені белгілі болды. Бәсекеге қабілетсіз

экономика жағдайында құрылған, экономикалық қатынастардың нақты қатысушыларының нақты мүдделерінен, қажеттіліктері мен мінез-құлқының мотивацияларынан тыс, олар анықтамасы бойынша қайта өрлеу нарығының жағдайында жарамсыз болып шықты. Сондықтан жылжымайтын мүлікті экономикалық бағалаудың қазақстандық тәжірибесінде шетелдік әдістемелік тәжірибені, ең алдымен дамыған капиталистік елдердің тәжірибесін алу кеңінен таралды. Бұл елдерде Қазақстанда белгілі бағалаудың үш негізгі әдісі бірдей болды-сатуды салыстыру, шығындарды және кірістерді капиталдандыру[3].

Бұл тұрғыда қазақстандық бағалау тәжірибесінде қолданылатын жылжымайтын мүлікті бағалау әдістерінің батыстық модификациялары қандай? Неліктен біз бұл әдістерді тарихи эволюциялық жолмен Батыс нарықтық экономикаларында қолдану үлкен зиян келтірмейді деп санаймыз, бірақ жаһандық экономикалық өзгерістер жағдайында ол қазірдің өзінде маңызды экономикалық жағдайды ушықтырып, орны толмас әлеуметтік-экономикалық шығындарға әкелуі мүмкін? Қойылған сұрақтарға жауап бере отырып, ең алдымен, Қазақстанда және батыс елдерінде жылжымайтын мүлікті бағалаудағы мүмкін қателіктердің бағасы қазіргі уақытта сәйкес келмейтінін атап өткен жөн. Бұл Қазақстанда, батыс елдерінен айырмашылығы, бағалау процесі қысқа мерзімде және жаһандық ауқымда жүзеге асырылады, өткен және қазіргі кезде құрылған барлық дерлік жылжымайтын мүліктің қатысуымен жүзеге асырылады. Осылайша, Қазақстан азаматтарының бүкіл материалдық ортасы, демек, мемлекет ретінде мемлекет тағдыры қауіп-қатерде. Бағалау процедуралары күнделікті ұзақ мерзімді сипатқа ие және нақты уақыт режимінде жылжымайтын объектілердің жеткілікті шектеулі бөлігін қамтитын Батыс елдері үшін кез келген, тіпті ең үлкен қате есептеулер жергілікті, тек шектеулі адамдар үшін маңызды болады және жалпы қоғам үшін емес.

Жылжымайтын мүлікті бағалаудың практикалық әдістерінің Қазақстандағы экономикалық процестің объективті жағдайларына сәйкестігіне келетін болсақ, жылжымайтын мүлік объектілерін сатуды шектеу әдісінің жетіспеушілігін түсіндіру оңай. Біріншіден, бұл әдісті Қазақстан жағдайында қолдану үшін көлемі мен мазмұны бойынша жеткілікті ақпараттық статистикалық мәліметтер базасы жоқ. Мұндай мәмілелер туралы шектеулі ресми тіркелген үзінділер бар. Олар жылжымайтын мүлік нарығының әртүрлі сегменттері бойынша біркелкі емес ұсынылған, сонымен қатар олардың қатысушылары салықтан жалтару, рәкетингтен қорғау және т.б. үшін жиі бұрмаланады. Екіншіден, транзакциялардың қолданыстағы статистикасы экономикалық процестің күрт өзгеруіне байланысты жылжымайтын мүлікке баға белгілеу процесінің кез-келген тұрақты заңдылықтары мен тенденцияларын анықтауға мүмкіндік бермейді. Тұтастай алғанда, оның ұзақ мерзімді, әсіресе аймақтық тұрғыдан болжанбауы. Сонымен, үшіншіден, баға конъюктурасының тенденциясын экстраполяциялау тек баға механизмі туралы түсінік береді, баға факторларының нақты үйлесімімен баға стандартының объективті индикаторын емес, белгілі бір статистикалық ықтималдылықты есептеуге мүмкіндік береді [4].

Тепе-теңдік нарықтық бағаны орнатуға бағытталған жылжымайтын мүлік объектілерін экономикалық бағалау жолдарын іздеу міндеті әлдеқашан жетілген.

Нарықтық тауар-ақша қатынастары жағдайында жылжымайтын мүлікті бағалау олардың іргелі негізі ретінде әрекет ететінін және іс жүзінде кең сұранысқа ие болатындығын ескере отырып, біз ұсынатын жіктеу тәсілдерін қызметтің осы нақты бағытының тиімділігін арттыру үшін қолдану керек.

#### Әдебиеттер

1. Бывшев В.А., Богомолов А.И., Костюнин В.И. Массовая оценка стоимостных показателей объектов недвижимости: от модели к системе // Вестн. Фин. акад. — 2007. — <sup>1</sup> 3. — С. 14–24
2. Громкова О.Н. Моделирование ценовых характеристик объектов рынка недвижимости методом массовой оценки: Автореф. дис. ... канд. наук; Экономические науки: 08.00.13 / С.-Петербург. гос. инж.-экон. ун-т. — СПб., 2007. — 19 с.
3. Данилова Т.Н., Сьянов С.А. Оценка ипотечной схемы первичного рынка недвижимости // Финансы и кредит. — 2007. — <sup>1</sup> 6. — С. 53–57
4. Иванова Е.Н. Оценка стоимости недвижимости: Учеб. пособие / Под ред. М.А. Федотовой; Фин. акад. при Правительстве Рос. Федерации. — М.: КНОРУС, 2007. — 344 с.

**4 секция.**

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ДАМУЫНЫҢ  
СТРАТЕГИЯЛЫҚ МАҚСАТТАРЫНА ЖЕТУДЕГІ  
ЭКОНОМИКАНЫҢ ҚАРЖЫ-НЕСИЕЛІК  
СЕКТОРЫНЫҢ БАСЫМДЫЛЫҚТАРЫ**

**4 секция.**

**ПРИОРИТЕТЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО  
СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В ДОСТИЖЕНИИ  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ  
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**



## САЛЫҚТЫҚ ӘКІМШІЛЕНДІРУДІ ЖЕТІЛДІРУ ЖӘНЕ БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГИЯСЫН САЛЫҚТЫҚ ТҮСІМДЕРДІ АРТТЫРУДА ҚОЛДАНУ

Қазақстан Республикасындағы экономикалық ахуалды талдау және бағалау мемлекеттің кәсіпкерлік үшін қолайлы жағдайлар жасауына қарамастан, салық төлеушілердің белсенді бөлігі табысқа салық салудан жалтару мақсатында салық төлеуден жалтарудың әртүрлі схемаларына жүгінетінін және "қара капиталды" қалыптастырады. Қазіргі уақытта көлеңкелі экономиканың көлемі шамамен 250 млрд теңгені құрайды [3].

Қазақстан Республикасында салық заңнамасын айналып өтудің әртүрлі схемалары мен әдістері, оның ішінде жеңілдікті салық режимдері аймақтарында орналастырылатын еншілес фирмалардың қатысуымен де пайдаланылады. Салықтық құқық бұзушылықтардың статистикалық деректері бойынша салық төлеушілердің салық төлеуден жалтаруының 34 Үлгі схемасы белгіленген, олар бойынша оларды құру және қолдану шарттарын жоюға бағытталған тиісті іс-шаралар әзірленеді.

Салықтық әкімшілендірудегі негізгі мәселелер:

-қызметі «жалаңаш фирмалар»;

-әдейі және жалған банкроттық ;

«Бір күндік фирма» қызметі 3 кезеңнен тұрады: тіркеу, заңсыз қызметті жүзеге асыру, тарату (Банкроттық). Салық салудан кетумен күрес проблемаларын шешу бақылаушы органдардың күштерін Қаржы министрлігінің Салық комитетімен біріктіру нәтижесінде, сондай-ақ шет мемлекеттердің мемлекеттік органдарымен өзара іс-қимыл жасау жолымен ғана мүмкін болады [3].

Біздің ойымызша, салықтық әкімшілендіру жүйесін одан әрі жетілдіру, салық органдары жұмысының тиімділігін арттыру Қазақстанның қаржылық қауіпсіздігін қамтамасыз етудің қажетті шарттары.

Салықтық және кедендік әкімшілендіру тетіктерін жақсарту үшін бизнес қоғамдастықтың, тәуелсіз сарапшылардың ұсыныстарын ескере отырып, бірқатар жаңа енгізулер жасаған жөн. Мемлекет пен салық төлеуші арасындағы қатынастарды ырықтандыру шеңберінде сенім мен ашықтық қағидаттарына негізделген ірі салық төлеушілермен өзара іс – қимылдың жаңа түрі - «Көлденең мониторинг» көзделеді. Мұндай тәсіл ЕЭОҚ елдерінде пайдаланылатын әкімшілендірудің прогрессивті әдістерінің бірі болып табылады:

*біріншіден*, мемлекеттік кірістер органдары салық заңнамасына сәйкес көлденең мониторингке қатысушылар үшін көптеген салықтық тексерулер жүргізуден бас тартады;

*екіншіден*, мемлекеттік кірістер органдарының қызметі неғұрлым қызметке бағдарланған болады. Олар туындаған мәселелер бойынша салық төлеушілерге кеңес беріп, салық міндеттемелерін дұрыс орындауды сүйемелдейді;

*үшіншіден*, егер консультациялар нәтижесінде салық сомаларын төмендетуге жол берілген жағдайда жауапкершіліктен босату көзделеді.

Осы жаңа енгізулермен қатар лицензиялық бақылауды ырықтандыру көзделеді – яғни лицензия алдындағы тексерулер жүргізілмейтін болады, тәуекелдерді басқару жүйесі негізінде лицензиядан кейінгі бақылауға көшу болжанады. Бақылауды оңтайландыру шеңберінде, сондай-ақ салық тәртібін арттыруды ынталандыру мақсатында тәуекелдерді басқару жүйесі түбегейлі қайта қаралуы тиіс. Салық төлеушілердің әртүрлі санаттары үшін салықтық әкімшілендіруге сараланған тәсіл енгізіледі. Жоспардан тыс тексерулер жүргізу үшін негіздерді 62% - ға қысқарту ұсынылады (32-ден 12-ге дейін).

Бизнесі тексергенде аудиторлық ұйымдардың тексеруді жүзеге асыруы үшін жағдайларды жақсарту көзделеді, бұл ретте жылдық жиынтық табыстың мөлшері бойынша шегі 150 000 айлық есептік көрсеткішке дейін ұлғайтылады және аудиторлық ұйым салықтық тексеру жүргізген кезде бұзушылықтарға жол берген жағдайда лицензиядан айыру жөніндегі норма алынып тасталады.

Салық төлеудің еріктілігін ынталандыру үшін шағын және орта бизнес субъектілері үшін 5 жылдан 3 жылға дейін талап қою мерзімін қысқарту ұсынылады, оның ішінде бұрын төленген салық сомалары қайта қаралуы және қосымша есептелуі мүмкін.

Бұдан басқа, арнайы салық режимдерін реформалау, салық берешегін төлеу бойынша мерзімін 1 жылдан 3 жылға дейін ұзарту және жер қойнауын пайдаланушылардың арнайы төлемдері бойынша салық есептілігін жою сияқты шаралар ұсынылады.

Қазақстан алдында тұрған жаһандық мақсатқа қол жеткізу үшін – 2050 жылға қарай әлемнің дамыған 30 елінің қатарына кіру үшін Үкімет елдің жаһандық бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету бойынша 21 жобаны анықтады, оның бірі – Министрліктің «Салықтардың жиналымын арттыру» жобасы. Осы Жобаны іске асыру шеңберінде Министрліктің алдына салықтардың жиналымын 2018 жылғы 15,2% – дан 2025 жылы 25% - ға дейін ұлғайту міндеті қойылды. Жоғары салық мөлшерлемелері, жеңілдіктер есебінен салық базасының аз жуылуы және неғұрлым технологиялық салықтық әкімшілік ету екендігін көрсетеді [1].

Қазіргі уақытта Мемлекет Басшысының 2018 жылғы 10 қаңтардағы "Төртінші өнеркәсіптік революция жағдайында дамудың жаңа мүмкіндіктері" атты Қазақстан халқына Жолдауын іске асыру жөніндегі Жалпыұлттық іс – шаралар жоспарының 25-тармағын орындау үшін Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің Мемлекеттік кірістер комитеті қосылған құн салығын әкімшілендіруде Blockchain технологиясын қолдануды талдамалық зерттеулер бойынша жұмыс жүргізуде. Сондай – ақ ҚҚС әкімшілік ету бойынша ақпараттық жүйеге қойылатын техникалық талаптарды әзірлей отырып, көрсетілген жобаны іске асыру "АТП"АКҚ-мен шарт бойынша мемлекеттік тапсырма нысанында жүзеге асырылуда [2].

Осы іс-шараны іске асыру салық төлеушілердің қаржылық транзакцияларының тізбегін лезде қадағалауға және оларға ҚҚС кепілді қайтаруды жүргізуге мүмкіндік беретін орталықсыздандырылған деректер базасын қалыптастыруға бағытталған [4].

Блокчейнді қолдану:

- сұр схемаларды қолданудың мүмкін болмауына;
- жанама салықтарды әкімшілендірудің қарапайымдылығына;
- салық төлеушілер үшін есепке алу мен есептіліктің қарапайымдылығына мүмкіндік береді.

ҚҚС бақылау шотын енгізу шеңберінде екінші деңгейдегі банктермен Блокчейн технологиясын пайдалануға уағдаластыққа қол жеткізілді, сондай-ақ ҚҚС бақылау шотын енгізу бойынша бизнес-процестер әзірленді. ҚҚС БШ қолдану бойынша нормалар 2019 жылдың 1 қаңтарынан бастап қолданысқа енгізілді.

1) «Салықтық әкімшілендіру мақсаттары үшін үшінші тұлғалардың дерекқорларын құру» бастамасы

2) «Жалпыға бірдей декларациялауды енгізу» бастамасы

2019 жылы жаңа АДҚ ақпараттық жүйесі шеңберінде жеке тұлғаның активтері туралы мәліметтері бар мемлекеттік органдардың ақпараттық жүйелерімен online-интеграция көзделген.

Аталған жаңалықтарды іске асыру көлеңкелі айналымды төмендетуге қосымша серпін береді, атап айтқанда, салықтық және кедендік ақпараттық жүйелерді интеграциялау салықтық және кедендік әкімшілендірудің ашықтығына, кедендік операциялар бойынша бірыңғай терезені енгізе отырып, әкімшілік кедергілерді төмендетуге алып келеді.

Әдебиеттер:

1 ҚР Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты // Егемен Қазақстан, 2013

2 «Қазақстандықтардың әл-ауқатының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру» Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы., 2018ж

3 ҚР Экономика және бюджетті жоспарлау министрлігі <http://www.minplan.kz>

4 ҚР қаржы министрлігі <http://www.minfin.kz>

Абдирахманов Б.М., 1 курс (КарУ им. академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., ассоциированный профессор Акбаев Е.Т.

## ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАЗАХСТАНА: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Распад Советского Союза ознаменовал новую страницу истории. На карте мира появилось пятнадцать новых независимых стран, Казахстан - одна из них. Его экономика выросла более чем на 6% благодаря высоким ценам на нефть в 2000-х годах. Однако в 2014 году тенденция изменилась. Цена на нефть снизилась с 114 долларов США в 2014 году до 50 долларов США в 2021 году. Впоследствии ВВП Казахстана резко упал. [1] Чтобы справиться с кризисом, требуются различные стратегии и реформы. Как мы знаем из страниц истории макроэкономики, правительство может

регулировать экономику двумя способами: денежно-кредитная и фискальная политика. В этом документе обсуждается фискальная политика и ее влияние на экономический рост.

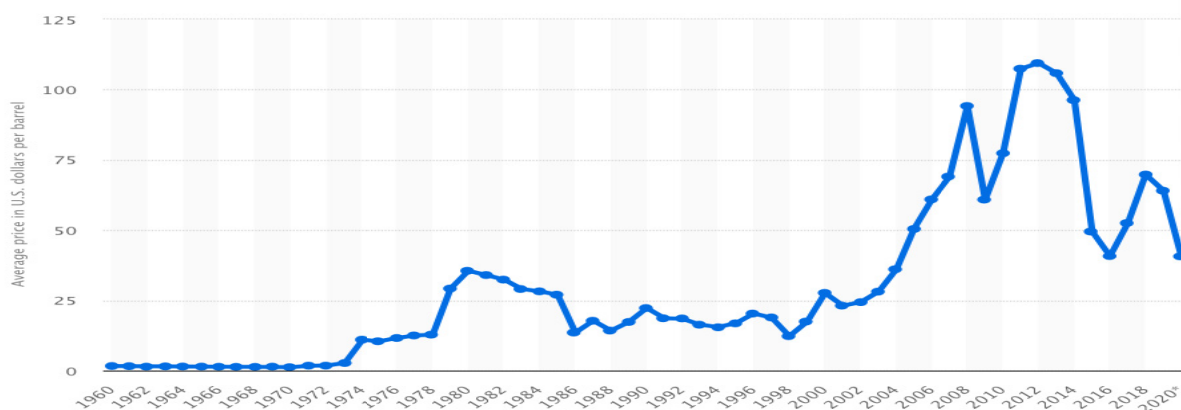


Рисунок 1. Цена на нефть с 1960 по 2020 гг.

Великая депрессия 1930-х годов породила новую отрасль экономики. Ученые, сторонники и экономисты пришли к выводу, что свободный рынок не может решить все проблемы. Государственное вмешательство необходимо в исключительных случаях. Рузвельт пришел к власти в 1933 году, когда нация потребовала немедленных действий. Он предложил программу «Новый курс». Приняли ряд стимулирующих законов как, Закон о регулировании сельского хозяйства, Закон о национальном восстановлении промышленности и Закон о национальном восстановлении. Новый курс действительно помог стране выйти из кризиса. Однако именно Вторая мировая война помогла США положить конец депрессии. Правительство увеличило расходы на закуп военных материалов. Таким образом, предприятия предлагали необходимую продукцию. В 1944 году США произвели больше продукции, чем враги вместе взятые. Государственная программа «Нурлыжол» похожа на программу Рузвельта «Новый курс». [2]

В 2015 году правительство Казахстана приняло государственную программу «Нурлыжол». До 2025 года будет построено 112 инфраструктурных объектов. На эти цели из государственного бюджета выделено 12,9 млрд долларов США. Это тот же метод, который использовало правительство США для борьбы с Великой депрессией в 1930-х годах. В результате «Нурлыжол» стала локомотивом национальной экономики. К концу программы улучшилось качество 88% государственных и 71% региональных дорог. Новые дороги позволили создать новые рабочие места, значительно улучшилась социальная инфраструктура. [2]

По сравнению с денежно-кредитной политикой эффект от налогово-бюджетной политики быстр и заметен сразу. Совершенно новая социальная инфраструктура, трансферы - хорошие иллюстрации. Увеличение государственных расходов стимулирует совокупный спрос не только на товары и услуги, но и на рабочую силу. Можно сделать вывод, что налогово-бюджетная политика имеет мультипликативный эффект. «Маховик» экономики начинает вращаться.

Фискальная политика характеризуется постоянством уровнем цен, высокой занятостью. Огромный инфраструктурный проект требует дополнительных рук. Уровень безработицы в Казахстане составляет около 5%, и это хорошо. Следует отметить и низкую инфляцию. [3]

Фискальную политику можно определить как прямую и конкретную. Правительство может выделять ресурсы на конкретные проекты, которые могут способствовать экономическому росту, такие как строительство новых автомагистралей, морских портов, школ и больниц.

С другой стороны, у фискальной политики есть недостатки. Давайте рассмотрим эффект вытеснения. Когда правительство решает увеличить расходы, оно занимает деньги на финансовом рынке. Таким образом, спрос на деньги резко возрастает. Высокий спрос на деньги приводит к увеличению процентной ставки. Государственным и коммерческим предприятиям становится дороже занимать деньги на финансовом рынке. Инвестиционная активность падает при высоких процентных ставках. [4]

Во-вторых, распределение государственных расходов может быть политическим. Должностные лица могли тратить ресурсы на получение политических очков, жертвуя проектами, которые могли принести больше пользы. Например, тратить слишком много на трансферы, чем на строительство аэропортов, шоссе, школ и т.д.

Эра высоких цен на нефть подошла к концу. Казахстан больше не может полагаться на экспорт нефти для роста своей экономики. Для решения вопроса необходима соответствующая фискальная политика. Как и у любой другой политики, у нее есть достоинства и недостатки. Увеличение государственных расходов может изменить совокупный спрос, тем самым способствуя экономическому росту. С другой стороны, государство не может постоянно увеличивать свои расходы. Как и у любого другого экономического агента, его ресурсы ограничены. Следует отметить недостатки эффекта вытеснения. При правильном применении налогово-бюджетная политика может способствовать экономическому росту.

#### Литература

1. Соничен Н. Среднегодовая цена на сырую нефть ОПЕК с 1960 по 2020 гг. 2021. [statista.com/statistics/262858/change-in-opec-crude-oil-prices-since-1960/](https://statista.com/statistics/262858/change-in-opec-crude-oil-prices-since-1960/)

2. Официальный информационный ресурс Премьер-министра Республики Казахстан. 2020. <https://primeminister.kz/ru/news/reviews/itogi-programmy-nurly-zhol-za-pyat-let-poyavlenie-platnyh-dorog-novye-rabochie-mesta-rost-gruzoperevozok-2133112#:~:text=%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BC%D0%B0%20%D0%BD%D0%B0%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B0%20%D0%BD%D0%B0%20%D1%81%D0%BE%D0%B7%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5%20%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%BD%D0%BE%D0%B9.%D1%81%D1%83%D0%BC%D0%BC%D1%83%205%2C5%20%D1%82%D1%80%D0%BB%D0%BD%20%D1%82%D0%B5%D0%BD%D0%B3%D0%B5.>

3. Хайес. А. Фискальная и монетарная политика. Преимущества и недостатки. 2020. <https://www.investopedia.com/articles/investing/050615/fiscal-vs-monetary-policy-pros-cons.asp>

4. Петингер Т. Фискальная и монетарная политика. 2020 <https://www.economicshelp.org/blog/2253/economics/monetary-policy-vs-fiscal-policy/#:~:text=The%20advantage%20of%20using%20fiscal,time%2C%20improve%20the%20budget%20deficit.>

Әбілғазы Ә.Қ., 2 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші - э.ғ.м., аға оқытушы Тиштыкбаева А.Ж

#### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БАНК ЖҮЙЕСІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚЫЗМЕТІ

Банк- өзінің жарғысы бар, толық шаруашылық есеп және өзін-өзі қаржыландыру негізінде қызмет жасайтын ұйым . Ол ақша қаражатын тарту, орналастыру және басқа банктік операциялар жүргізетін мекеме болып табылады [1].

Елімізде қабылданған банктік заңдылықтарға сәйкес ҚР-дағы банк жүйесі екі деңгейден тұрады. ҚР Ұлттық банкі- мемлекеттік орталық банк ретінде бірінші деңгейді білдіреді. Өзге банктердің барлығы - екінші деңгейді сипаттайды, сондықтан да оларды іс-жүзінде екінші деңгейдегі банктер деп атайды. Екінші деңгейлі банктердің әрекеттерінің заңдық негізі болып- 1995 жылдың 31 тамызындағы №2443 «Қазақстан Республикасындағы банктер және банк әрекеттері туралы» Заңы табылады.

Осы заңға сәйкес, Қазақстандағы екінші деңгейлік банк жеке меншіктен тәуелсіз коммерциялық әрекетті жүзеге асырушы заңды тұлға болып табылады, оның қызмет етуінің негізгі мақсаты- пайда табу болмақ. Екінші деңгейлік банктер Қазақстанның аумағында, сол сияқты оның шекарасынан тыс жерлерде өздерінің еншілес банктерін, филиалдары мен өкілдерін ашуға құқылы [2] .

ҚР банк жүйесі және оның қызметі бойынша статистикалық мәліметтерге сүйенсек, кейінгі үш жылда елеулі оқиғалар, соның ішінде банк жүйесіне қатысты маңызды шешімдер көп болды. Екінші деңгейлі банктердің саны 4-ке азайып, олардың үшеуі мәжбүрлі түрде жабылса, ең ірі екі банк бірікті. Осы оқиғаларға қарамастан, ЕДБ-нің абсолютты шамадағы жалпы табысы, 2018 жылы 2017 жылмен салыстырғанда, 657 миллиард теңгеге артты. 2018 жыл банк жүйесінде Qazaq Bankі, Астана Банкі және Эксимбанк сынды банктер кетіп, Қазком мен Халық банкінің бірігуі аяқталды. Банктердің өткен жылғы жиынтық актив көлемі 25,24 трлн теңгені құрады, бұл 2017 жылғы көрсеткіштен 4,2% артық.

Жекелеген банктер туралы айтар болсақ, актив көлемі ең үлкені – Халық банк. 2019 жылдың 1 қаңтарындағы жағдай бойынша, «жаңарған» Халық банкінің активі 8,67 трлн теңгені құраған, ол

Халық банк пен Қазком активтерін қоса алғандағы көрсеткіштен 1,8 пайызға артық. Актив көлемі бойынша екінші орын – Сбербанкке тиесілі. 2019 жыл басында қаржы ұйымының активтері 1,89 трлн теңгені немесе ЕДБ жиынтық активінің 7,5 пайызын құрады. 2018 жылдың осы кезеңімен салыстырғанда, өсім 8,3 пайызды құрады.

Елдегі банктердің саны қысқарған соң, үздік үштікке Forte Bank кірді. Қаржы институтының активтері соңғы бір жылда 18,1 пайызға, яғни 1,78 трлн теңгеге дейін өсіп, бүкіл ЕДБ активтерінің 7 пайызын құрады [3]

Кесте 1.

ҚР үшін банк секторының экономикадағы рөлі

Көрсеткіштің атауы	01.01.2019	01.01.2020
ЖІӨ млрд теңге	61 819,5*	67 668,4**
Активтердің ЖІӨ-ге қатынасы,%	40,8%	39,6%
Несие портфелінің ЖІӨ-ге қатынасы,%	22,3%	21,8%
Клиенттер салымдарының ЖІӨ-ге қатынасы,%	27,6%	26,6%
Қаражат бөлігінішкі активтерге орналастыру коэффициенті	1,019	1,03

Кестеден көріп отырғанымыздай, бір жыл ішінде едәуір өзгерістер орын алған. Аталған жыл аралығында ЖІӨ деңгейі ұлғайып, қалған ЖІӨ қатынастары 1%-ға төмендеген. Осы арқылы ел экономикасы, елдің ЖІӨ үшін банктердің алар орны ерекше екенін байқаймыз. Әйткенмен, 2020 жылғы көрсеткіштер 2019 жылғы көрсеткіштермен салыстырғанда төмендей түскен. [3]

Жалпы елімізде қазіргі кездегі қызметтерін ескере келе, оны әрі қарай дамыту мақсатында келесі міндеттер ұсынылады:

- Несиелердің аймақтар бойынша берілуінде, әрбір өңір бойынша жеке және заңды тұлғалардың табысына қарай пайыздық сыйақы мөлшерлемесін бекіту;
- Экономика салалары бойынша берілетін несиелердің үлесінде өндіріс саласына берілетін несиелер түрлерін ынталандыру шараларын қолға алу;
- Несие портфелінің сапасын жақсарту үшін несиелеу процесіне сақтандыру компанияларын белсенді қатыстыру;
- Банктердің несиелер саясатын жетілдіру арқылы несиелер қолжетімділігімен қамтамасыз ету қажет.

Қорытындылай келе, банк- коммерциялық ұйым, ақша нарығында операциялар жүргізеді және алдына қоятын мақсаты - пайда табу болып табылады. Экономика нарығында банктердің алар орны зор. Жалпы, банктің реформаны жүргізу қажеттілігін келесілермен түсіндіруге болады: шаруашылық органдардың арасында төлемдер мен есеп айырысуды жүргізуде бұрынғы жүйенің қабілетсіз болуы; банктерде мерзімі өткен қарыздардың зиянды мемлекеттік кәсіпорындардың есебінен көбеюі; қаржы ресурстарының дұрыс бөлінбеуі. Қазақстандықтар үшін қазіргі кезде банктердің тиімді қызмет жасауы - қолайлы, әрі пайдалы деп білемін.

Әдебиеттер:

1. «Ақша, несиелер, банктер» оқулық. Әл-араби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті. Алматы, 2018 ж.
2. Коммерциялық банктер. С. Искендірова, Г. А. Рахимова. Қарағанды, 2014 ж.
3. ҚР банк секторының ағымдағы жағдайы. ҚР Ұлттық Банкі. Алматы 2020, [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)

Әнет Б.Е., Тәңірберген С.С., 3 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Артақшинова В.С.

## МЕМЛЕКЕТТІК АҚША - НЕСИЕЛІК РЕТТЕУ ЖӘНЕ ТИІСТІ ӘДІСТЕР МЕН ҚҰРАЛДАРДЫҢ КӨМЕГІМЕН ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ЖОЛДАРЫ

Ақша-несиелік реттеудің Орталық банк тұрғысынан негізгі объектісі болып экономикадағы қолма-қол және қолма-қолсыз ақша массасы болып табылады. Орталық банк ақша айналымының көлемі мен құрылымын реттеуді екінші деңгейлі банктік мекемелер операцияларын басқару, тиісті әдістер мен құралдардың көмегімен несиелік-депозиттік эмиссия шарттарын анықтау жолымен

жүзеге асырады. Орталық банк банктік қызметтің мақсаттары мен басымдылықтарын таңдайды, тиісті әдістер мен құралдарды таңдаудан тұратын ақша-несиелік саясаттың тиісті стратегиясы мен тактикасын әзірлейді.

"Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі туралы" Заңға сәйкес Қазақстан Республикасындағы орталық банк Ұлттық Банк болып табылады және Қазақстан Республикасы банк жүйесінің жоғарғы (бірінші) деңгейін білдіреді. Қазақстан Ұлттық Банкі өз құзыреті шегінде басқа елдердің орталық банктерімен және банктерімен қарым-қатынастарда, халықаралық банктерде және өзге де қаржы-кредит ұйымдарында Қазақстан Республикасының мүдделерін білдіреді. [1]

2019 жылы Ұлттық Банктің ақша-несие саясаты инфляциялық таргеттеу қағидаттарына сәйкес жүргізілді. Негізгі күш-жігер инфляцияны белгіленген нысаналы бағдардың 4-6% шегінде ұстап тұруға бағытталды.

2019 жылғы 26 наурызда халықтың әл-ауқаты мен өмір сүру деңгейінің өсуін қолдау үшін Қазақстан Республикасының Үкіметі мен Ұлттық Банктің тиімді өзара іс-қимылды қамтамасыз ету мақсатында әзірленген Макроэкономикалық саясат шараларын үйлестіру туралы 2019 жылға арналған келісімге қол қойылды.

Инфляция бойынша мақсаттар нақтыланды. 2019-2021 жылдарға инфляция бойынша нысаналы дәліз 2022 жылдан бастап орта мерзімді 4% нысанасына кейіннен ауыса отырып, 4-6% деңгейінде белгіленді.

Ұлттық Банк базалық мөлшерлемені белгілеу арқылы нысаналы бағдарға қол жеткізуді қамтамасыз етті. Базалық мөлшерлеменің пайыздық дәлізі жыл бойы өзгеріссіз қалды және +/- 1 пайыздық тармақты құрады.

2019 жыл ішіндегі инфляция серпіні бірқалыпты қалыптаса алмады, бұл базалық мөлшерлеменің серпіні мен ақша-несие саясатының бағытын айқындады.

2019 жылғы 14 қаңтар мен 4 наурызда базалық мөлшерлеме 9,25% деңгейінде сақталды. Қабылданған шешімдер ақша-кредит жағдайларының бейтарап сипатын сақтауға ықпал етті және инфляция аясын арттырудың сақталып отырған, оның ішінде инфляцияның құрамдас бөліктері серпінінің теңгерімсіздігіне байланысты тәуекелдерге негізделді.

2019 жылғы сәуірде Ұлттық Банк базалық мөлшерлеменің деңгейін 9,25%-дан 9,00%-ға дейін төмендетті. Бұл шешім нақты инфляцияның бәсеңдеуіне, инфляциялық күтулердің тұрақты деңгейіне, негізгі сауда әріптес елдерінде инфляцияның бәсеңдеуін күтуге және әлемдік шикізат нарықтарындағы оң үрдістерге байланысты болды. [2]

Қазақстан Ұлттық Банкі оған заң жүзінде бекітілген құралдардың көмегімен ақша-кредит саясатын жүргізеді. "Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі туралы" заңда Ұлттық банктің ақша-кредит саясатының негізгі құралдары мен әдістері:

- ✓ қарыздар беру;
- ✓ депозиттерді қабылдау;
- ✓ валюталық интервенция;
- ✓ Қазақстан Ұлттық Банкінің қысқа мерзімді ноталарын шығару;
- ✓ мемлекеттік және басқа да бағалы қағаздарды, оның ішінде кері сатып алу құқығымен сатып алу және сату;
- ✓ коммерциялық вексельдерді қайта есептеу;
- ✓ Қазақстан Ұлттық Банкі Басқармасының шешімі бойынша басқа да операциялар.

Қорыта келе, валюталық реттеу дегеніміз-ұлттық валюта мен маңызды шетел валюталарының арақатынасын, Ел ішіндегі шетел валютасының айналым тәртібін, халықаралық есеп айырысуларды жүзеге асыруды және нәтижесінде инфляция деңгейі мен динамикасына әсер етуді белгілеу мақсатында мемлекеттік органдар жүзеге асыратын заңнамалық нормалар мен экономикалық шаралар жүйесі. Сондықтан, мемлекеттік реттеудің мақсаты, біріншіден, ұлттық валюта бағамының тұрақтылығы, күрт өзгерістер мен секірулерге жол бермеу, екіншіден, валюталық шектеулерді еңсеру және валюта айырбастауға көшу, үшіншіден, валюталық операцияларды ырықтандыру болып табылады. [3]

Әдебиеттер:

1. <https://melimde.com/ekonimkani-asha-nesielik-retteu.html?page=4>
2. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің жылдық есебі [Электронды ресурс] // URL: [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)
3. Ильяс А.А. Денежно-кредитная политика: Учебное пособие. - 2-е изд., стереотип. - Алматы: НИЦ КОУ, 2009. - 116 с.

## ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КАЗАХСТАНСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Отраслевая структура кредитного портфеля банка означает распределение кредитов между клиентами, которые осуществляют деятельность в разных областях экономики. В условиях пандемии COVID -19 одни отрасли экономики смогли сохранить свою кредитную активность и даже повысить ее, другие - испытывали большие сложности по возврату кредита. В связи с этим исследование вопроса отраслевой диверсификации кредитов является актуальным.

Цель статьи – выявить влияние пандемии коронавируса на кредитную активность отдельных отраслей экономики РК.

Проанализировать отраслевую структуру совокупного кредитного портфеля казахстанских банков можно по данным Национального банка РК.

За начала 2019 года всего по Республике было выдано кредитов на 12469986 тг. Из них большая часть (15,64%) пришлось на промышленность 1950186 тг. и (13,43%) на торговлю 1674564 тг. На строительство пришлось 5,91%, на транспорт 4,04% на сельское хозяйство - 1,82%, и на связь - 0,58% выданных кредитов (Таблица №1).

Таблица №1

Кредиты банков в разрезе отраслей экономики		
Отрасли	01 февраля 2019г.	01.февраля 2020 г.
Всего по республике	12 469 986	13 673 974
промышленность	1 950 186	1 829 563
сельское хозяйство	227 522	244 241
строительство	737 003	641 687
транспорт	504 345	479 321
связь	72 347	126 474
торговля	1 674 565	1 687 153
другие отрасли	7 304 018	8 665 535

За этот же период в 2020 году, кредиты банков в разрезе отраслей экономики увеличились на 8,8%. Большая часть так же как и за 2019 год, занимает промышленность и торговля. Интересно заметить, что в связи с пандемией, кредиты банков в отрасли связи увеличились на целых 57,2%.

Современная ситуация в банковской сфере оценивается экспертами как стабильная, несмотря на некоторое сложности, возникшие у отдельных участников финансового рынка. Невзирая на «коронавирусный кризис», казахстанские банки сохраняют активность и объемы кредитования увеличились за 2020 год на 14%.

Таким образом, в Республике Казахстан кредитный портфель в отраслевом разрезе остается стабильным, несмотря на введение карантинных мер, но сказалось на экономике в целом.

### Литература

- 1 Кредитный рынок. URL: <https://nationalbank.kz/> (дата обращения 11.02.2021г.)
- 2 Обзор финансового сектора Республики Казахстан за июнь 2020г. URL: <https://finreg.kz/> (дата обращения 10.02.2021г.)

Жагипаров Р.К., 1 курс (Е.А. Букетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші - э.ғ.к., профессор Комекбаева Л.С.

## БАНКТИҢ НЕСИЕЛІК ҚЫЗМЕТ ЖҮЙЕСІНІҢ СИПАТТАМАСЫ

Қазіргі таңда мемлекет саясатының басым бағыттарының бірі кәсіпкерлік субъектілерін қолдау және экономикалық секторда тұрақты даму үшін қолайлы жағдайлар жасау болып табылады. Мемлекет басшысының "Қазақстан-2050" Стратегиясындағы ең басты міндеттерінің бірі осы

кәсіпкерлік қызметті қолдау жатқызылады. Сондықтан Қазақстан халқына арналған жолдауда кәсіпкерліктің маңыздылығы тағы да аталып өтті. Осы бағытта жүргізіліп жатқан реформалардың барлығы Қазақстан Республикасындағы инвестициялық ахуалды жақсартуға және экономиканы орнықты дамытуға ықпал етеді. Соңғы жылдары кәсіпкерлік қызметті, атап айтқанда шағын және орта бизнес субъектілерін дамытуға қатысты заңнамалық актілерге өзгерістер енгізіліп жатқаны да осы жұмыстардың негізгі дәлелі болып табылады.

Қазіргі кезеңде Қазақстан Республикасында нарықтық қатынастардың қалыптасуы мен дамуына байланысты қызметтің барлық салаларында экономикалық қайта құру үрдістері жүріп жатыр. Нарықтық экономиканың қалыптасуы екінші деңгейдегі банктер үшін жетекші буынға айналған екі деңгейлі банк жүйесін құруға ықпал етті. Бүгінгі таңда банктер экономиканың барлық салаларымен және секторларымен кең экономикалық байланыстарға ие, сонымен қатар біршама қаражат жинайды, кәсіпорындар, ұйымдар мен халықтың төлемдерін жүзеге асыратын басты қаржылық орталық болып отыр.

Бүгінгі таңда банктердегі аса маңызды операциялардың бірі бұл несиелік операциялар немесе банктердің несиелік қызметі.

Банктің несиелік қызметін күнделікті жұмыс үрдісі ретінде қарастыру қажет, яғни банктік несиелік операцияларына қатысушылардың, ең алдымен банк қызметкерлерінің белгілі бір әрекеттері. Бұл несиелік беруші ретінде банк пен оның қарыз алушысы арасындағы қатынастардың жиынтығы:

а) қарыз алушыға нысаналы (тәртіп бойынша) пайдалану үшін белгілі бір ақша сомасын беру;

б) оларды уақтылы қайтару;

в) қарыз алушыдан оның иелігіне берілген қаражатты пайдаланғаны үшін төлемақы алған жағдайларда жүргізіледі.

Уақытша қаржылық көмек беру үрдісі ретінде несиелеу қайтарымды негізде несиелік беруді қамтиды. Несиелік ерекшелігі - қарыз алушыға уақытша пайдалануға берілген қаражатты қайтару. Сондықтан, несиелік мәні бойынша несиелік мақсаты несиелік қайтарылатын қозғалысын қамтамасыз ету болып табылады.

Әрине, қайтарымдылық несиелік жүйесінің мақсаты емес. Несиелік беретін банктер оны айтарлықтай кіріс ретінде қарастырады. Несиелік операцияның кірістілігі несиелік ұйымдар пайдасының маңызды көзі болып табылады. Әрине, несиелік бере отырып, банктер қарыз алушыға уақытша қаржылық көмек көрсетуді ғана емес, сонымен қатар несиелік операциялардан кіріс алу да мақсат етеді. Сондықтан, несиелік беру жүйесінің мақсаты екі есе: бір жағынан, несиелік қайтарылуын қамтамасыз ету, екінші жағынан, банктің несиелік операциялардан кіріс алуын қамтамасыз ету болып табылады.

Біздің ойымызша, банктің несиелік жүйесі бірнеше негізгі блоктар түрінде ұсынылуы мүмкін (кесте 1):

Кесте 1. Банктің несиелік қызмет жүйесі.

Іргелі блок	Экономико-технологиялық блок	Ұйымдастыру блок
Негізгі ішкі блок:	1. Несиелік түрлері	Басқару ішкі блок:
1. Несиелендіру қағидасы	2. Несиелік берудің әдістері	1. Несиелік басқару
2. Несиелендіру объектісі	3. Несиелік берудегі лимит	2. Несиелік тәуекелді басқару
3. Несиелендіру үрдісінің субъектісі	4. Несиелік құжаттар	3. Несиелік қоржынды басқару
Стратегиялық ішкі блок:	5. Несиелік шоттарының нысандары	Жалпы ұйымдастыру ішкі блок:
1. Несиелік саясат		1. Несиелендірудің алдын ала кезеңі
2. Несиелік жоспарлау		2. Несиелік рәсімдеу және беру кезеңі
		3. Кейінгі бақылау кезеңдері

Несиелік қызмет жүйесінің элементтері біртұтас емес. Табыс банкке осы элементтер бір-бірін толықтырып, несиелік мәнінің сенімділігін арттырған жағдайда ғана келеді. Олардың бірлігін бұзуға тырысу бүкіл жүйені сөзсіз бұзады, нәтижесінде банктік несиелердің қайтарылу үрдісі бұзылуы мүмкін.



Өкінішке орай, нақты ұйымдардың қазіргі несиелік жүйесінде бұл блоктардың жұмыс атқарылуы толық көлемде ұсынылмаған, олардың кейбіреулері өздерінің мазмұндық бөлігінде тиісті дәрежеде дамымаған. Бұл әсіресе стратегиялық ішкі блокқа қатысты.

#### Әдебиеттер

1. Банковский менеджмент: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. - М.: Кнорус, 2011. – 560 с. С. 374
2. Анна Видянова, 2018 г. Банки РК с самым проблемным кредитным портфелем <https://kapital.kz/ratings/>

Жагипаров Р.К., 1 курс (Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші - э.ғ.к., профессор Комекбаева Л.С.

### БАНКТІҢ НЕСИЕЛІК САЯСАТЫ НЕСИЕЛІК ҚЫЗМЕТТІҢ НЕГІЗІ РЕТІНДЕ

Банктердің экономиканы дамытуға қатысуы көбінесе экономика мен халықты несиелендірудің жағдайымен анықталады. Қазіргі уақытта Қазақстанда қаражат тартудың баламалы нарықтарының дамымауынан банктік несиелеу елдің іскерлік белсенділігі мен экономикалық өсуін жандандырудың негізгі факторы болып табылады.

Қазіргі экономикада несиелік көптеген экономикалық үрдістердің белсенді және өте маңызды тиімді "қатысушысы" болып табылады. Бұл мемлекеттерге, кәсіпорындарға, ұйымдарға және халыққа, сондай-ақ қоғамдық өнімді өндіруге және айналымға қажет. Несиелік көмегімен ресурстарды, капиталды қайта бөлу жүреді, сонымен қатар жаңа құндылықтар құрылады. Бірақ кейбір жағдайларда несиелік теріс рөл атқарады-ол тауарлардың артық өндірілуін жасырады, борышкерлердің шынайы жағдайын көрсетпейді және әлеуметтік-экономикалық қайшылықтардың шиеленісуіне ықпал етеді.

Несиелік қызмет банктердің қызметіндегі маңызды бағыт болып табылады. Банктің несиелік үрдісін тиімді ұйымдастыру деңгейі бойынша банктің бүкіл жұмысына және оны басқару сапасына бағалауды шынайы түрде анықтауға болады

Мұның бәрі банктердің өздері үшін де, ел экономикасы үшін де несиелік үрдісінің нақты және тиімді тетігін құрудың маңыздылығының ерекше деңгейін көрсетеді. Бұл механизмді құру және қайтадан қалпына келтіруді елдің бүкіл банк секторының алдында тұрған маңызды міндеттердің бірі деп санауға болады.

Несиелік қызметті жүзеге асыруды бастамас бұрын банк өзінің несиелік саясатын (қызметтің барлық басқа бағыттарына — депозиттік, пайыздық, тарифтік, техникалық, кадрлық, клиентке, бәсекелестерге қатысты және т.б.) тұжырымдауға, сондай-ақ оны нақты іс тәжірибеге енгізу тәсілдері мен құралдарын көздеуге тиіс.

Банктің несиелік саясатының рөлі келесі түйіндемелерде көрсетілуі мүмкін:

- банктің жеке несиелік саясатының болмауы немесе әлсіз (нашар ойластырылған, негізсіз) саясаттың болуы немесе оның ресми болуы онда несиелік үрдісінің жоспарлаудың болмауын, демек, Банктің сөзсіз сәтсіздігіне, әсіресе орта және ұзақ мерзімді уақытта кедергі келтіретін қызметтің осы маңызды бағытын толық басқаруды білдіреді;

- Банктің сапалы несиелік саясаты, егер оның ережелері нақты пайдаланылса, сөзсіз табысқа кепілдік бермесе де, алайда оның несиелік нарықтағы күш-жігерін саналы үйлестіруге ықпал етеді; несиелік үрдіске қатысатын бөлімшелердің қызметін қажетті "өзекпен" және ойластырылған технологиялармен қамтамасыз етеді; дұрыс емес басқарушылық шешімдер қабылдау тәуекелін айтарлықтай азайтады; банк басшылығына несиелік бөлімшені басқару сапасын бағалаудың және жалпы банкте несиелік үрдісті қоюдың маңызды белгілерін береді.

Мазмұны бойынша банктің несиелік саясаты - бұл өз мүдделерін іске асыру және тұтастай алғанда ел экономикасын дамыту мақсатында несиелік үрдісін жоғары тиімді ұйымдастыруға бағытталған қаржылық, ұйымдастырушылық, құқықтық шаралар мен іс-қимыл әдістерінің жиынтығы. Біздің ойымызша, несиелік саясаты несиелік беру мен рәсімдеуге және басқаруға жауапты банк қызметкерлері басшылыққа алатын объективті стандарттар мен параметрлерді орнатуға арналған. Ол банктің несиелік қызметінің міндеттері мен басымдықтарын, оларды жүзеге асырудың құралдары мен әдістерін, банк жұмыс істейтін нарықтың қажеттіліктерін ескере отырып, банктің кірістілігі мен тиімділігі тұрғысынан тәуекелдің жарамдылық деңгейін анықтайды. Несиелік саясат банктің

стратегиясын, оның тәуекелдерді басқару саласындағы саясатын ескере отырып әзірленеді және несиелік қызметтің негізгі бағыттарын айқындайды.

Банктің несие саясатын қалыптастыруға ішкі ғана емес, сонымен қатар сыртқы факторлар да шешуші әсер етеді деп санаймыз. Сыртқы факторлар мыналарды қамтуы керек:

- саяси және экономикалық конъюнктураның жалпы жағдайы;
- халықаралық қаржы институттарының мемлекеттің ақша-несие саясатына ықпалы;
- алықтың әл-ауқатының деңгейі;
- іскерлік белсенділіктің өңірлік ерекшелігі;
- аймақтың экономикалық әлеуеті.

Сыртқы ортадағы кез-келген өзгерістер банктің несие саясатында және сәйкесінше несие қоржынын қалыптастыруда көрініс табуы керек.

Іс жүзінде несие саясатын жүзеге асырудың әдістері әр түрлі тетіктер мен құралдар арқылы қалыптасады. Олардың қатарына: несие саясаты, несие стандарттары мен несие нұсқаулары жатқызылады.

#### Әдебиеттер

1. Банковский менеджмент: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. - М.: Кнорус, 2011. – 560 с. С. 374
2. Анна Видянова, 2018 г. Банки РК с самым проблемным кредитным портфелем <https://kapital.kz/ratings/>

Исабекова А.С., Ильясова Г.К., 3 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Топшахова Г.С.

### ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИНВЕСТИЦИЯ ЖАҒДАЙЫ

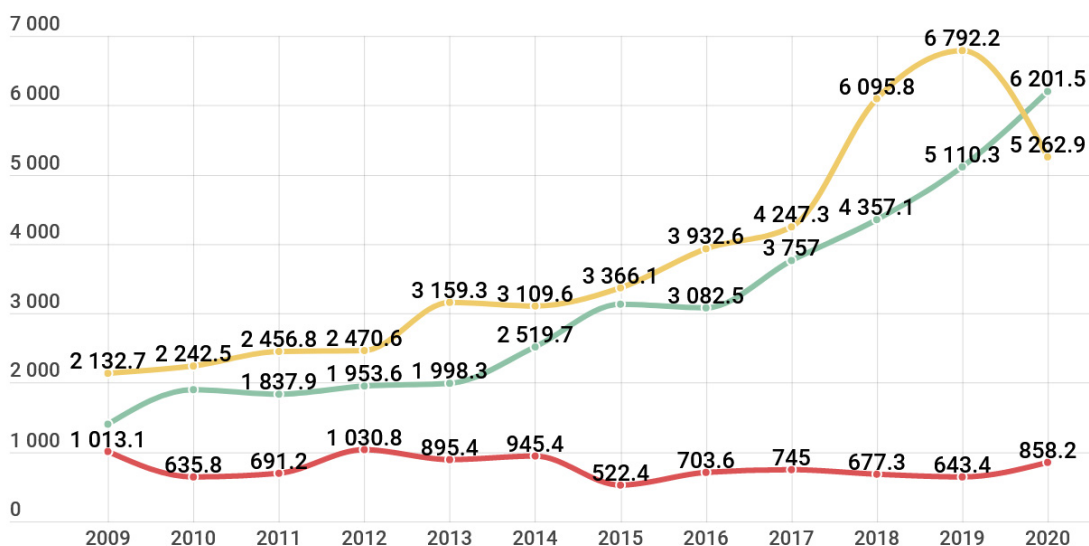
Мемлекеттік экономиканың дамуы үшін ақшалай инъекциялар қажет. Оларды өз қаражаттарынан пайдалануға болады. Алайда, Қазақстан шетелдік инвестицияларды жиі пайдаланады.

2020 жылдың екінші тоқсаны әлемдік экономика үшін жағымсыз көрсеткіштермен аяқталды. Бірақ осы жағдайлардың өзінде де Қазақстан мемлекеттік қарыздың төменгі деңгейін сақтап келеді. Елдің резервтері пандемияның салдарын жеңілдетуге көмектеседі.

2020 жылы негізгі капиталға инвестициялар соңғы 10 жылда алғаш рет төмендеді. Ірі бизнес инвестицияларының төрттен бірін қысқартты, соның арқасында шағын кәсіпкерліктің үлесі алғаш рет 50% -дан өсті. Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің Ұлттық статистика бюросының мәліметтері бойынша 2020 жылы Қазақстандағы негізгі капиталға салынған инвестиция көлемі 12,323 трлн теңгені құрады. Бұл 2019 жылғы деңгейден 223,3 млрд теңгеге аз. Осылайша, Қазақстан экономикасына инвестициялар азайды және бұл соңғы 10 жылда бірінші рет болды. 2010 жылы төмендеу 0,5% болса, қазір 3,4% құрайды. Инвестициялардың азаюына ірі бизнес жауапты болды. Ол салған инвестиция көлемі бір жыл ішінде 5,26 триллионды құрайтын 1,529 трлн теңгеге азайды: Бұл соңғы үш жылдағы ең төменгі мән. Соңғы алты жылда бұл бірінші рет инвестицияның төмендеуін байқау болып табылады. Пайыздық қатынаста бұл соңғы 12 жылдағы ең аз құлдырау - 24,9%. Ірі бизнес инвестиция салудан бас тартса, кішігірім кәсіпорындар оларды белсенді түрде көбейтіп отырды. Мысалы, орта бизнес субъектілерінің негізгі капиталға салынған инвестициясының көлемі 852,8 млрд теңгені құрады: Бұл бір жыл бұрынғыдан 36,5% артық, бұл 2009 жылдан кем емес өсім. Бұл соңғы алты жылдағы орта бизнес инвестицияларының ең үлкен көлемі, бұл негізінен төрт жылдағы инвестициялардың алғашқы өсімі - бұған дейін инвестициялар соңғы жеті жылдың алтауына түсіп кеткен. Шағын бизнес инвестициялардың одан да күшті өсуін қамтамасыз етті. 2020 жылдың соңында көрсеткіш 6,2 трлн теңгені құрады. Осылайша, шағын кәсіпкерліктің жалпыұлттық көрсеткішке қосқан үлесі алғаш рет 50% -дан жоғары болды (2019 жылы ол 40,7% құрады). Жалпы, шағын кәсіпкерліктің жалпы инвестициясы 11 жыл қатарынан өсіп келеді.

Экономикалық өсудің болжамы Ұлттық экономика министрлігінің мәліметтері бойынша, Қазақстанның жалпы ішкі өнімінің (ЖІӨ) нақты өсімі келесі жылы 2,8% құрайды. Ал 2025 жылы - қазірдің өзінде 4,6%. Экономиканың барлық салаларының оң дамуы күтілуде.

Осы жағдайларда экономиканы әртарапандырудың маңызы зор. Яғни, Қазақстанда өндірілетін өнім түрлерін кеңейту.



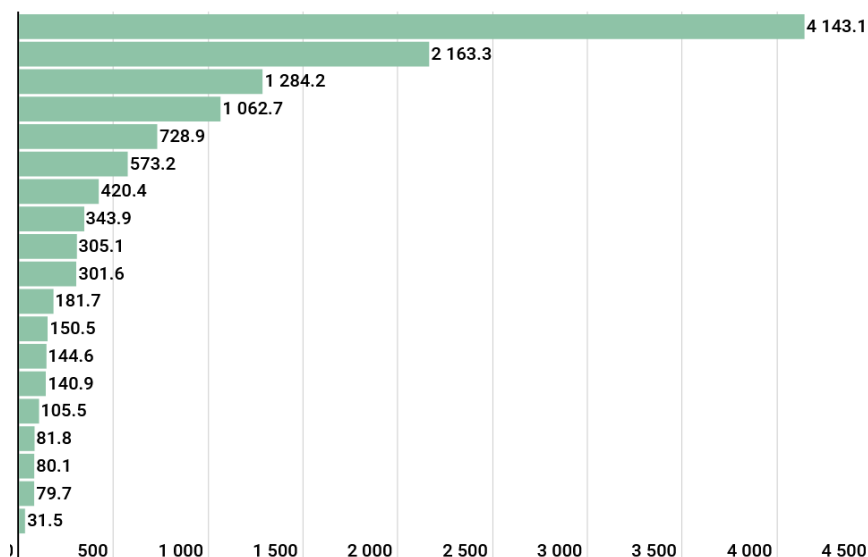
Бірақ бұл процесті шетелдік инвестициясыз жүзеге асыру қиын. Олар өндірісті құруға және бәсекеге қабілеттілікті дамытуға көмектеседі. Қазақстан шетелдік қатысушылар үшін тартымды инвестициялық сайт болып табылады. Мысалы, 2018–2019 жылдары бүкіл әлемде инвестицияның төмендеуі байқалды. Сонымен бірге, 2018 жылы Қазақстан өткен жылмен салыстырғанда 15,8% -ға көп қаражат алды. Ал 2019 жылы көрсеткіштер бұрынғы деңгейде қалды - 24 миллиард АҚШ доллары. Биыл бірінші тоқсанда 3,6 миллиард доллар тікелей инвестиция түсті.

Экономикаға инвестиция салудағы көшбасшылар барлық инвестиция салушы елдердің ішінен Нидерланды 2020 жылдың бірінші тоқсанында Қазақстан экономикасына ең көп қаржы салған - 988,3 млн.

Екінші орынды аталған мерзімде 744,9 миллион доллар инвестициялаған АҚШ иеленді. Ресей Федерациясы инвестиция көлемі бойынша үшінші орынды иеленді. Инвестициялар көлемі \$ 379,9 млн құрады.

Бесінші орында әлемдегі ең ірі экономикасы бар көрші мемлекет болып табылатын Қытай тұрды, 199,5 млн. Ол инвестиция көлемі бойынша Швейцариядан артта қалды - 255,2 млн. Сыртқы қарыз және инвестициялар Қазақстанның сыртқы қарызы үш бағыттан тұрады: Үкімет - 2020 жылғы 1 сәуірдегі 12,3 млрд доллар немесе ЖІӨ-нің 6,7%. Квзимемлекеттік - 17 миллиард доллар немесе ЖІӨ-нің 9,3%. Бұл акционер, құрылтайшы, бақылау пакетінің иесі ретінде мемлекеттің қатысуымен заңды тұлғалардың қарызы. Компанияаралық қарыз - 97 млрд доллар немесе ЖІӨ-нің 67%. Бұл қазақстандық компанияларға шетелдік инвестициялар.

Яғни, жалпы сыртқы қарыз жалпы ішкі өнімнің 83% -ына немесе 152,7 млрд долларға тең. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінде атап өткендей, Қазақстанның сыртқы қарызының 80% -дан астамы жеке сектордың міндеттемелері болып табылады, олар үшін мемлекет және қарапайым азаматтар жауап бермейді. Сонымен қатар, компанияаралық қарыздың өсуі инвестициялардың ұлғаюын көрсетеді. Және бұл өндірісті құруға және кеңейтуге, заманауи технологиялардың келуіне, жаңа жұмыс орындарын ұйымдастыруға және бюджетке салық түсімдерінің көбеюіне оң әсер етеді.



Ақша қайда кетеді? Тау-кен өнеркәсібі Қазақстанға инвестиция құюдың негізгі бағыты болып қала береді. 2020 жылы мұнда 4,143 трлн теңге инвестиция салынған. Яғни, негізгі капиталға бөлінген әрбір үшінші теңге шикізат өндіруге салынған. Алайда, 2019 жылмен салыстырғанда, бұл өте қарапайым нәтиже: бір жыл ішінде инвестиция көлемі 1,46 трлн теңгеге немесе 26,4% төмендеді. Бірақ бұл құлдыраудың өзі де рекордтық көрсеткіш болған жоқ. Құрылысқа салынған инвестициялар бір жыл ішінде 35,8% -ға төмендеп, 80,1 млрд теңгені құрады. Айтарлықтай төмендеу - 23,7% - саудада орын алды (181,7 млрд. Теңгеге дейін). Электрмен, газбен, бумен, ыстық сумен және салқындатылған ауамен қамтамасыз етуге салынған инвестициялар жыл аяғында 728,9 млрд теңгені құрап, 20,5% төмендеді. Инвестициялардың ең үлкен өсімі өнер, ойын-сауық және демалысқа (2019 жылғы деңгейден 217,5%), сондай-ақ денсаулық сақтау саласына (2,4 есе өсім) түсті. Қызметтің басқа түрлеріне инвестициялар 97,9% өсті.

Егер нақты сандар туралы айтатын болсақ, онда: 2020 жылы экономикалық қызметтің төрт түріне - тау-кен өндірісіне (4,1 трлн) және өңдеу өнеркәсібіне (1,06 трлн), жылжымайтын мүлікпен операцияларға (2,16 трлн) және көлік пен қоймаға 1 трлн теңгеден астам инвестиция салынды. (1,28 трлн). 2019 жылы өндіріс саласы бұл тізімде болмады. Сонымен бірге, қайта өңдеуге салынған инвестициялар жылжымайтын мүлікке салынған қаражаттың жартысына тең болды - үйлер мен сауда орталықтарының құрылысына инвестициялар қайтадан зауыттарға қарағанда тартымды болып шықты. Коронавирус жылының өзінде денсаулық сақтау мен әлеуметтік қызметтерге өнерге, ойын-сауық пен демалысқа қарағанда аз инвестиция салынды - 343,9 миллиард теңгеге қарсы 305,1 миллиард. Сонымен қатар, 2020 жылмен салыстырғанда денсаулық сақтау мен әлеуметтік қызметке инвестициялар 167,5 млрд теңгеге, ойын-сауық, демалыс пен өнерге 190,2 млрд теңгеге өсті. Құрылыс және мемлекеттік басқарудағы негізгі капиталға шамамен осындай инвестициялар салынды - сәйкесінше 80,1 млрд және 79,7 млрд теңге.

2019 жылмен салыстырғанда қаражаттың ең көп ағыны жылжымайтын мүлікпен операциялар саласында байқалады - +525,4 миллиард теңге. Ауыл шаруашылығына инвестициялардың өсуі өңдеу өнеркәсібіне қарағанда көбірек болды - тиісінше 71,6 млрд. теңге және 68,8 млрд. Көптеген аймақтардың көрсеткіштері өсті. Өңірлер бойынша 2019 жылға қарағанда негізгі капиталға инвестициялардың өсуі Қазақстанның 17 аймағының 12-сінде байқалды. Ең күштісі - Түркістан облысында. Мұнда көрсеткіштер 59,4% -ға өсті. Шымкентте инвестициялар ағыны 40,9% өсті. Екі көршілес облыстың көрсеткіштері де айтарлықтай өсті - Нұр-Сұлтан (+21,55) және Ақмола облысы (+26,3%). Экономикасына инвестициялар азайған аймақтарға келетін болсақ, олар: Атырау облысы - -24,3% (3,33 трлн. теңгеге дейін). Бұл аймақ негізінен жалпыұлттық динамиканы анықтады: 2019 жылы ол Қазақстанға салынған барлық инвестициялардың 34,6% құрады. 2020 жылдың соңында үлес 26,9% -ға дейін төмендеді. Батыс Қазақстан облысы - -21,6% (467,5 млрд. Теңгеге дейін). Қызылорда облысы - -26% (291,7 млрд. Теңгеге дейін). Қарағанды облысы - -16,7% (678,2 млрд. Теңгеге дейін). Павлодар облысы - -1,8% (486 млрд. Теңгеге дейін). Республиканың 17 аймағының

14-інде инвестициялардың көп бөлігі ғимараттар мен құрылыстарды салуға және күрделі жөндеуге бағытталған. Ерекшеліктер - Павлодар, Солтүстік Қазақстан (мұнда машиналар, жабдықтар мен көлік құралдарын сатып алуға және оларды күрделі жөндеуге арналған шығындар басым),

сондай-ақ Атырау (негізгі капиталға салынған инвестициялар көлеміндегі басқа шығындар) облыстары.

Аймақтар инвестиция салатын жерлерде Нұр-Сұлтанда, Алматыда және Алматы облысында, сондай-ақ Шымкентте қаражаттың көп бөлігі жылжымайтын мүлік операцияларына салынады. Сонымен қатар, республикалық маңызы бар қалаларда барлық салаларға қарағанда осы мақсаттарға көп қаражат жұмсалады. Түркістан мен Жамбыл облыстарында инвестициялаудың басым бағыты көлік пен қойма болып табылады. Қарағанды облысында өңдеу өнеркәсібі, Солтүстік Қазақстан облысында ауыл шаруашылығы, Ақмола облысында электрмен, газбен, бумен, ыстық сумен және ауамен қамтамасыз етілуде. Қазақстанның барлық басқа аймақтарында инвестициялардың басым бағыты тау-кен өнеркәсібі болып табылады. Сонымен бірге Ақмола облысында және Нұр-Сұлтанда құрылысқа ең аз қаражат салынады. Солтүстік Қазақстан облысында - орналастыру және тамақтандыру қызметтерінде, Түркістан облысында - кәсіби, ғылыми-техникалық қызметте, Алматыда - ауыл шаруашылығында. Қазақстанның басқа аймақтарында экономикалық қызметтің ең аз сұранысқа ие түрі «қызметтердің басқа түрлерін ұсыну» болып табылады.

Әдебиеттер:

1. ҚР қаржы министрлігі <http://www.minfin.kz>
2. <https://forbes.kz/finances>
3. Инвестиция порталы <https://invest.gov.kz>

Карибаева А.Қ., 1 курс (ҚарУ им. академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., доцент Комекбаева Л.С.

#### ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕНДІРУ

Ипотекалық несиелер ипотекалық нарықтың қайта құрылуының арқасында қол жетімді болды. Есімізге алсақ, банктер алғашқы ипотекалық несиелерді 2000 жылдардың басында шетелден тартылған қаражаттан бере бастады, шетелдік ставкалар Қазақстанмен салыстырғанда төмен болды. Сондықтан заемдар валюталық болды және 2008-2009 жылдары, кезекті жаһандық қаржы дағдарысы кезінде нарықты қатты құлдыратты [1]. Кірістерін теңгемен алған азаматтардың едәуір бөлігі долларлық несиелермен қызмет жүргізуде қиындықтарға тап болды, ал банктер дефолттың үлкен қаупіне тап болды. Қарыз алушылар мен банкирлер несиені қайта қаржыландырудың қиын жолынан өтуі керек болды.

Біртіндеп тұрғындардың баспана мәселелерін шешу толығымен мемлекеттің қолына өтті. 2016 жылдың соңында Үкімет 2025 жылға дейін ұзартылған "Нұрлы жер" мемлекеттік бағдарламасын бекітті. Бағдарламаның міндеті - арзан ипотека мен жалға алу есебінен қолжетімді баспана, сондай-ақ тұрғын үй құрылысын дамыту. Бағдарлама ("Бәйтерек" Ұлттық холдингінің құрылымдары арқылы) бастапқыда әкімдіктерде кезекте тұрған азаматтар мен мемлекеттік тұрғын үй құрылыс жинақ банкінің клиенттері үшін тұрғын үй салуды қаржыландырды, ол үшін жеке құрылыс салушылармен шарттар жасасты.

Бағдарламаға қатысушы халық серіктес банктерден 10% жеңілдікпен несиені алды (оның 7% мемлекет субсидиялайды). Біртіндеп субсидиялар қаржылық сұранысты кеңейте бастады және ипотеканы реттей бастады. Жеке баспанасы жоқ төлемге қабілетті азаматтар үшін "7-20-25" (жылдық 7%, бастапқы жарна 20%, 25 жылға) және бастапқы ғана емес, қайталама тұрғын үй сатып алумен "Баспана хит" бағдарламасы пайда болды. 2020 жылдың мамыр айында ҚТҚЖБ әкімдіктерде кезекте тұрғандарға "5-10-20" бағдарламасын ұсынды.



Сурет 1. Тұрғын ғимараттардың жалпы алаңын пайдалануға берудің нақты көлемінің индекстері, %.

Бүгінгі күні мемлекеттік ипотека өзін-өзі қамтамасыз ететін тетік болып табылады. Берілген несиелердің негізгі бөлігін құрайтын ҚТҚЖБ-ден басқа, оларды «Баспана» ипотекалық компаниясының орнын толтырған Қазақстан Ипотекалық Компаниясы (ҚИК) және Қазақстанның тұрақтылық қоры да береді. ҚТҚЖБ тағы бір маңызды функцияны орындайды – мемлекет субсидиялаған депозиттік мөлшерлемелер тетігі арқылы халыққа бастапқы жарнаның тез жинақталуына мүмкіндік береді. Субсидиялаудың арқасында ҚТҚЖБ мен мемлекеттік бағдарламалардың істері бұл бағытта жақсы жүріп жатыр. 2020 жылдың алты айында клиенттердің қаражаты жылдық мәнде 24,5%-ға, 965 млрд теңгеге дейін ұлғайды. Клиенттерге кредиттер мен аванстар көлемі бір жыл бұрын 812 млрд теңгеден 1 трлн теңгеге дейін өсті [2].

Үлкен нарықты бақылауға алып, мемлекет оны басқаруды оңтайландырып, жеңілдете бастайды. Осы жылдың жазында "Нұрлы жер"-де жұмыс істейтін "Бәйтерек" холдингінің еншілес компаниялары "тұрғын үй құрылысының бірыңғай операторына" бірікті. Болашақта ол қажетті инженерлік, әлеуметтік және коммерциялық инфрақұрылымы бар жаппай құрылыс мәселелерін кешенді шешетін толыққанды девелопер болады деп жоспарлануда. ҚТҚЖБ-іне да жаңа өкілеттіліктер берілді. Оны Мемлекеттік бағдарламалар бойынша тұрғын үйді орталықтандырылған есепке алу, қою және бөлу функциясы бар Отбасы Банкі деп қайта атады. Банк әкімдіктердің барлық басымдық жүйесін басқаратын болады және баспанасы жоқ отбасыларға «бір терезе қағидаты» бойынша жұмыс істейтін болады.

#### Әдебиеттер

1. Тілеуберген Д. Қазақстан экономикасында ипотекалық кредит беру жүйесін дамыту. – 2015. – 65б.
2. Шыныбеков Н.С. Қазақстанның тұрғын үй ипотекасы. – 2017. – 14б.

Маликов А.К., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші - қауымдастырылған профессор Акбаев Е.Т.

#### ЕУРАЗИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ОДАҚҚА ЖАТАТЫН МЕМЛЕКЕТТЕРДІҢ САЛЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ ЕРЕКШЕЛІГІ

Қазіргі уақытта төмендегі бес мемлекетті олардың қатарына: Армения Республикасы, Беларусь Республикасы, Қазақстан Республикасы, Қырғыз Республикасы және Ресей Федерациясын біріктіретін Еуразиялық экономикалық одақ туралы шартқа қол қоюдың нәтижесінде тауарлар, қызметтер, капитал және еңбек нарықтарын біріктіру үрдісі аяқталды ("4 еркіндік") деп толық айтуға болады. Яғни, мемлекетаралық бірлестіктің нәтижесінде үрдістерді талдайтын экономикалық салада толық ауқымды интеграция басталды, оның аса маңызды шарттарының бірі бірыңғай ішкі нарықты құруға және дамытуға ықпал ететін Евразиялық экономикалық одаққа (ЕАЭО) мүше мемлекеттердің салық жүйелерін жақындастыру болып табылады. Енді осы кезеңдегі салық саясаты саласындағы негізгі стратегиялық міндеттер қарастырайық:

- әлемдік нарықтарда бәсекеге қабілеттілікті арттыруға жәрдемдесу;
- салықтық бейтараптықты қамтамасыз ету және сәйкессіздіктерге жол бермеу;
- өзара саудаға әсер ететін салықтарға қатысты заңнаманы үйлестіруді жүзеге асырудың бағыттарын, сондай-ақ нысандары мен тәртібін айқындау;
- өзара саудадағы экономикалық қатынастар субъектілерінің қызметіне салықтық бақылауды жетілдіру.

Қойылған міндеттерді орындау мақсатында бағыттарды дәл айқындау үшін Одақтың барлық қатысушыларының ұлттық салық жүйелерінің жай-күйін қарастырған жөн. Ол үшін Евразиялық экономикалық одаққа (ЕАЭО) мүше мемлекеттердің әрбір салық жүйесін қысқаша қарастырайық.

Армения Республикасының салық жүйесі екі деңгейлі болып табылады, барлық салықтар мен басқа төлемдер мемлекеттік және муниципалды бюджеттерге төленеді. Мемлекеттік салықтарға мыналар жатады: пайдаға салынатын салық, табыс салығы, акциз, қосымша құн салығы. Жергілікті салықтарға: мүлік салығы, жер салығы, қонақ үй салығы, көлік құралының тұрақ орнына салынатын салық. Салықтық қатынастар негізінде: салық заңнамасы, Үкімет қаулылары және уәкілетті мемлекеттік органның актілерімен реттеледі.

Салықтар мен төлемдер бюджетке түсетін барлық түсімдердің 85% құрайды. Салық түсімдері құрылымындағы үлкен үлесті қосымша құн салығы (шамамен 29,0%); пайдаға салынатын салық (24,0%); табыс салығы (17,0%); акциз (15,0%) алады.

Беларусь Республикасының салық жүйесі екі деңгейлі құрылымға ие: олардың қатарына республикалық және жергілікті бюджеттер жатқызылады. Республикалық салықтар: ҚҚС, акциз, пайдаға салынатын салық, шетелдік ұйымдардың табысына салынатын салық, жеке тұлғалардан алынатын табыс салығы, жылжымайтын мүлікке салынатын салық, жер салығы, экологиялық салық, табиғи ресурстарды өндіруге (алуға) салынатын салық, шет мемлекеттердің автомобиль көлік құралдарының жүріп өтуі үшін алым түрлері, түрлі алымдар мен баждар. Жергілікті салықтарға мыналар жатады: иттерге иелік ету бойынша алынатын салық, курорттық алым, сатып алушылардан алынатын алым.

Негізгі нормативтік салық құжаттары Беларусь Республикасының Салық кодексі болып табылады. Салық кодексінде салық жүйесінің негіздері бекітілген. Салықтардың нақты түрлерін есептеу мен төлеу тәртібі жекелеген заңдармен реттеліп отырады. "Беларусь Республикасындағы жергілікті басқару және өзін-өзі басқару туралы" заңға сәйкес жергілікті бюджеттерге салықтар мен алымдарды есептеу механизмін анықталады. Салық салу объектілері, төлеу тәртібі, ставкалар, салық пен алымның әрбір түрі бойынша жеңілдіктер салық заңнамасының арнайы актілерімен айқындалады.

Салықтық түсімдер бюджетке түсетін барлық түсімдердің шамамен 81-83 пайызын құрайды, негізінен: қосымша құн салығы (30-32%), пайдаға салынатын салық (14-15%), табыс салығы (23-25%), акциз (12-13%) есебінен қалыптастырылады.

Қырғыз Республикасының салық жүйесі де екі деңгейлі болып табылады және жалпы мемлекеттік және жергілікті салықтардан тұрады. Ұлттық салықтарға: ҚҚС, сату салығы, табыс салығы, табыс салығы, акциз, жер қойнауын пайдалану салығы. Жергілікті салықтарға: мүлік салығы, жер салығы жатады. Бюджетке түсетін түсімдердің негізгі бөлігі ҚҚС (40%), акциздер (7-8%), табыс салығы (10%) және сату салығы (9%) құрайды. Қырғыз Республикасының бюджетіндегі жанама салықтардың үлесі барлық салық түсімдерінің 55% - дан астамын құрайтынын атап өтуге болады.

Евразиялық экономикалық одаққа (ЕАЭО) мүше мемлекеттердің ішіндегі ерекшелік бұл Ресей мемлекетінде. Ресей Федерациясының Салық жүйесі үш деңгейлі бюджетке ие: федералды, аймақтық және жергілікті. Федералды салықтар мен алымдар: ҚҚС, акциздер, ұйымдардың пайдасына салық, жеке табыс салығы, тау-кен салығы, су салығы, әртүрлі мемлекеттік баждар мен алымдар. Аймақтық салықтар: көлік салығы, ұйымдардың мүлік салығы, ойын бизнесі салығы. Жергілікті салықтар: жер салығы, сауда алымы, жеке тұлғалардың мүлік салығы. Салық жүйесі Ресей Федерациясының Конституциясына негізделеді және Салық кодексімен және оған сәйкес қабылданған салықтар мен алымдар туралы федералды заңдармен реттеледі. Сонымен қатар, Ресейде Ресей Федерациясы субъектілерінің заңдары қолданылады.

#### Әдебиеттер

1. О функционировании Евразийского экономического союза <http://www.minfin.gov.by/upload/ministerstvo/cooperation/eaes.pdf>
2. Евразийский экономический союз. Вопросы и ответы. Цифры и факты. – М., 2017. – 216 с.

## ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ САЛЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ ЕУРАЗИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ОДАҚТА АЛАТЫН ОРНЫ

Қазақстан Республикасының салық жүйесінде салықтар жалпы мемлекеттік және жергілікті салықтар болып бюджетке түсетін барлық түсімдердің 70 пайызына дейін бөлінеді. Негізгі салықтардың бірі мыналар болып табылады: ҚҚС, акциз, корпоративтік табыс салығы, жер қойнауын пайдаланушылардың салықтары. Бюджеттен тыс қорларға барлық төлемдер бірыңғай әлеуметтік салыққа жинақталған. Салық қатынастары Қазақстан Республикасының Конституциясына негізделеді, сонымен қатар «Салық және басқа да міндетті төлемдер туралы» Қазақстан Республикасының Кодексімен (Салық кодексі), сондай-ақ қабылдануы Салық кодексінде көзделген нормативтік құқықтық актілермен реттеліп отырады.

Қазақстан Республикасының бюджетін қалыптастырудың ерекшелігі оның белгілі бір бөлігі Ұлттық қордан берілетін трансферттер есебінен қалыптастырылады, ол өз кезегінде жер қойнауын пайдаланушылардың қызметінен түсетін салықтар түсімдері нәтижесінде толықтырылады. Евразиялық экономикалық одаққа (ЕАЭО) мүше мемлекеттердегі сияқты, бюджеттің кіріс бөлігіндегі үлкен үлесті салық түсімдері құрайды. Оның ішінде ҚҚС 15-17%, пайдаға салынатын салық – 10%, жеке табыс салығы - 10% және акциздер – 4-5% құрайды.

Салық жүйелерінің негізгі сипаттамаларынан көрініп тұрғандай, біздің елдерде салықтардың бірдей түрлері бар, оларды басқарудың ұқсас үлгісі жасалды. Барлық мемлекеттерде бюджетке түсетін түсімдердің үлкен үлесі табыс салығы мен жанама салықтарға (ҚҚС, акциздер, ал Қырғыз Республикасында тағы да сатудан алынатын салық) тиесілі. Жанама салықтарға келетін болсақ, егер салық салу объектілерін, салық базаларын және салықтың осы түрлерін басқаруды салыстыратын болсақ, онда олар бірдей деп айтуға болады. Төлеушілер заңды тұлғалар, оның ішінде өз аумағында өз қызметін жүзеге асыратын ЕАЭО-ға мүше елдердің бейрезиденттері, сондай-ақ кәсіпкерлік қызметпен айналысатын жеке тұлғалар болып табылады; ЕАЭО-ға мүше болып табылмайтын мемлекеттерден жеке тұлғалар әкелетін тауарлар бойынша жанама салықтарды өндіріп алудың бірыңғай тәртібі қолданылады. Яғни, өзара саудаға әсер ететін салықтар бойынша салық жүйелерінің айырмашылықтары негізінен бірдей емес салық ставкаларынан тұрады, мысалы, ҚҚС ставкалары, тауарларға акциздер ставкалары, акцизделетін тауарлардың әртүрлі тізбелері, сондай-ақ, ең бастысы, берілетін жеңілдіктердің саны мен мөлшері.

Осы айырмашылықтарды айқындау мақсатында, ЕАЭО туралы шартпен және одақ құқығына кіретін нормативтік құқықтық актілермен ортақ экономикалық кеңістікте бизнес жүргізу үшін онтайлы орта құру мақсатында, яғни жоғарыда көрсетілген мүше мемлекеттердің салық заңнамасы нормаларының айырмашылығынан туындайтын қолайсыз жағдайларды іс жүзінде толығымен жоятын жанама салықтар алу тетігі құрылды.

Қолданыстағы салық жүйелерінің сипаттамасы негізінде Одаққа мүше мемлекеттердің салық заңнамаларын біріздендіру мен үйлестірудің негізгі бағыттарын (орындылығын), ұлттық салық жүйелерінің бір-біріне теріс өзара әсерін жою мақсатында оларды жетілдіру жөніндегі одан арғы іс-қимылдарды айқындау қажет.

Келесі нәтижелерге қол жеткізілді:

- Одаққа мүше мемлекеттердің ішкі шекараларындағы кедендік ресімдеу мен бақылау жойылды және оларды сыртқы ортаға көшіру жүзеге асырылды;
- Одаққа мүше мемлекеттердің өзара саудасын салықтық әкімшілендірудің бірыңғай тәртібі анықталды;
- елдеріміздің ішкі саудасындағы салықтық кедергілерді, шектеулер мен алып қоюларды жою бойынша жұмыс ұйымдастырылды;
- Одаққа мүше мемлекеттерде еңбек мигранттарының табыстарына салық салу кезінде кемсітпеушілік жағдайлары жасалды;
- одаққа мүше мемлекеттердің бюджетіне жанама салықтардың уақтылы және толық төленуін бақылауды қамтамасыз ететін салықтық әкімшілендіруді жүзеге асыру үшін Одаққа мүше мемлекеттердің салық органдары арасында электрондық түрде ақпарат алмасу жолға қойылған.

Салық саласындағы үндестірудің нақты алғышарттарын айқындау үшін ЕАЭО-ға мүше мемлекеттердің салық заңнамаларына, салық жүйелерінің жай-күйі тұрғысынан олардың өзгеру



серпініне, салыстыру үшін артықшылықтар мен кемшіліктерге, ұқсастықтар мен айырмашылықтарды анықтауға талдау жүргізу қажет.

#### Әдебиеттер

1. О функционировании Евразийского экономического союза  
<http://www.minfin.gov.by/upload/ministerstvo/cooperation/eaes.pdf>
2. Евразийский экономический союз. Вопросы и ответы. Цифры и факты. – М., 2017. – 216 с.

Сағат Т.М., Бағдат Н.Е., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші - э.ғ.м., аға оқытушы Тиштыкбаева А.Ж

### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БАНК СЕКТОРЫ: ДАМУ ПРОБЛЕМАЛАРЫ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Қазіргі экономикалық жағдайларда банк секторының жұмыс істеуінің тиімділігі мемлекеттің қаржы-экономикалық жүйесінің дамуына ғана әсер етіп қоймай, жалпы ұлттық экономиканың қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз етеді. Қаржы нарықтарының жаһандану және ырықтандыру процестерін, сондай-ақ қаржылық қызметтерді тұтынушылардың өсіп келе жатқан сұранысын ескере отырып, ғалымдар тарапынан да, басқарудың әртүрлі деңгейлеріндегі банк мекемелерінің басшылығы тарапынан да банк секторына назар аударылуда. Осының барлығы Қазақстан Республикасының банк секторына ерекше қызығушылық тудырады.

Жалпы, банк секторы -кез келген елдің ұлттық экономикасының маңызды құрамдас бөлігі. Банк секторында экономикалық тиімділікке қол жеткізу ішкі ортаға – тұтас банк жүйесінің элементтері ретінде жекелеген банк мекемелері арасындағы өзара іс – қимылға ғана емес, сонымен бірге елде қалыптасқан сыртқы-экономикалық және саяси жағдайларға да байланысты.

Қазақстан Республикасының банк секторын дамытудың қазіргі кезеңдегі үрдістері мен перспективалары мынадай факторлардың әсерімен айқындалады: өндіріс көлемінің, мұнай мен металға әлемдік бағалардың, экспорт көлемінің төмендеуі, ірі әлемдік державалар валюталары бағамдарының девальвациясы, сондай-ақ геосаяси оқиғалар. Осы факторлардың барлығы банк секторы қызметінің негізгі көрсеткіштеріне: капиталдың шамасы мен жеткіліктілігіне, активтердің сапасы мен құрылымына, кірістілік пен өтімділікке, корпоративтік басқаруға, реттеуші нормаларға әсер ететіні сөзсіз [2].

Қазақстан Республикасының банк секторы көрсеткіштерінің серпіні банктердің экономикадағы ресурстарды қайта бөлу және экономикалық агенттер тарапынан кредиттерге сұранысты қанағаттандыру жөніндегі жұмысы тиімділігінің жеткіліксіздігі туралы куәландырады. ЖІӨ-ге қатысты банк секторының активтері жыл басымен салыстырғанда 01.12.2019 жылға қарай 8,5% - ға ұлғайды.

2009 жылы ең жоғарғы мәні 70,8% – ға жеткен ЖІӨ-ге кредиттердің деңгейі 01.12.2019 ж. - 36,4% төмен деңгейде сақталуда.

Кесте деректері көрсеткендей, ЖІӨ-ге кредиттер сомасының төмендеуі байқалады, бұл экономика салаларын теңгерімсіз кредиттеумен, несие портфелін төмен әрараптандырумен, сондай-ақ қысқа мерзімді қорландырумен түсіндіріледі.

Еліміздегі қаржы секторын дамыту саясаты біріншіден банк секторының қаржылық тұрақтылығын арттыруды және экономиканы несиелеуді, қаржыландырудың балама көздерін дамытуға негізделген: Бірінші негізгі даму бағыты еліміздегі банк секторының тұрақтылығын арттыру болып табылады. Бұл міндеттің мақсаты Ұлттық Банктің төлем қабілетсіздігі тәуекелдерін төмендетуге және капиталдың жеткіліктілігі бойынша банктік қадағалау жөніндегі Базель комитетінің ұсынымдарын кезең-кезеңімен енгізуді жалғастыруға бағытталған қадағалау функцияларын орындау есебінен қаржы секторының тұрақтылығын арттыру жөніндегі негізгі шаралар, яғни еліміздегі екінші деңгейлі банктердің қызметін пруденциалдық реттеуді, халықаралық тәжірибелерді пайдалана отырып, банк қызметінің тәуекелдерін басқару жүйесін жетілдіру, сондай-ақ тұтастай алғанда қаржы жүйесін институционалдық дамытуды қамтамасыз ету жөніндегі жұмыстарды жүзеге асыру болып табылады [1].

Жалпы қаржы нарығындағы банк секторына тоқталатын болсақ, 2020 жылғы 10 айдың қорытындысы бойынша банк секторында тұрақты жағдай сақталды және қызметінің негізгі көрсеткіштерінің өсуі байқалды. Сонымен қатар, экономиканың барлық салаларында іскерлік

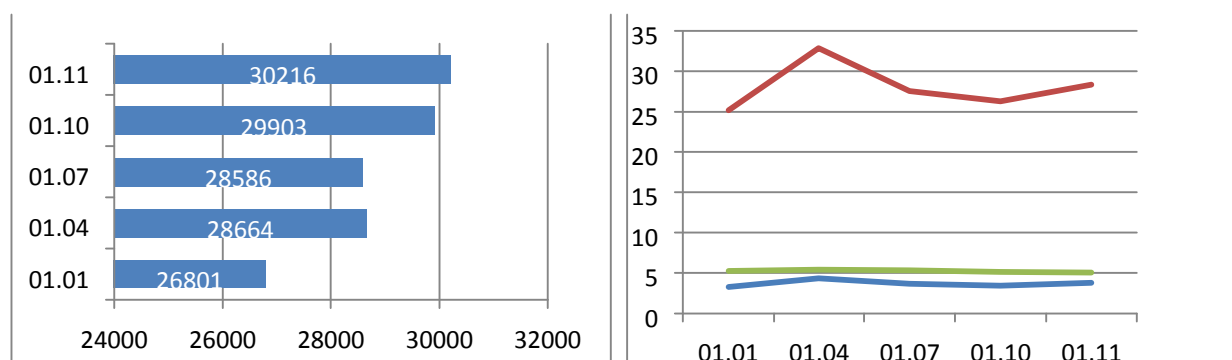
белсенділіктің төмендеуінен пайыздық мөлшерлемелердің төмендеуі жағдайында несиелеу қарқынының баяулауы байқалды, алайда банк секторы жоғары деңгейдегі капиталдандырумен және өтімділік қорының айтарлықтай болуымен сипатталады. 01.11.2020ж. жағдай бойынша Қазақстан Республикасының банк секторын 26 екінші деңгейдегі банк, оның ішінде 14 шетел қатысатын банк (банктердің жалпы санының 53,8%), оның ішінде 12 еншілес банк құрайды.

Кесте 1.

Қазақстан Республикасының 2020 жылғы банктік сектордың құрылымы

Көрсеткіштер	01.01	01.04	01.07	01.10	01.11
ЕДБ	27	27	27	26	26
ЕДБ филиалдары	301	303	303	295	295
Резидент емес банктердің өкілдіктері барлық	19	19	19	19	19
Шет елдегі ЕКБ өкілдері	5	5	5	4	4

01.11.2020 ж. жағдай бойынша банк секторының активтері бір айда 1,5% – ға ұлғайып, 30 216,0 млрд. теңгені немесе ЖІӨ-нің 43,2% - ын құрады (жыл басынан бері-12,8% - ға ұлғайды).



Сурет 1. Банктердің жиынтық активтері және кірістілік көрсеткіштері  
Ескертпе. [2] негізінде құрастырылды.

Банк секторы активтерінің құрылымында ағымдағы жылдың қазан айындағы ең үлкен өсім мынадай баптар бойынша байқалады: "басқа банктерге орналастырылған салымдар" (6,3% - ға немесе 282,3 млрд.теңгеге өсу) және "банктік қарыздар және "кері РЕПО" операциялары " (0,7% - ға немесе 108,3 млрд. теңгеге өсу).

Екінші деңгейдегі банктердің шамамен 14153 млрд. теңгені немесе активтердің 46,8% - ын құрайтын өтімділіктің елеулі қоры бар, олардың 12304 млрд. теңгесі өтімділігі жоғары активтермен ұсынылған. Осындай еркін өтімділіктің болуы банктерге өз міндеттемелеріне толық көлемде қызмет көрсетуге мүмкіндік береді.

Ұлттық банк мәліметтеріне сүйенетін болсақ, ағымдағы жылдың 10 айының қорытындысы бойынша банктердің таза пайдасы өткен жылдың ұқсас кезеңімен салыстырғанда 34%-ға ұлғайып, 669,6 млрд теңгені құраған (2019 жылдың 10 айында – 501,1 млрд теңге).

Пайданың байқалып отырған өсуі аясында активтер мен меншікті капиталдың рентабельділік көрсеткіштері тиісті жақсартуларды көрсетеді. Мәселен, есепті күнге банк активтерінің рентабельділігі (ROA) 3,4%-ды (01.11.19ж. – 2,29%), капиталдың рентабельділігі (ROE) – 26,0%-ды (01.11.19ж. - 18,6%) құрады[2].

Экономиканы ұзақ мерзімді несиелік ресурстармен қамтамасыз ету – Қазақстан Республикасындағы қаржы нарығының екінші басты даму бағыты болып табылады. Банк жүйесін қорландырудың тұрақты базасының болмауы банк секторының тұрақтылығын арттыруға кедергі келтіретін және банктердің экономиканы несиелеу бойынша мүмкіндіктерін шектейтін негізгі факторлардың бірі болып табылады.

Ұлттық валютада орта мерзімді және ұзақ мерзімді қорландыруды қалыптастыру үшін депозиттік базаны күшейту және депозиттердің мерзімдерін ұлғайтуды ынталандыру жөнінде

шаралар қабылданған. Сондай-ақ қаржы секторының қалған құралдары үшін бағалық бағдарға айналатын мемлекеттік бағалы қағаздардың кірістілік қисығын құру және қолдау үшін қажетті борыштық құралдарды шығару қамтамасыз етілуде.

Осыған орай, 01.11.2020ж. жағдай бойынша банктердің экономиканы несиелеудің жиынтық көлемі ағымдағы жылғы қазан айында 0,7%-ға ұлғайып, 14 441,3 млрд теңгені құрады (жыл басынан бері – 4,2%-ға өсті).

Заңды тұлғаларды несиелеудің жиынтық көлемі бір айда 0,3%-ға 7 283,7 млрд теңгеге дейін төмендеді (жыл басынан – 1,1%-ға өсті), бұл ретте шағын кәсіпкерлік субъектілерін несиелеу 2297,3 млрд теңгеге дейін 2,9%-ға ұлғайған (жыл басынан – 8,9 млрд теңгеге өсті) [2].

Осындай жетістіктерге қарамастан, әлі де болса елімізде банк қызметін халықаралық стандарттарға сәйкес банктік қадағалау жүйесін жетілдіру бағыттары ұсынылады;

✓ Банк саласындағы коммерциялық қызмет еркіндігін шектеуге әкеп соғатын ісәрекеттерді болдырмау жолымен банк секторында бәсекелестікті дамытуға бағытталған іс-шараларды іске асыру.

✓ Қазақстанда тәуекелдер менеджменті бойынша банктер үшін арнайы нормативтік актілер әзірлеу жолымен коммерциялық банктерде корпоративтік басқару және кредиттік тәуекелдерді басқару сапасын арттыруға бағытталған іс-шараларды іске асыру.

✓ Теңгенің барабар бағамын және қайта қаржыландыру ставкасын 6% деңгейінде ұстап тұру жөніндегі барабар шараларды іске асыру, бұл заңды және жеке тұлғалар үшін кредиттердің қолжетімділігін арттыруға, соның салдарынан өндірісті және ішкі сұранысты ынталандыруға, сондай-ақ қарыз алушылардың дефолттарын азайтуға әкеп соғуы тиіс.

✓ Елден капиталды заңсыз әкетудің алдын алу бойынша шаралар қабылдау

✓ Клиенттерге қызмет көрсету кезінде қазіргі заманғы ақпараттық-коммуникациялық технологияларды белсенді енгізу

✓ Инновациялық дамуды қамтамасыз ету үшін үнемі жаңа идеяларды іздеу [3].

Әдебиеттер:

1. Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспары / Астана, Ақорда, 2018 жылғы 15 ақпан № 636

2. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің жылдық есебі [Электронды ресурс] // URL: [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)

3. Байманова Ж. Современное состояние и перспективы развития фондового рынка Казахстана //Аль-Пари, № 3-4, 2017 г.

Сеитова Қ.А., 2 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)

Ғылыми жетекші - э.ғ.м., аға оқытушы Тиштыкбаева А.Ж

## ЖАҒАНДАНУ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҚАРЖЫ НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУЫ

Қазіргі кезде Қазақстан үшін ең маңызды міндет - бұл экономикалық өсімді сақтау және одан әрі ынталандыру, оған тек сыртқы экономикалық ортаға тәуелді емес тұрақты, ұзақ мерзімді тенденция сипатын беру. Туындаған мәселелердің күрделілігі, қаржы нарығының сегменттері арасындағы өзара әрекеттесу мәселелерін шешу, оның ұлттық экономиканың дамуына әсер етуінің әр түрлі аспектілерін оқып қана қоймай, сонымен қатар өзара әсер ететін факторлардың өзара байланысының күрделілігін ескеретін білім жүйесін құруды талап етеді. Инфрақұрылым, реттеуші, әлеуметтік және басқа да мәселелер қаржы нарығының тұрақтылығы, қаржы құралдарының тапшылығы, қаржы өнімдері мен қызметтерінің тәуекелділігінің жоғарылауы және т.б. Осыған байланысты, осы зерттеулердің барлығын бір жүйеге біріктіріп, аталған мәселелерге ерекше көзқарас қажет.

Ұлттық экономиканың қалыптасуы мен дамуы мемлекет дамуының тарихи, саяси, әлеуметтік және экономикалық сипаттамаларымен анықталады. Әлемдік қатынастардың интеграциясы мен жаһандануы жағдайында ұлттық экономиканың дамуына келесі факторлар әсер етеді: отандық тауарлардың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету арқылы ұлттық экономикалық егемендікті нығайту қажеттілігі; экономиканы асыра қанықтыру есебінен инвестицияларды әртараптандыру; құқықтық реттеу дәрежесін төмендету, салық салуды барынша азайту қажеттілігі; жаңа технологияларды әзірлеу және енгізу болып табылады.

Қаржы нарығы сегменттерінің өзара байланысының негізгі алғышарттары:

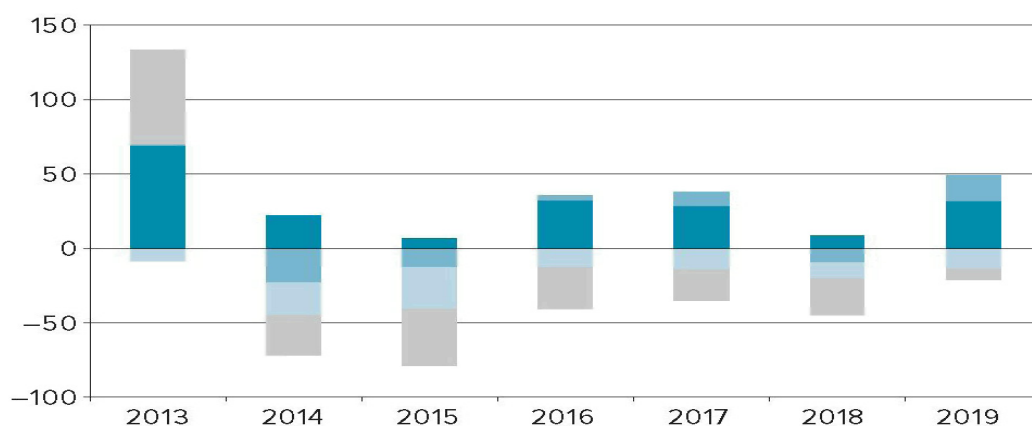
- активтерді орналастыру, міндеттемелерді қалыптастыру;
- қаржылық қызметтер спектрін кеңейту,
- сату көлемінің ұлғаюы;
- транзакциялық шығындардың төмендеуі,
- қызметтер құнын төмендету,
- салық салуды барынша азайту;
- ықпал ету салаларын кеңейту;
- инвестицияларды әртараптандыру;
- тәуекелді төмендету.

Осы тақырыптағы ғылыми жарияланымдарды, материалдарды және баяндамаларды зерттеу бізге жаһанданудың мәні мен оның әлемдік қоғамдастық пен ұлттық экономиканың дамуындағы рөлін түсіндірудегі негізгі экономикалық тәсілдердің келесі жіктелуін жүргізуге мүмкіндік берді:

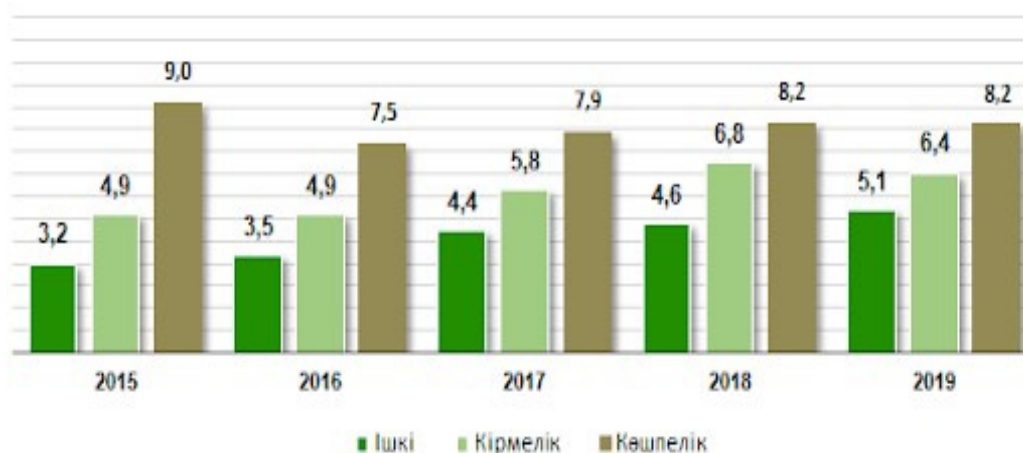
- Өзара тәуелділік ретінде жаһандану. Экономиканың жаһандануы біртұтас әлемдік кеңістікті қалыптастырудағы мемлекеттер арасындағы шекараларды өшірудің бір түрі ретінде қарастырылады;

- Жаһандану қозғалыс пен толып кету сияқты. Бұл жағдайда жаһандану көрінісінің негізгі элементтері ғылыми-техникалық прогрестің қарқынды дамуы мен таралуы, халықаралық өндірістің кеңеюі, тауарлардың, капиталдың және қызметтердің мемлекеттік шекаралар арқылы өтуіне кедендік және басқа кедергілердің азаюы;

- Жаһандану трансұлттық бизнес ретінде. Үшінші бағыттың өкілдері жаһанданудың көрінісін халықаралық еңбек бөлінісінің терең дамуы арқылы қарастырады, бұл трансұлттық бизнесті дамыту процестерін күшейтуге ықпал етті.



Сурет 1. Қаржы ағындары ұйымның ішкі ортасында да және сыртқы ортада да айналымда болады.



Сурет 1. 2019 жылғы көрсеткіш бойынша қаржы ағындарының өсуі. Сыртқы және ішкі ұйымдардың қаржы нарығы.

Қорыта келе, өсіп келе жатқан жаһандану жағдайында ғаламдық қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету - тұрақты экономикалық өсудің, алғышарттардағы адамдардың өмір сүру деңгейін көтерудің, әлемдік экономикадағы дағдарыстық процестердің проблемалары мен қиындықтарын жеңудің маңызды алғышарты және факторы.

Әдебиеттер:

1. <https://www.expeducation.ru/ru/article/viewid>
2. <https://1fin.ru/?id=281&t=1373>
3. <https://7kun.kz/arzhyly-zha-andanu-2-0/>

Toktassova S.S., 3<sup>rd</sup> year (Karaganda University named after academician E.A.Buketov)

## THE DOUBLE-SIDED IMPACT OF COVID-19 ON E-COMMERCE

Covid-19 has been the source of changes in the international business environment across world from the beginning of year 2020. Almost every aspect of society was affected by COVID-19 be it our lives, jobs or businesses. Apparently, it has created global economic crisis which caused a recession worldwide but besides that COVID-19 has had a positive impact on online business, or e-commerce and digital business environment itself.

Companies are increasingly using digital technology and Internet tools in their work. More companies have launched their own websites comparing 75% in 2020 with 54% in 2019.

In April-June 2019, the volume of online sales in Kazakhstan amounted to 113 billion tenge. Compared to the same period in 2020, this figure increased by 59%. The average check in the e-commerce market also increased: in tenge by 37%, in dollars - by 25%. In the second half of 2020, the state of emergency in Kazakhstan was already lifted. But despite the fact that consumers could return to the "usual" channel of shopping in offline stores, the number of transactions and the average check continued to grow.

According to forecasts of the German statistical online portal "Statista", the global e-commerce market will be \$4.9 trillion per year by 2021. Even before the COVID-19 outbreak, e-commerce was a rapidly evolving market space. As reported by the analysis of Digital Commerce 360, in 2016-2019 the volume of online sales in the world grew up an average of 20% per year. While offline retail sales increased by 3.5% over the year. If this trend continues, the volume of the global e-commerce market will exceed the volume of traditional retail by 2036.

Older consumers in self-isolation have started using e-commerce services and will continue to adhere to these habits in the future. A number of traditional stores that have been forced to close their businesses altogether are now looking at e-commerce as a potentially important complementary or alternative sales channel.

On other hand, the ever-changing sales tax landscape has placed more compliance obligations on online businesses than ever before. Whether a business is going online for the first time or expanding their online presence, the risk of failing to understand and manage tax compliance correctly is paramount. In addition to that, due to the increased demand, large companies first experienced a shortage of workers, and then increased the cost of salaries to new employees. And because of the closed roadways, the delivery of products may take longer and the company may suffer losses.

Thus, the task of the authorities is to support e-commerce, beneficial for both business and the public. E-commerce allows individuals to self-isolate while maintaining access to a full range of products. Whereas previously e-commerce was focused on high-tech goods, toys or books, now it increasingly includes essential goods.

The COVID-19 outbreak will inevitably created unforeseen problems for e-commerce businesses trying to navigate this time around, but of course it can be dealt with. Now is the perfect time to use automation software across all business functions to streamline processes and give more time for customer intimacy.

List of literature used:

1. [www.jdsupra.com](http://www.jdsupra.com) – The Impact of Covid-19 and Accelerated Growth of E-commerce.
2. <https://www.mytotalretail.com/article/the-double-sided-impact-of-covid-19-on-e-commerce/> - Advantages and Disadvantages of Online Business
3. kount.com – Digital Commerce 360

4. <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/> - Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2023

Шакмурат У.Н., 2 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші - э.ғ.м., аға оқытушы Тиштыкбаева А.Ж

## ЕЛІМІЗДІҢ ЭКОНОМИКАСЫН ДАМУДАҒЫ ҚАРЖЫ НАРЫҒЫНЫҢ РӨЛІ

Ұлттық экономиканың жоспарлы экономикадан нарықтық қатынастар негізіндегі экономикаға өтуіне байланысты еліміздің қысқа мерзімді кезеңде әлем таныған дамығын елдер қатарына қосылуы үшін ұзақ мерзімді стратегиялармен жақсы жасалған мемлекеттік бағдарламалардың алатын орны, жалпы экономиканы жоспарлауда еліміз үшін қажет бағдарламаларды дамыту бүгіндегі маңызды қызметтің бірі болып табылады.

Экономика ұлттық дамуының басты басымдылығы, ал экономикалық өсімнің тұрақты дамуы және мемлекеттің әлемдік нарықтағы орны бүгінгі жаһандану заманында ел экономикасының бәсекеге қабілеттілігі арқылы анықталады. Сондықтан ендігі жерде Қазақстан Республикасының және ұлттық экономика салаларының алдындағы негізгі міндеті бәсекеге қабілетті экономиканы қалыптастыру болып табылады. Мемлекеттің бәсекелестік қабілеті елдің халықаралық аренадағы рөлі мен беделінің артуынан, мемлекеттің өз азаматтарының өзекті проблемаларын шешу қабілетінен, мемлекет ұстанатын қызметтер мен өнеркәсіп өнімдерінің сапасының әлемдік деңгейде артуымен көрініс табады [2].

Қазақстан экономикасының дамуының қазіргі кезеңінде Қазақстан қаржы секторы оның қалыптасуының сапалы жаңа деңгейіне көшті. Болашақта оның табысты жұмыс істеуінің негізін құруға бағытталған көптеген реформалар жүзеге асырылды. ТМД-ның басқа елдерімен салыстырғанда бүгінгі Қазақстанның қаржы жүйесі реформаланып, бұрынғы кенестік елдерден бірнеше жыл бұрын қаржы секторын дамыту тұрғысынан алда.

Қазақстанның қаржы нарығы негізгі халықаралық стандарттарға сәйкес келеді. Қаржы нарығының ең дамыған секторы банк секторы болып табылады. Жалпы қаржы нарығындағы банк секторына тоқталатын болсақ, 2020 жылғы 10 айдың қорытындысы бойынша банк секторында тұрақты жағдай сақталды және қызметінің негізгі көрсеткіштерінің өсуі байқалды. Сонымен қатар, экономиканың барлық салаларында іскерлік белсенділіктің төмендеуінен пайыздық мөлшерлемелердің төмендеуі жағдайында несиелеу қарқынының баяулауы байқалды, алайда банк секторы жоғары деңгейдегі капиталдандырумен және өтімділік қорының айтарлықтай болуымен сипатталады. 01.11.2020ж. жағдай бойынша Қазақстан Республикасының банк секторын 26 екінші деңгейдегі банк, оның ішінде 14 шетел қатысатын банк (банктердің жалпы санының 53,8%), оның ішінде 12 еншілес банк құрайды.

Кесте 1. 2020 жылғы банктік сектордың құрылымы

	01.01	01.04	01.07	01.10	01.11
ЕДБ	27	27	27	26	26
ЕДБ филиалдары	301	303	303	295	295
Резидент емес банктердің барлық өкілдіктері	19	19	19	19	19
Шет елдегі ЕКБ өкілдері	5	5	5	4	4

01.11.2020 ж. жағдай бойынша банк секторының активтері бір айда 1,5% – ға ұлғайып, 30 216,0 млрд. теңгені немесе ЖІӨ-нің 43,2% - ын құрады (жыл басынан бері-12,8% - ға ұлғайды)[3]. Бүгінде Банк секторында тұрақсыз банктерді жоюмен қатар жекеше банк құрылымдарын жекешелендіру мен сатып алу сияқты шоғырландыру үрдісі жалғасуда.

Қазіргі жағдайда қаржы нарығының алдында тұрған негізгі міндет қаржы нарығының барлық субъектілерінің мүдделерін ескере отырып, қаржы ресурстарының тиімді қозғалысын қамтамасыз ету болып табылады. Қаржы нарығы өзіне тән ерекшеліктері мен жұмыс істеу қағидаттарына ие бола отырып, кез келген мемлекеттің экономикасы үшін ерекше рөл атқарады. Қазақстанның мысалында қаржы нарығы мен оған қатысушылардың экономиканың ғана емес, әлеуметтік саланың дамуына әсерінің ерекше маңыздылығы туралы сеніммен айтуға болады.

Қазақстан Президенті өзінің «Сындарлы қоғамдық диалог - Қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі» деген жолдауында атап өткендей «экономика біздің дамуымыздың басты басымдылығы, ал экономикалық өсімнің барынша жоғары қарқынына қол жеткізу – негізгі міндетіміз болып табылады және біз оған қаржы нарығының тұрақты қызметі арқылы елімізді дамытудың 2030 жылға дейінгі жоспарына сәйкес қол жеткіземіз. Мен бұл ретте қаржы нарығын мемлекеттік қолдаудың оңтайлы рөлі, бір жағынан, экономиканы барынша ырықтандырып, оның ашықтығына қол жеткізуде, екінші жағынан – инфрақұрылымды жасау және басым салдарды дамытудағы жеке меншік салдарды дамытуға жеке меншік секторды тарту жөнінде белсене жұмыс жүргізуде де білемін» деген еді[1].

Осылайша бүгінгі таңда экономиканың жан-жақты және бәсекеге қабілетті дамуы ол біздің экономикамыздың қаншалықты нарықтық және қаржылық қатыныстарды тиімді ұйымдастыруына байланысты болып табылады. Сондықтан біз жастар бүгіннен бастап экономикалық теорияны толық меңгеріп, ондағы жалпы экономиканың қызмет етуі мен қаржылық экономиканың механизмдерін толық игеріп, оларды отандық экономиканың дамуына үлес ретінде қосуға ұмтылуымыз керек.

#### Әдебиеттер

1. «Сындарлы қоғамдық диалог-Қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі» Қасым-Жомарт Тоқаевтың Қазақстан халқына Жолдауы., 2019ж
2. «Қаржы-Қаражат» журнал ы №2, 2017ж, «Қаржы саясатының реформалық бағыттары».
3. [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)

Шегенов А.Г., 1 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші - PhD, доцент Абаев А.А.

#### КӘСІПОРЫННЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҮРДІСІНІҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ

Кәсіпорынның инвестициялық қызметін екі негізгі түрге бөлуге болады: ішкі және сыртқы. Ішкі қызметке мыналар жатады: өндірістік қуаттарды кеңейту, кәсіпорынды техникалық жағынан қайта қуаттандыру және қайта құру, өнім шығару көлемін ұлғайту, өнімнің жаңа түрлерін құру.

Өндірістік қуаттылықты кеңейту кәсіпорынның әлеуетін, қолда бар өнім шығару көлемін ұлғайтуға, жаңа өнім шығаруға көшуге және қортындылап келгенде пайданың өсуіне ықпал етеді.

Жұмыс істеп тұрған кәсіпорындарды кеңейту - бұл жаңа қосымша цехтар мен негізгі өндірістің басқа да бөлімшелерін, сондай-ақ жаңа көмекші және қызмет көрсететін цехтар мен учаскелерді салуды қарастыратын жаңа инвестицияларды тарту немесе инвестициялау. Әдетте өндірісті кеңейту жаңа техникалық негізде жүзеге асырылады, сондықтан ол жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың қуаттылығын ұлғайтуды ғана емес, сонымен қатар өндірістің техникалық деңгейін арттыруды да қамтиды.

Жеке кәсіпорынды немесе оның бөлімшесін техникалық қайта жаратқандыру кезінде - техникалық-экономикалық көрсеткіштері жоғары қондырғыларды осы қазіргі заманға сәйкес жабдықтар паркін ауыстыру қарастырылады. Сонымен қатар, мұндай ауыстыру үрдісі өндіріс аймағын кеңейтумен ешқандай байланыста болмайды.

Қайта құруға, әдетте, ескірген және табиғи тозған машиналар мен жабдықтарды ауыстырумен, сондай-ақ ғимараттар мен құрылыстарды жетілдірумен және қайта құрумен байланысты іс-шаралар жатады. Кәсіпорындарды қайта құру және қайта жандандыру, әдетте, өндірісті әртараптандыруға және жаңа өнім шығаруды дамытуға байланысты жүзеге асырылады, бұл күрделі салымдарды едәуір үнемдеуге, қосымша кадрларды тартпай, жаңа өнімдерді игеру үшін қолда бар білікті жұмыс күшін пайдалануға мүмкіндік береді. Қайта құру өндіріс пен өнімнің техникалық деңгейін арттыруға бағытталған және өндірістік қуаттарды тезірек игеруге ықпал етеді.

Кәсіпорынды қайта құру және техникалық қайта жаратқандыру, мысалы, жаңа құрылысқа қарағанда тиімді және күрделі инвестициялардың прогрессивті құрылымымен ерекшеленеді. Бұл жағдайда негізгі қорлардың белсенді бөлігі ғимараттар мен құрылыстарды салуға айтарлықтай шығынсыз жаңартылады.

Шығарылатын өнім көлемінің ұлғаюы кірісті ұлғайту арқылы үлкен кіріс алуға, сонымен қатар нарықтың үлкен үлесін алуға мүмкіндік береді, осылайша оған әсер етеді.

Жаңа өнімді шығару пайданың өсуіне әкеледі, өндірісті әртараптандыруға ықпал етеді, бұл өнімнің жекелеген түрлеріне сұраныстың ауытқуымен байланысты тәуекелді азайтуға мүмкіндік береді.

Ішкі инвестициялық қызметті жүзеге асыру үшін кәсіпорынға өз ресурстарынан табуға немесе тартылған қаражатты пайдалануға қабілетті қаржы қажет. Мысалы, күрделі шығындардың салыстырмалы түрде аз мөлшерімен немесе техникалық қайта жарактандыруды немесе қайта құруды біртіндеп кезең-кезеңімен жүргізгенде бөлінбеген пайда қолданылады. Алайда, қазіргі жұмыс жағдайында бөлінбеген барлық пайда өндіріс үрдісінің тұрақтылығын сақтау үшін пайдаланылатынын атап өткен жөн.

Компанияның меншікті инвестициялық көздерінің ішінде акционерлік капитал ерекше орын алады. Оны ұлғайту есебінен кәсіпорынды техникалық қайта жарактандыруға, жаңғыртуға немесе қайта құруға байланысты жеткілікті ірі жобалар тиімді қаржыландырылуы мүмкін. Алайда, бұл жол, ең алдымен, акциялардың шығарылуымен, оларды орналастырумен және кәсіпорынның қызметін бақылауды сақтаумен байланысты айтарлықтай қиындықтармен байланысты екенін есте ұстаған жөн.

Кәсіпорынның өнеркәсіптік-техникалық дамуын қаржыландырудың неғұрлым тиімді жолдарының бірі мерзімі бір жылдан асатын инвестициялық несиелер болып табылады. Шет елдер тәжірибесінде жиі қолданылатын инвестициялық несиелерді қамтамасыз ету - бұл кепілдің әр түрлі түрлері, құқықтарды қайта беру, кепілдік және банктік кепілдік. Қамтамасыз етудің ең көп таралған түрі - негізгі активтердің, яғни технологиялық жабдықтар мен жылжымайтын мүліктің кепілі. Инвестициялық жобаларды қаржыландыру кезінде несиелер ақшасына сатып алынатын жабдық әрдайым дерлік кепілге беріледі.

Инвестициялық қызметтің тиімділігі көбінесе оны ұйымдастырудың қолданылатын нысандарына байланысты. Сондықтан шетелдік инвесторлар үшін үлкен және әртүрлі мүмкіндіктер бар. Қолданыстағы қазақстандық заңнамаға сәйкес келесі ерекшеліктерді қарастыруға болады: 100%-дық меншігі бар кәсіпорындар құруға болады; шетелдік фирмалардың филиалдарын құруға; осы мәртебеден туындайтын барлық құқықтары мен міндеттері бар шетелдік инвестициялары бар коммерциялық ұйымның филиалы мәртебесін алатын өкілдіктер мен басқа да оқшауланған бөлімшелер құруға болады; сонымен қатар бірлескен кәсіпорындар құруға болады.

#### Әдебиеттер

1. Баймуратов, У.Б. Инвестиции и инновации: нелинейный синтез: избр.: в 7 томах.- Алматы: БИС, 2005.
2. Дюсегалиева С. Б. Формирование инвестиционной политики государства в условиях развития рыночных отношений в Казахстане // Транзитная экономика. - 2013. - №4. - С. 16-23

Шегенов А.Г., 1 курс (Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші - PhD, доцент Абаев А.А.

#### ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ

Инвестициялық қызметті мемлекеттік реттеу деп елдің және оның өңірлерінің әлеуметтік-экономикалық дамуының, инвестициялардың тиімділігін арттырудың, әртүрлі инвестициялық объектілерге салымдар үшін қауіпсіз жағдайларды қамтамасыз етудің мемлекеттік міндеттерін қамтамасыз ететін инвестициялық саясатты жүзеге асыру үшін барлық деңгейдегі басқару органдары пайдаланатын әкімшілік және экономикалық сипаттағы заңнамалық тәртіппен айқындалған нысандар мен әдістер қарастырылады.

Қазақстан Республикасындағы инвестициялық қызмет жалпы мемлекеттік заңдармен де, арнайы нормативтік актілер жүйесімен де реттеледі.

Маңызды басымдықтардың бірі нарықтық экономиканы құруға, мемлекеттің белсенді рөліне, шетелдік инвестицияларды тартуға негізделген экономикалық өсу стратегиясы, сондай-ақ елдің энергетикалық ресурстарын тиімді пайдалану стратегиясы және макроэкономикалық тұрақтандыруға қол жеткізу болып табылады.

Қазақстан Республикасы пайдалы қазбаларға бай ресурстарға иелік етеді, ауқымды ауыл шаруашылығы алқаптарына, білікті мамандарға, сондай-ақ елеулі өнеркәсіптік әлеуетке ие, бірақ оларды одан әрі тиімді пайдалану үшін ақша қаражаты жеткіліксіз екендігі барлығымызға мәлім. Бүгінгі күні Қазақстан үкіметі де, ішкі инвесторлар да халық шаруашылығының қандай да бір



салаларына инвестициялардың толық қажетті көлемін қамтамасыз ете алмайды. Сондықтан шетелдік инвестицияларды, әсіресе экономиканың отын-энергетика немесе минералдық-шикізат сияқты стратегиялық маңызды салаларына тарту қажеттілігі туындайды.

Негізінен мемлекеттік реттеу төмендегілер бойынша жүзеге асырылады:

- мемлекеттік инвестициялық бағдарламаларға сәйкес;
- мемлекеттік инвестицияларды тікелей басқару;
- салық ставкалары мен жеңілдіктерге сараптама жасап салық жүйесін енгізу;
- жекелеген аумақтарды, өндіріс салаларын дамытуға дотациялар, субсидиялар, субвенциялар, бюджеттік несиелер түрінде қаржылық көмек берумен;
- қаржы және несие саясатын, баға белгілеу саясатын (оның ішінде бағалы қағаздарды айналысқа шығаруды), амортизациялық саясатты жүргізу;
- мемлекеттік нормалар мен стандарттардың сақталуын бақылау;
- монополияға қарсы шаралармен, мемлекеттік меншік объектілерін, оның ішінде құрылысы аяқталмаған объектілерді жекешелендірумен;
- инвестициялық жобаларға сараптама жасау.

Мемлекет елдегі инвестициялық қызметке әсер етудің әкімшілік және экономикалық әдістерін қолданады.

Әкімшілік (тікелей) реттеу әдістері инвестициялық қызмет субъектілеріне тікелей әсер етуді көздейді; мемлекеттің регламенттерді, тыйым салуларды, шектеулерді, рұқсаттарды пайдалана отырып, экономиканың басқа субъектілеріне қатысты мәжбүрлеуді жүзеге асыру құқығы мен мүмкіндігі бар. Мұндай әсер ету құралдары заңнамалық және нормативтік актілер болып табылады.

Мемлекеттің әсер етуінің экономикалық әдістері - бұл мемлекет субъектілердің мүдделері үшін де, бүкіл қоғамның мүдделері үшін де инвестициялық шешімдер қабылдауды ынталандыру арқылы инвестициялық қызмет субъектілеріне әсер ететін әдістер болып табылады.

Қазақстан Республикасында инвестициялық процесті мемлекеттік реттеудің мынадай нысандары көзделеді:

- 1) инвестициялық қызметті дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасау;
  - салықтар жүйесін, амортизацияны есептеу және амортизациялық аударымдарды пайдалану тетігін жетілдіру;
  - инвестициялық қызмет субъектілеріне жеке сипаттағы емес арнайы салық режимдерін белгілеу;
  - инвесторлардың мүдделерін қорғау;
  - инвестициялық қызмет субъектілеріне Қазақстан Республикасы заңнамасына қайшы келмейтін жерді және басқа да табиғи ресурстарды пайдаланудың жеңілдікті шарттарын ұсыну;
  - халықтың қаражатын және тұрғын үй құрылысын және әлеуметтік-мәдени мақсаттағы объектілер құрылысын қаржыландырудың өзге де бюджеттен тыс көздерін пайдалануды кеңейту;
  - инвестициялық қызмет субъектісінің рейтингтік бағасын тұрақты жүргізуді жүзеге асыратын ақпараттық-талдау орталықтарының желісін құру және дамыту;

#### Әдебиеттер

1. Баймуратов, У.Б. Инвестиции и инновации: нелинейный синтез: избр.: в 7 томах.- Алматы: БИС, 2005.
2. Дюсегалиева С. Б. Формирование инвестиционной политики государства в условиях развития рыночных отношений в Казахстане // Транзитная экономика. - 2013. - №4. - С. 16-23
1. 3. Тинасеков М. Инвестиционный процесс и механизм инвестирования рынка// Вестник КазНУ. - 2012. - № 4. -С. 42-44

**5 секция.**  
**ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫ САЛАЛАРЫНЫҢ**  
**ДАМУЫН МАРКЕТИНГТІК ЗЕРТТЕУ**

**5 секция.**  
**МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РАЗВИТИЯ**  
**ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА**

## ФОТОТУРИЗМ – ҚАЗАҚСТАНДА ТУРИЗМДІ ДАМЫТУДЫҢ ЖАҢА БАҒЫТЫ РЕТІНДЕ

Қазіргі заманда Филип Котлердің алғашқы классикалық маркетингін құру мүмкін емес. Себебі бүгінгі кезеңде бәрі өзгерді: жаңа құралдар, ақпаратты жеткізудің жаңа арналары, аналитикалық механизмдер күрделене түсті, ең бастысы – тұтынушының өзі. Цифрлық революция тұтынушыны өзгертті және оны ескеру қажет. Қазіргі тұтынушылардың қалауы жылдам әрі сапалы өнім. Сондықтан маркетингтік тұтынушының ертең не қалайтынын алдын-ала білуі керек.

Экономика саласында маркетингтің мақсаты – адамдардың қажеттіліктерін қанағаттандыра отырып, компанияға үлкен табыс әкелу. Шыны керек, соңғы 1-2 жылда елімізде маркетинг жоғарғы қарқынмен даму үстінде.

Қазақстандық нарықта маркетингтегі елеулі кемшілік – халықтың өмір сүру деңгейі туралы дәйекті статистикалық деректердің болмауы. Егер экономикалық дамыған елдерде жыл сайынғы табыс деңгейіне және үй шаруашылықтарының айналысатын кәсібіне негізделген әдістемелері бар болса, онда Қазақстанда мұндай сыныптама жоқ. Халықтың өмір сүру деңгейін бағалауға мүмкіндік беретін негізгі көрсеткіш жан басына шаққандағы орташа табыс болып табылады, бірақ оның сенімділігі өте күмәнді, өйткені басқа нарық субъектілері сияқты, үй шаруашылықтары өздерінің нақты кірістерін тек ресми кірістерді декларациялау арқылы бағаламайды және азаматтардың көпшілігінде бірнеше табыс көзі бар немесе ресми сандардан әлдеқайда жоғары жалақы алады.

Маркетингте бүгінде IT-технологиялар маңызды рөл атқаратын ауқымды өзгерістерді бастан кешуде. Әлеуметтік желіде туризм саласына байланысты кішігірім сауалнама жүргізу арқылы қандай қажеттіліктердің қанағаттандырылмай жатқанын анықтадым, сауалнамаға 125 адам белсене қатысты [1].

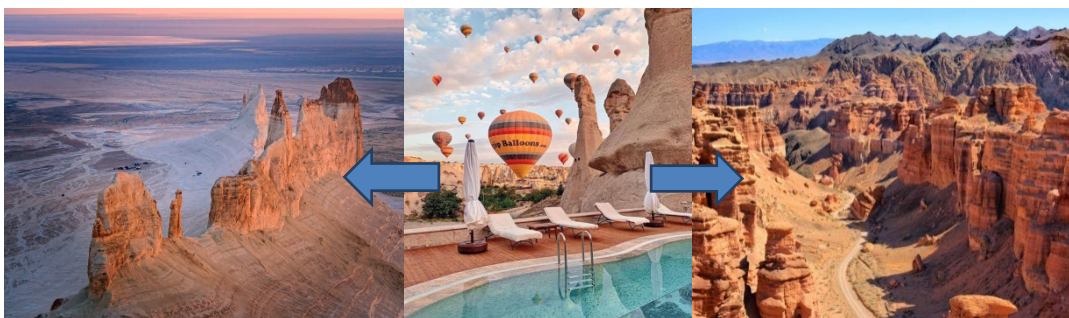
Кесте 1

Қазақстанның туризм саласы бойынша жүргізілген сауалнама

Қазақстанда туризм саласының даму деңгейі қандай?	Саланың дамуына не қажет, не қосар едіңіз?	Қазақстанның қандай жерлеріне саяхаттағыңыз келеді?	Елімізде туризм саласы неге әлсіреп тұр деп ойлайсыз?
95% - 5/10	- Сервис - Инфраструктура - Қолжетімді баға - Тазалық - Экология	- Шарын шатқалы; - Каспий көлі; - Бозжыра аңғары; - Көлсай - Қайыңды - Түркістан - Адам аяғы баспаған, ерекше жерлер	- Жемқорлық; - Дұрыс жарнаманың болмауы - Өз табиғатымызды қолдана алмаймыз - Отандық туризмді дамытуда мемлекеттік шаралардың болмауы - Тым қымбат баға

Еліміздің тұрғындарына қала өмірінен демалуға арналған әдемі туристік орындар жетіспейді. Жеріміз ұлан-ғайыр үлкен, көрікті жерлері жетерлік, бірақ инфраструктура жетіспейді, соған қарамастан туристік агенттіктер қыруар ақша талап етеді. Біз басқа елдердің туристік саласын және олардың адамдарға қандай жағдай жасап жатқанын талдап қарай аламыз, мысалы, Түркиядағы Каппадокия қаласын айтып кетуге болады, адамдар тауда атақты шарлардың фондында әдемі суреттер түсіру үшін толқынмен ұшады, осылайша олар бұл жерді басқаларға, өз оқырмандарына жарнамалайды. Біз де осы қадамды да қолдана аламыз. Блогерлер, инфлюенсерлерді қызықтыратын айла ойлап табу керек, олар қызықты контент үшін әр түрлі жерлерге барады. Осындай шарларды өзіміздің Алматыдағы Шарын шатқалында және Батыс Қазақстанда Маңғыстаудағы Бозжыра аңғарында ұшырсақ, халық шет елге шықпай ақ өзіміздің ішкі туризмді дамытар еді. Әлеуметтік желіде көрікті, ерекше жер көрсетсе барлығы сол жерде суретке түсуге, видеоблог жасауға ұмтылады. Мысалы, жазда болған жайттар: Нұрсұлтан қаласы маңындағы қызғылт түсті Көбейтүз көлі немесе

Алматыдағы Қайыңды, Көлсай, Шымбұлаққа карантин кезінде барлық тұрғындар барды. Экологияны сақтай отырып, Қазақстанда экотуризм мен фототуризмді дамытуды қолға алу керек[2].



Сурет 1 - Қазақстанда фототуризм дамыту

Әлеуметтік желілер, сайттар сияқты маркетингтік қозғалыстардың көмегімен бұл орынды дамыта аламыз. Біз әлеуметтік желілерсіз танымал бола алмайтынымызды жақсы түсінеміз, өйткені адамдар уақытының 70% - ын әлеуметтік желілерде өткізеді.

Ми визуалды суретті мәтінге қарағанда 60 есе жақсы және жылдам қабылдайды. Сонымен қатар, визуалды формат эмоционалды және жарқын, яғни сіз өнім мен брендтер туралы қызықты оқиғаларды айта аласыз.

#### Әдебиеттер

1.Ф.Котлер. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер; – М.: Альпина Паблишерс, 2010. – 211с

2.«Kazakh Tourism» Ұлттық Компаниясы» АҚ ресми сайты [Электр.ресурс] – URL: <https://qaztourism.kz/kk/about-company>(Қаралған күн: 08.02.2020)

Амангелді Е. М., 2 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к., қауымдастырылған профессор Мамраева Д. Г.

#### АЙМАҚТЫҚ МАРКЕТИНГ - БҰЛ АЙМАҚТЫ БАСҚАРУДЫҢ НЕГІЗГІ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Территориялық маркетинг дегеніміз - белгілі бір аумақта территория туралы қалыптасқан пікірлерді қалыптастыру, қолдау немесе өзгерту мақсатында жүзеге асырылатын арнайы қызмет. Бұл қызмет аймақтың ішкі субъектілерінің мүдделері үшін және өзі қызығатын сыртқы субъективті жолдастың назарын аудару мақсатында жүзеге асырылады.

Территориялық маркетинг - бұл тек қана менеджмент емес, сонымен бірге тұтастай алғанда энергетикалық жүйенің аймақтағы қызметтерінің негізгі тұтынушыларының қажеттіліктеріне бағытталуды қажет ететін идеологияның бір түрі.

Аймақты басқарудың негізгі тенденциялары:

- тартымдылық;
- аймақтың беделі, оның беделі;
- белгілі бір аймақтағы шоғырланған ресурстардың тартымдылығы.

Аймақтың маркетинг субъектілерін үш топқа бөлуге болады, бірінші топқа ішкі және сыртқы пәндер, екінші топқа қызмет көрсетушілер мен пайдаланушылар, сонымен қатар делдалдар, ал үшінші топқа бұқаралық ақпарат құралдары, спорт федерациялары, турагенттер мен туроператорлар, органдар кіре алады менеджмент және басқалары.

Аймақтың немесе белгілі бір аумақтың пайдаланушылары немесе тұтынушылары - бұл аумақта тұратын халықтар, туристер, инвесторлар, өкілдер мен резидент еместер, сондай-ақ заңды және жеке тұлғалар.

Кейде аймақ субъектілері оны жылжытуға азды-көпті қызығушылық танытатын оның тұтынушылары бола алады[2, с. 267].

Аймақтық маркетинг - бұл белгілі бір аймақта туризмнің қалыптасуына әсер ететін жағдайларды кешенді түрде зерттеу. Бұл факторлардың жиынтығы әдетте ішкі және сыртқы болып бөлінеді.

Аймақтағы туристік қызметті қалыптастырудың негізгі талаптарын жасайтын және территорияның туристік жүйесінен белгілі бір тәуелсіздікке ие болатын адамзат қоғамы тудыратын табиғи ортаның сыртқы факторларын қарастыру әдеттегідей. Олардың бұл әрекетті тоқтатуға да, ынталандыруға да күші бар. Тиісінше, мұндай факторларға географиялық, экологиялық, табиғи-климаттық, мәдени-тарихи және т.б.

Біз аймақтың туристік секторын құра алатын ішкі факторларға сілтеме жасай аламыз, оған мыналар кіреді: туристік секторды үйлестіру, оның кадрлық құрамы, орналастыру орындарының қалыптасуы, облыстың көлік жабдықталуы, әлеуметтік тамақтандыру кәсіпорындарының болуы, демалу және демалу сферасы және т.б.

Мемлекеттің маркетингі елдің имиджін, оның бәсекеге қабілеттілігін, басқа мемлекеттер үшін тартымды аспектілердің болуын, халықаралық деңгейдегі ұйымдарда беделді болуды көздейді. Негізгі аргументтер: ұлттар мен кәсіпорындардың өмір сүру деңгейі мен әл-ауқатының жоғарылауы, мемлекет экономикасының қол жетімділігін (ашықтығын) сақтай отырып, осы өзгерістерді сақтауға бағытталған, сондай-ақ халықаралық бәсекеге қабілеттілікке бағытталған интенсивті ұлттық стратегия [3, б. 198].

Аймақтық менеджмент іс жүзінде бірдей міндеттерді орындайды және мемлекет басқаруға тән құралдарды қолданады, бірақ, әрине, тиісті деңгейде. Оның негізгі құралы - бұл аймаққа пайда әкелетін және сонымен қатар аумақты сыртқы нарыққа шығаратын аумақтың тауарлары. Белгілі бір аумақтар тұтынушыларды осы аймақпен тікелей байланыстыратын экскурсиялық брендтерді арнайы жасайды және алға жылжытады.

Қала менеджменті аумақтың және оның мүдделеріне кіретін сыртқы және ішкі субъектілердің мүдделері үшін әлеуетті мүмкіндіктерді зерттейді.

Жарнамалық қызмет аймақтық билік пен мақсатты топтар арасындағы өзара қарым-қатынастардың тиімді тұжырымдамасын құруға негізделуі керек, олар өз кезегінде аймақтық өнімнің басқа аймақтық абоненттерінің орналасуын білдіреді, сонымен қатар аумақтағы қызметтер мен өнімдерді дамытуға бағытталуы керек.

Маркетинг объектісі ретінде аумақ, ең алдымен, алға жылжыту объектісі, сонымен қатар, қатынастарды дамыту объектісі болып табылады.

Аумақтар маркетингінің сипаттамалық сипаттамаларын автомобиль көлігі мен іскерлік инфрақұрылымның қанықтылығына, едәуір халқы бар қаланың, жер мен тіршіліктің қымбаттауына, қиын экологиялық жағдайға және т.б. байланысты деп атауға болады т.б.

Кәсіпорындар үшін рекреациялық орындар (курорттар) мен медициналық-сауықтыру туризмі орталықтарының маркетингі қиын, себебі туризмнің бұл түрі табиғи ресурстардың ерекше түрлеріне, арнайы медициналық ерекшеліктерге, жоғары білікті кадрларға негізделген және өте маңызды, бұл үздіксіз ғылыми зерттеулерге жатады.

Аймақтық маркетингінің негізгі түрлерінің бірі - белгілі бір аумақтың тартымды имиджін қалыптастыратын және аймақтағы туристік қызметті дамыту мен алға жылжытуға негіз болатын ақпараттық айқын дисплей объектілерінің (көрікті жерлерінің) маркетингі [1, с. 124].

#### Әдебиеттер

1. Семилетова Я. И. Туризмдегі маркетинг [Мәтін] / Я. И. Семилетова // Санкт-Петербург мемлекеттік аграрлық университетінің хабаршысы. - 2015. - № 38. - С. 121-126.
2. Скобкин С.С. Туризмдегі менеджмент / С.С. Скобкин [Мәтін]: Оқулық және шеберхана. - Баспа үйі. Юрайт, 2018.- 455 б.
3. Эйдельман Б. М. Аумақтық брендинг аймақтық маркетингінің тиімді құралы ретінде [Мәтін] / Б. М. Эйдельман, А.М. Найда, О.А. Бунаков // Ғылым және білім: мәселелері мен болашағы. «TISBI» Менеджмент Университетінің 25 жылдығына арналған жыл сайынғы ғылыми-практикалық конференция материалдары (Қазан, 1 желтоқсан 2017 ж.) / Ред. Н.М. Прусс, А. Н. Грязнова. - Қазан: «TISBI» Менеджмент Университеті, 2017. - С. 196-200.

## ШАҒЫН БИЗНЕСТІҢ МАРКЕТИНГТІК СТРАТЕГИЯЛАРЫ

Шағын бизнес бәсекелестіктен озғысы келсе, ерекше маркетингтік стратегияларды ойлап табуы керек. Өнімді немесе қызметті ілгерілетудің әдеттегі әдістері өзектілігін жоғалтпағанымен, оларды тыңдаушыларға жету үшін жаңа стратегиялармен бірге қолдануға тырысу керек. Мысалы, сіздің өнімдеріңізді немесе қызметтеріңізді ұсынатын іс-шараға әлеуетті клиенттерді шақыру - бұл сіздің бизнесіңізге жақсы сөз таратудың дәстүрлі тәсілі. Сіз тек осындай іс-шараларды ұйымдастыра отырып, тұтынушыларды жеңе алмайсыз, өйткені қазіргі адамдар бос емес және олармен сауда жасау үшін барлық жерден іздеу керек. Осылайша, тек бірнеше емес, ескі және жаңа маркетинг тактикаларын қолдануға болады. Сіздің маркетингтік жоспарларыңыздың басты мақсаты - сіздің жолыңыз бен олардың адалдығына қол жеткізу. Клиенттеріңіздің білімін, әлеуметтік және қаржылық жағдайын зерттеңіз, сіз оларға жақсы дайын болуыңыз керек. Ең бастысы, сіз өзіңіздің әлеуетті клиенттеріңіздің интернетте қай жерде екенін дәл білуіңіз керек. Кәсіпті мақсатты аудиторияға жеткізу үшін сізді осы әлеуметтік арналарға бағыттайды.[1].

Сонымен қатар, сіз өзіңіздің шағын бизнесіңізге арналған веб-сайттардың дизайнын және дизайнын көрсете аласыз деп ойлаймыз. Сіздің бизнесіңіз туралы тиісті ақпараты бар әсерлі веб-сайт дизайны сіздің бизнесіңізді жүргізу үшін өте қажет.Сіздің шағын бизнесіңіздің ең қуатты маркетингтік стратегияларының бірі - Google My Business-ті өзіңіздің пайдаңызға пайдалану. Сіздің бизнес-листингіңіз GMB-де жарнамаланады. Жергілікті нарыққа бағытталған бизнес үшін бұл платформа қуатты маркетингтік орта болып табылады. Тізім іздеу нәтижелерінің алдында іздеу парағының жоғарғы жартысында пайда болады. Сонымен, шағын бизнесіңіздің тізімін жасап көріңіз. Егер сіздің маркетингтік топ сіздің бизнес тізімдеріңізді алғашқы 3 тізімге енгізе алса, сіз көп трафик аласыз, бұл сізге жарнамаға көп ақша жұмсамай-ақ үлкен бизнес әкелуі мүмкін. Google My Business - бұл барлық басқа маркетингтік құралдарды байланыстыратын платформа. GMB - бұл сіздің әлеуетті клиенттеріңіз сіздің шағын бизнесіңіз туралы жиі ескертуді қамтамасыз ететін сенімді әдіс. Сонымен қатар, GMB тізімін өсіру үшін көп жұмыс істеудің қажеті жоқ. Сізге тек профиліңізді оңтайландыру керек. Содан кейін, сіздің компанияңыз үшін шағын бизнес шолулар мен ұсыныстар алыңыз. Google электрондық коммерциясы, бизнес, аудитория, интернет-маркетинг, жарнама, әлеуметтік медиа, стратегия, шағын бизнес, бизнес кеңестері ең танымал іздеу жүйелерінің бірі.Әлеуметтік желіні алға жылжыту. Сіз сондай-ақ блогқа жаңалықтар орналастыра аласыз: марапаттар туралы хабарландыру немесе ірі жобаның аяқталуы туралы. Блог жүргізу сіздің қол жетімділікті кеңейту үшін өте пайдалы. Сіздің сайтыңыздың осы бөлімінде сіз кеңес алу үшін әлеуетті клиенттер мен жанкүйерлерге өз салаңыздың білгірі екеніңізді көрсетуіңіз керек. Нарықты бағалап, біраз зерттеулер жасаңыз. Сіз қай жерде деңгейіңізді көтеруге болатындығын немесе жаңа бизнес ағындарына ауыса алатындығыңызды білу үшін нарықты зерттеңіз. Кәсіптің жабылуы мен тұтынушының жаңа талаптары мен әдеттері арасында жаңа өнімді немесе қызметті шығаруға мүмкіндіктер болуы мүмкін, пандемия шағын бизнес экономикасын өте үлкен түрде бұзғанымен, биылғы көптеген өзгерістер COVID-19-ға дейін болған еді. Электрондық сауданы қолдайтын тұтынушылар мен сандық трансформацияға сүйенетін бизнес сияқты үлкен тенденциялар қазіргі денсаулық жағдайын тездетеді, бірақ қауіпсіз болғаннан кейін олардың өзгеруі екіталай.Басқа брендтермен серіктестік. Шағын бизнес басқа кәсіпорындармен ынтымақтастық арқылы көптеген адамдарға қол жеткізе алады.Бұл сіздің өнімдеріңізді немесе қызметтеріңізді маркетингтің тиімді әдісі, өйткені сіз басқа кәсіпорындардың тұтынушыларын өз өнімдеріңізді жылжыту үшін пайдаланасыз.Вебинарларды зерттеңіз. Маркетинг сарапшылары вебинарларды клиенттерді бизнеске тартудың әлеуетті стратегиясы ретінде қарастырады. Вебинар - бұл онлайн режимінде демонстрация, талқылау және презентация сияқты әртүрлі формада өткізілетін семинар. Вебинарлық маркетинг - бұл сіздің шағын бизнесіңізді тұрақты түрде ілгерілетудің тамаша тәсілі. [2].

Электрондық пошта арқылы маркетинг. Электрондық поштаның маркетингі - тұтынушыларды тауардың немесе қызметтің құндылығына сендірудің уақыт талабы. Есіңізде болсын, көптеген адамдар сатып алу туралы шешім қабылдағанға дейін көбірек ақпарат пен сенімділікті қалайды. Өзіңіздің әлеуетті клиенттеріңіздің электрондық пошта мекен-жайларын жинау үшін сіз оларға қызықтыратын нәрсе ұсынасыз, мысалы, тегін жүктеу, вебинар «орналасуы», купон, ақысыз сынақ және т.б. Адам сіздің тегін ұсыныстарыңызға жазылса, сіз электрондық пошта тізіміне басқа мүше қосасыз. Тікелей пошта маркетингі - бұл бизнесті ілгерілетудің кең таралған тәсілі. Көптеген шағын

кәсіпкерліктер оны әлі күнге дейін тиімді пайдаланады. Онлайн-арналардың мазмұны өте көп болғандықтан, адамдар оны басқаша жасағысы келеді. Алушыларыңыздың назарын аудару үшін сізге тікелей поштаңызды тартымды ету керек. Көзді еліктіретін конверттің дизайнын жасаудан бастаңыз және оны адамдардың қызығушылығын қанағаттандыру үшін ашуға көлемді етіп жасаңыз. Конверттің ерекше формаларын жасау, тартымды түстерді пайдалану, конвертті назар аудару үшін біртекті етіп жасау сияқты барлық амалдарды қолданыңыз. Жақсы нәтижеге жету үшін конверттің ішіндегі хаттың әсерлі мазмұны бар екеніне көз жеткізіңіз. Қорытындылай келе, бұл маркетингтік идеялар сіздің өнімдеріңізді немесе қызметтеріңізді мақсатты тұтынушыларға жылжытуға көмектесетіні сөзсіз. Осы стратегиялардан пайда табу үшін сіз уақыт пен ақшаны арнауыңыз керек. Маркетинг бизнестегі ең маңызды қызмет, өйткені ол кірістілік пен сатуға тікелей әсер етеді [3]. Кәсіптің маркетинг бөлімі олардың жоспарларын тексеру үшін операциялармен, ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстармен, қаржы және адам ресурстарымен тығыз байланыста жұмыс істеуі керек.

#### Әдебиеттер

1. Багиев Г. Л. 2013 Қазіргі экономиканың мәселелері 3 (47) б. 258–60 б.
2. Электронды ресурсы: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9322>.
3. Электронды ресурсы: <https://www.retail-loyalty.org/news/oborot-roznichnoy-torgovli-v-2018-ozhidayut-sopostavimym-s-proshlogodnim>.

Әлібек М. Ғ., 2 курс (академик Е. А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.к, қауымдастырылған профессор Мамраева Д. Г.

### САУДАНЫҢ ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯСЫ, МӘСЕЛелЕРІ МЕН БОЛАШАҒЫ, МАРКЕТИНГ ҚЫЗМЕТІ

Қатаң бәсекелестік жағдайында цифрлық трансформация сауданың және инновация негізгі бағыттарының біріне айналады. Сандық технологиялар сатылымның өсуіне, шығындарды азайтуға, нарықтарға шығуға мүмкіндік береді, клиенттердің қажеттіліктерін тікелей байланыс және үнемі өзара әрекеттесу арқылы тез қанағаттандырады. Мақаланың мақсаты - сауданы трансформациялаудың негізгі бағыттарын анықтау. Осы мақсатқа жету үшін келесі міндеттерді орындау керек болды:

- сауданың цифрлық трансформациясының негізгі тұжырымдамаларын талдау;
  - сандық саладағы сауда кәсіпорындарын дамытудың негізгі мәселелерін тұжырымдау трансформациясы;
  - маркетингтік қызметті инновациялық жетілдірудің перспективалық бағыттарының контуры.
- Сауда-саттықтың цифрлық трансформациясы мәселелерін сипаттайтын негізгі ұғымдардың қарастырайық:

1) Цифрлық экономика - бұл экономикалық қызмет, өндірістің шешуші факторы бұл сандық формадағы мәліметтер. Ескере отырып, ақпараттық кеңістіктің қалыптасуына ықпал етеді азаматтар мен қоғамның жоғары сапалы және сенімді ақпарат алу қажеттіліктерін ескеру, ақпараттық инфрақұрылымды дамыту, әлеуметтік және экономикалық саласында жаңа технологиялық негіздерді құру. Сандық экономиканың негізі - үлкен мәліметтер; жасанды интеллект; интернет заттары, робототехника; мобильді технологиялар; виртуалды және толықтырылған шындықтың технологиялары және т.б. [1].

Сауда-саттықтың цифрлық трансформациясы кәсіпорындардың қызметін қайта құру процесі ретінде қарастырылады, цифрлық технологияларға негізделген басқару әдістері мен формаларын енгізу және қолдану арқылы.

Сонымен қатар, сауда кәсіпорындарын басқару стилінде, ойлауда, инновацияны ынталандыру және сандық бизнес модельдері мен технологияларын қабылдау қамтамасыз етеді ұйымның клиенттері, жеткізушілері, серіктестері мен қызметкерлері арасындағы өзара іс-қимылдың жақсаруы. Сандық сауданы трансформациялаудың негізгі бағыттары тұтынушылардың мінез-құлқындағы түбегейлі өзгерістер сауданың цифрлық трансформациясы негізінде жатыр.

Сандық технологиялар сатып алушыларды ақпараттық процестердің орталығына орналастырды. Брендтер жеке қажеттіліктерді, жедел қанағаттандыруды, тауарлардың кез-келген уақытта және кез-келген уақытта қол жетімділігін ұсына алады. Бұл сайыста орын ұтады. Маркетингтік қызметтердің

міндеттеріне қатысты бөлшек сауданы трансформациялаудың жоғарыдағы тенденциялары сонымен қатар біздің процестің трансформациялануының теориялық аспектілері туралы біржақты қорытындыға жетелейді цифрлық экономикадағы маркетингті басқару жеткілікті зерттелмеген.

Сандық ортадағы нарық субъектілерінің өзара әрекетін ұйымдастыру міндеттері деп санаймыз, маркетингтік қызметке сандық трансформация процестерінің әсерін зерттеу және құру инновациялық маркетинг құралдары өзекті болып қала береді. [2] Авторлар маркетингтік қызметті трансформациялаудың келесі негізгі бағыттарын анықтайды, сауда саласында: жинау, өңдеу, талдаудың сандық әдістерін жетілдіру маркетингтік ақпарат; цифрлық ортада тұтынушылармен өзара әрекеттесуді ұйымдастыру маркетингтік қызметті жоспарлау мен жүзеге асыруды автоматтандыру. Алайда, цифрлық технологияның дамуы бұл бөлуді шартты етеді. Интеграциясы, интернет, ұялы байланыс, жасанды интеллект сияқты сандық технологиялар кеңейтілген және виртуалды шындық, заттардың интернеті осы бағыттарды біріктірілген бөлік ретінде біріктіруге мүмкіндік береді сауда компаниясының маркетингтік қызметін ұйымдастыруға және басқаруға арналған сандық платформа [3]. Нәтижесінде маркетингтік қызметін ұйымдастыруға және басқаруға арналған сандық платформа бар тұтынушылар туралы негізгі сұрақтар - сатып алушылар нені сатып алады, қашан сатып алады, қалай сатып алады және олар қайда сатып алады. Сонымен қатар, компания мен компания арасындағы көпарналы байланыс тұтынушы қолданылады.

Бөлшек және желілік бөлшек сауда айналымының динамикасын салыстыру көрсеткендей соңғы жылдары интернет-дүкендердің қарқынды дамуы артты. Сандық технологиялар сатып алушыларды ақпараттық процестердің орталығы болуға мәжбүр етті. Олар істей алады ақпаратты жылдам қабылдау және өңдеу, өнімдерді немесе қызметтерді табу, келіп түскен ұсыныстарды оңай салыстыру шынайы уақыт. Сонымен бірге, нарық субъектілерінің цифрлық форматтағы өзара әрекетін ұйымдастыру міндеттері қоршаған орта, сандық трансформация процестерінің маркетингтік қызметке әсерін зерттеу сауда кәсіпорындары және сауда саласында инновациялық маркетингтік құралдарды құру өзекті болып қала береді. Маркетингтік стратегияда сатып алушылар, жеткізушілер, өнімдер өзара әрекеттесетінін ескеру қажет бір-бірімен үлкен көлемде мәліметтерді өңдеуге негізделген принцип бойынша әртүрлі деңгейде киберкеңістікте кәсіпорынның маркетингтік стратегиясын өзгертетін әдістерін қолдану. Цифрлық трансформацияны жедел жүргізу жағдайындағы негізгі проблемалардың бірісауда-саттық маркетингтік қызметтің әдіснамалық негізінен артта қалып отыр. Компьютерлік жүйелер маркетингтік тұжырымдамалар мен өзгерістерді түсінуге қарағанда тезірек дамып келеді.

#### Әдебиеттер

1. Электронды ресурс: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9322>.
2. Электронды ресурс: <https://www.retail-loyalty.org/news/oborot-roznichnoy-torgovli-v-2018-ozhidayut-sopostavimym-s-proshlogodnim>.
3. Электронды ресурс: <http://datainsight.ru/top100>.

Батырбек Н.С., 2 курс (академик Е.А. Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.д., профессор Садуов А.Ж.

#### ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕРДІҢ ІШКІ ТУРИЗМДІ ДАМУ ТУРАСЫНДАҒЫ ПРОЦЕСІНЕ ӘСЕРІ

Интернет жыл сайын адам өмірінің маңызды және ажырамас бөлігіне айналуға бастады. Digital 2021: Global Overview есебіне сәйкес, әлем халқының саны 7,83 миллиард адам болды. 2021 жылдың қаңтарында интернетті бүкіл әлемде 4,66 миллиард адам пайдаланады, бұл өткен жылмен салыстырғанда 316 миллионға (7,3 %) көп. Алайда, COVID-19 интернет қолданушыларының саны туралы мәліметтер жинауға айтарлықтай әсер етті, сондықтан нақты сандар келтірілген көрсеткіштерден жоғары болуы мүмкін.

Қазір әлемде 4,20 миллиард әлеуметтік желі қолданушысы бар. Соңғы 12 айда бұл көрсеткіш 490 миллионға өсті, яғни бұл жылдық өсім 13% - дан асады дегенді білдіреді. 2021 жылы әлеуметтік желілерді әлем халқының 53,6%-ы пайдаланады.

2021 жылдың басында әлеуметтік желілерде жарты миллиардқа жуық жаңа пайдаланушылар тіркелді. 2020 жылы күн сайын орташа есеппен 1,3 миллионнан астам жаңа аккаунт құрылды, бұл секундына шамамен 15,5 жаңа әлеуметтік желі қолданушысы деген сөз.



Digital 2021: Global Overview есебіне сәйкес, 2021 жылдың қаңтарында Қазақстан халқы 18,89 миллион адамды құрады. 2020 жылғы қаңтар мен 2021 жылғы қаңтар аралығында Қазақстан халқы 221 мың адамға (+1,2%) ұлғайды.

2021 жылдың қаңтарында Қазақстанда 15,47 миллион интернет пайдаланушысы бар деп саналған. 2020-2021 жылдар аралығында Қазақстанда интернетті пайдаланушылар саны 741 мың адамға (+5,0%) өсті. 2021 жылдың қаңтар айында Қазақстанда 12,00 миллион әлеуметтік желілерді пайдаланушы бар. Қазақстанда әлеуметтік желілерді пайдаланушылар саны 2020 жылдан бастап 2021 жылға дейінгі кезеңде 2,5 миллионға (+26%) өсті [1].

Бүгінгі таңда интернетте туристік өнімдерді іздейтін саяхатшылар үшін әлеуметтік медианың өсіп келе жатқан маңыздылығы артып келеді.

Әлеуметтік желілер, туристік өнімді жылжыту арнасы ретінде, ірі мегаполистерде 90-шы жылдардан бастап танымал теледидарлық БАҚ және басқа да жарнамалық арналардан да тиімді болып келеді. Әлеуметтік желілер - бұқаралық және белсенді орта, әлеуметтік желілерде болу кез-келген бизнестің дамуы үшін қажетті шарт болып табылады. Facebook, Instagram, Twitter, Youtube, ВКонтакте, TikTok - Қазақстандағы ең танымал әлеуметтік желілер болып табылады. Бұл әлеуметтік желілердің басты артықшылығы - туристік өнімдерге сұраныстың артуына және туристік бағыттардың тартымдылығын арттыруға ықпал ететін әртүрлі мақсатты аудиторияны кеңінен қамту. Туризм индустриясында әлеуметтік желілерді пайдаланудың артықшылықтарына олардың форматы туристік өнімдерді жылжыту және туристік аймақтардың тартымдылығын арттыру, әлемнің түкпір-түкпірінен жаңа клиенттерді тарту үшін тамаша платформа болып табылады.

Пайдаланушылардың әлеуметтік желілерде жариялаған фотосуреттері мен ұсыныстарының арқасында 2020 жылы Қазақстанда мынадай жаңа туристік маршруттар танымал болды:

– Көбейтүз - Ақмола облысында теңіз деңгейінен 253 метр биіктікте орналасқан тұзды ағынсыз көл. Көл пандемия кезінде әлеуметтік желілердің арқасында танымал болып, карантиннен шаршаған қазақстандықтар үшін таптырмас демалу орнына айналды. Желілердегі көлдің ерекше суреттері бәрін таң қалдырды, сондықтан адамдар суретке түсу үшін осында жиналды. Туристердің үлкен ағымынан кейін Көбейтүз көліне ерекше қорғалатын аймақ мәртебесін беру туралы шешім қарастырылды.

– Босжыра шатқалы - Үстірт үстіртінің табиғи апаттарының керемет туындысы. Босжыраның ғарыштық пейзаждары 10 миллион жыл бұрын пайда болған және барлық заманауи теңіздер мен мұхиттардың пайда болуына себеп болған ежелгі Тетис мұхитының түбінде болған әктас шөгінділерінен тұрады.

– Қапшағайдағы сенді мұз шоғырлары. Қапшағай су қоймасы жағалаудың бүкіл аумағы бойынша орналасқан үлкен мұз кесектерінің арқасында қазақстандықтар арасында қыста ең танымал орындардың біріне айналды. Мұнда шынымен сиқырлы фотосуреттер жасауға болады, ал олар өз кезегінде әлеуметтік желілерде өте танымал болуда. Көптеген туристер «Eternal Sunshine of the Spotless Mind» фильміндегі ең танымал кадрына ұқсас суреттер жасайды.

– Кегендегі мұз жанартауы. Алматы облысында әр қыста мұзды жанартау пайда болады. Атқылау әсерін жерден соғатын артезиан суы жасайды. Суық мезгілде су қатып, жанартаудың биіктігі 14 метрге жетеді.

Осылайша, қазіргі әлемде әлеуметтік желілер аумақтың жағымды имиджін қалыптастыруда және туристік аймақтың тартымдылығын арттыруда түбегейлі маңызды рөл атқарады деп айтуға болады. Демек, әлеуметтік желілерді пайдалану Қазақстан Республикасының барлық субъектілеріне қолдағы бар туристік-рекреациялық әлеуметтік неғұрлым тиімді қырынан көрсетуге мүмкіндік бере отырып, оларды ілгерілетуде тең жағдай жасайды.

#### Әдебиеттер

1. Digital 2021: Global Overview Report, Vancouver, Jan. 27, 2021, published in partnership between We Are Social and Hootsuite.

## ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ ЦИФРОВИЗАЦИИ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ

В современных реалиях ключевым аспектом развития экономики XXI века выступают данные, представленные в цифровой форме. Стремительное мировое развитие цифровой экономики способствует повышению конкурентоспособности государств, отраслей, предприятий. Повсеместный уровень распространения цифровизации влечет за собой значительные изменения в процессе организации бизнеса. Тренд сегодняшнего времени - цифровая трансформация, которая затрагивает все сферы, а также ориентирована на глобальное применение цифровых технологий в деятельности экономических субъектов, формирование информационного общества и цифровой экономики в целом.

Основным проектом в этой сфере является создание единой электронной системы, решающей задачи по обеспечению доступа к информации, возможностей онлайн-транзакций, осуществлению обратной связи, мониторинга качества туристических услуг, продвижению турпродуктов, а также получению актуальной статистики.

По прямому поручению Главы государства Правительством была разработана государственная программа «Цифровой Казахстан», которая направлена на повышение конкурентоспособности отраслей экономики и повышение качества жизни населения путем внедрения цифровых технологий в среднесрочной перспективе, а также создание условий для перехода экономики Казахстана на принципиально новую траекторию развития, обеспечивающую создание цифровой экономики будущего в долгосрочной перспективе.

Программа «Цифровой Казахстан» охватывает все сферы от здравоохранения до промышленности. На данный момент ведется большая консолидированная работа, в каждом государственном органе созданы офисы цифровизации, которые будут проводить анализ, оценку и мониторинг всех проектов данной программы.

Цифровизация - это требование времени. Сейчас невозможно представить успешное предприятие без цифровых технологий, такие производства будут просто неконкурентоспособными, проигрывая в стоимости продукции и в ее качестве.

Представьте, в среднем на производстве 10% закладывается на так называемый человеческий фактор, то есть на потенциальные ошибки и недочеты, которые свойственны человеку, тем временем цифровые технологии исключают такую необходимость.

Нацкомпания «Kazakh Tourism» создаст портал «Е-туризм», который займется продвижением туристского бренда Казахстана. Предлагаемый портал е-туризм, а также мобильное приложение будут способствовать привлечению туристов в Казахстан для посещения достопримечательностей, в том числе национальных сакральных мест. Также, в рамках информационно-аналитического направления деятельности нацкомпании, будут регулярно проводиться исследования перспективных рынков и анализ глобальных трендов с целью обеспечить игроков туристской сферы методической поддержкой [1].

Что касается потенциальных рисков, которые "цифровизация" несет туротрасли - они также возможны и ожидаемы. Это, в первую очередь, нарушения правил кибербезопасности. Слабые подходы к безопасности и конфиденциальности рискованны в любой отрасли, так как истемы сетевого доступа, цифровизация общественной и личной жизни требуют надежной защиты интересов и гражданина, и государства в целом. Изменение профессиональных требований и автоматизация производств на новой базе при отсутствии должной системы переподготовки кадров в состоянии вызвать и структурную безработицу [2].

С учетом особенностей и тенденций цифровизации рынка Казахстана можно предположить, что будут созданы необходимые условия для развития туристской индустрии, трансформации общества, структурных изменений экономики, перехода к концепту активно развивающегося государства и повышению цифровой конкурентоспособности Казахстана в мире. В результате повысится производительность труда, увеличится объем выездных и въездных притоков туристов, появится туристский бренд Казахстана, высококвалифицированные персоналы и специалисты.

### Литература

1. <https://ru.sputniknews.kz/society/20171207/3969082/dva-stolpa-kazahstanskogo-turizma-ehko-iehtno.html>

Гребенюк Д.Д., 2 курс (КарУ им. академика Е.А. Букетова)  
 Научный руководитель – м.э.н., ст.преподаватель Ташенова Л.В.

### РАЗРАБОТКА ПЕРСПЕКТИВНОГО ПЛАНА РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ТУРИСТСКИХ ПРОДУКТОВ

В настоящее время, в связи с пандемией, туризм является одним из наиболее пострадавших секторов. По мнению экспертов ЮНВТО, внутренний туризм, с ослаблением карантинных мер будет развиваться ускоренно [1].

Как известно, наша страна обладает значительным туристско-рекреационным потенциалом, в этой связи, на основе исследования туристского потенциала отечественными учеными, нами предложен следующий план перспективных видов туризма (таблица 1).

Таблица 1

Развиваемые и перспективные виды туризма в разрезе регионов

Регион	Величина туристско-рекреационного потенциала	Развиваемые виды туризма	Перспективные виды туризма в соответствии с величиной туристско-рекреационного потенциала
Восточный Казахстан	Значение потенциала выше среднего	-лечебно-оздоровительный (пантолечение, минеральные источники); -пляжный; -спортивный туризм: водные путешествия, скалолазание и альпинизм; -экологический туризм; - экскурсии; -культурно-познавательный; -виртуальные туристские маршруты и объекты 3D.	-туризм с целью достижения рекорда (спортивный, экстремальный); -экспериментальный туризм; -sustainable туризм; -приключенский туризм; - геолого-минералогический туризм; - горно-геологический.
Северный Казахстан	Очень высокое значение потенциала	-культурно-исторический туризм; - религиозный туризм; - лечебно-оздоровительный; -экологический туризм; -детско-юношеский; - индустриальный; - 3D-туры.	-лечебно-оздоровительный туризм (озеро Минкесер – аналог Мертвого моря); -познавательный по городам и технологии Smart-city; - горно-геологический.
Центральный Казахстан	Низкое значение потенциала	-культурно-исторический туризм; -экологический туризм; -лечебно-оздоровительный; - виртуальные туристские маршруты и объекты 3D.	-агротуризм (Осакаровский и Абайский р-ны); -AR-квесты; -VR-путешествия; -городской туризм (познавательный, с AR-технологиями) и технологии Smart-city в г. Караганда; -геолого-минералогический туризм.
Южный Казахстан	Очень высокое значение потенциала	-культурно-исторический, познавательный туризм; -экскурсионные поездки по «Шелковому пути»;	-гастрономический туризм; -садовый; -AR-квесты по местам исторических событий;

		-историко-археологический туризм); -спортивный туризм; -мототуры; -детско-юношеский туризм; -лечебно-оздоровительный; -экологический туризм; -деловой туризм; -караваннинг; -агротуризм; -виртуальные туристские маршруты и объекты 3D.	- квест-игры (Questie, Singularity Lab / ПК); -VR-путешествия, городской туризм; -экологический туризм – как туризм в формате FOMO-fearofmissingout; -культурно-познавательный туризм – в ключе тренда, путешествие внуков и старшего поколения; -горно-геологический.
Западный Казахстан	Очень высокое значение потенциала	-пляжный; -культурно-познавательный; -детско-юношеский туризм; -конгрессно-выставочный туризм; -индустриальный; -виртуальные туристские маршруты 3D и объекты.	-геолого-минералогический туризм; -агротуризм; -морской туризм;
г.Алматы	Очень высокое значение потенциала	-лечебно-оздоровительный: минеральные источники; -экскурсионные маршруты; -городские квесты; -фестивали; -конгрессно-выставочный туризм; -виртуальные туристские маршруты 3D и объекты;	-AR-квесты по городу; -VR-путешествие г.Алматы (Верный) (воссоздание старых сооружений, бань, первых заводов, землетрясений: 1887г., 1911г. и др.)
г.Нур-Султан	Очень высокое значение потенциала	-экскурсионные маршруты; -деловой туризм; -конгрессно-выставочный туризм; -волонтерский туризм; -виртуальные туристские маршруты 3D и объекты.	-AR-квесты по городу, для парков развлечений на примере квеста «Богатырь ГО» для «Сочи парк» (РФ); -VR-квест-игра (на примере компании Blackvrgar, игра VR-шутер, РФ);
Примечание – составлена автором на основе источника [2]			

Предложенные виды туризма, по-нашему мнению, являются актуальными, стоит отметить, что в настоящее время с появлением различных технологий разработка туристских продуктов и поиск новых внутренних туристских направлений, разработка и прокладывание маршрутов значительно упрощается. Открытым вопросом остается эффективное продвижение туристских продуктов и поиск альтернативных способов финансирования внутренних туристских направлений.

#### Литература

- 1.UNWTO World Tourism Barometer and Statistical Annex, January 2021/ /Электронныйресурс/  
URL: <https://www.e-unwto.org/doi/abs/10.18111/wtobarometereng.2021.19.1.1> [Датаобращения: 15.02.2021]
2. Мамраева Д.Г., Ташенова Л.В. Методический инструментарий оценки туристско-рекреационного потенциала региона // Экономика региона. – 2020. – Т.16, вып.1. – С.127-140 / <https://doi.org/10.17059/2020-1-10>

## АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-САЙТА АПТЕЧНОГО СУПЕРМАРКЕТА

В настоящее время в экономической сфере казахстанского общества происходит активное внедрение электронной коммерции, что отвечает мировым тенденциям развития экономики и принятым в Казахстане государственным решениям, определяющим необходимость цифровизации в рамках реализации государственной программы «Цифровой Казахстан». Исследование фактора удобства использования ресурса (юзабилити), его влияния на лояльность потребителей является актуальной задачей для теории и практики маркетинга.

Юзабилити является значимым параметром при формировании потребительской ценности интернет-сайта аптечного супермаркета и, основанной на ней, удовлетворенности потребителей. Важно, что свойство удобства использования (юзабилити) может быть улучшено на основе целенаправленных действий, встроенных в стратегию развития бизнеса и стратегию развития маркетинговых коммуникаций. Таким образом, это позволяет говорить о том, что алгоритмизация процесса оценки потребительской удовлетворенности при использовании веб-сайта на основе повышения юзабилити веб-сайта аптечного супермаркета, как интерактивного канала коммуникации, является актуальной.

Разработка такого рода алгоритма осложняется тем, что в создании веб-сайта аптечного супермаркета одновременно задействованы технические аспекты, работа с большим количеством вводных данных, визуальные и информационные компоненты. Также веб-сайт аптечного супермаркета зависит от требований, выдвигаемых владельцами компании, коммерческими службами, отделом маркетинга. Одной из существенных проблем, с которой предстоит столкнуться в ходе формулирования и обобщения накопленного опыта, является быстрое развитие технологического инструментария, применяемого при создании веб-сайтов.

Алгоритм предполагает интеграцию стратегий бизнеса, маркетинговых коммуникаций и развития сайта аптечного супермаркета.

Существует два основных способа оценки удобства использования веб-сайта:

1. прямая оценка, подробное описание которой дается в стандарте ISO 9241-11, на основе анализа результативности, эффективности и удовлетворенности, достигнутых в результате эксплуатации продукта в реальных условиях.

2. косвенная оценка, описываемая в стандарте ISO/IEC 25010, на основе анализа отдельных характеристик, отражающих определенные свойства системы в установленных условиях эксплуатации, таких как пригодность, доступность, изучаемость, управляемость, защита от ошибок пользователя, эстетика интерфейса.

Алгоритм оценки потребительской удовлетворенности при использовании инструментов интернет-сайта аптечного супермаркета состоит из следующих этапов:

1. Изучение и анализ уже существующих интерфейсов
2. Анализ задач посетителя интернет-сайта аптечного супермаркета
3. Анализ информационного наполнения
4. Анализ архитектуры веб-сайта
5. Анализ поискового поведения посетителя сайта
6. Анализ системы взаимодействия потребителя с интерфейсом и оценка эргономичности ресурса. Анализ обратной связи
7. Качественный и количественный анализ
8. Маркетинговый анализ

Повышение удобства использования (юзабилити) основывается на изучении потребителей и задач, которые они решают, используя интерфейс сайта аптечного супермаркета. Изучение потребителей ложится в основу разработки информационной архитектуры (включая способы группировки элементов информационного ресурса, пути доступа к ним, систему их обозначений (наименований)); разработки систем навигации и поиска; проектирования способов взаимодействия с интерфейсом; анализа информационного наполнения (контента) сайта.

Внедрение подобного алгоритма позволит получить широкий спектр экономических, интеграционных, коммуникативных эффектов, связанных с удовлетворенностью потребителей и повышением их лояльности.

## Литература

1. ISO 9241-11:2018: Ergonomics of human-system interaction — Part 11: Usability: Definitions and concepts
2. ISO/IEC 25010:2011: Systems and software engineering — Systems and software Quality Requirements and Evaluation (SQuaRE) — System and software quality models

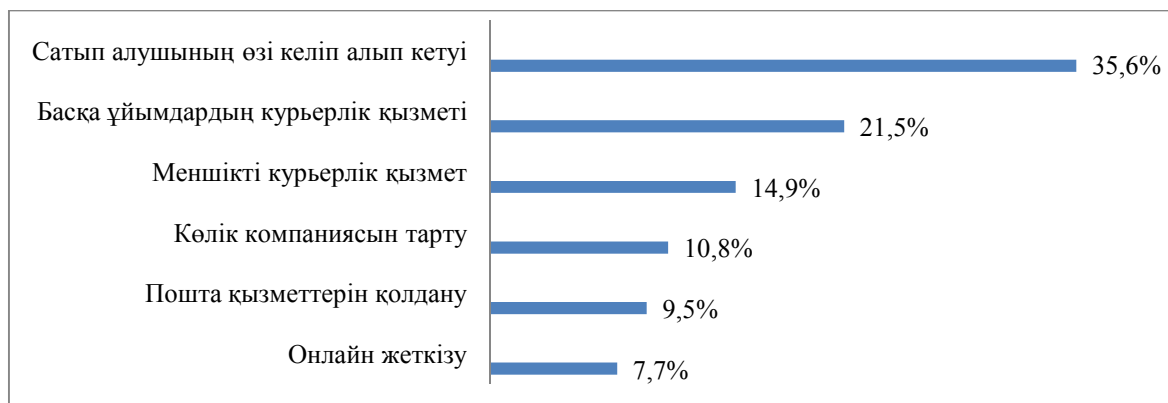
Кулдеева А.Т., 3 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)  
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., аға оқытушы Төлеуұлы А.

### ЭЛЕКТРОНДЫ САУДАДАҒЫ ЛОГИСТИКАЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕР

Қазіргі таңда сауда нарығының дамуында электронды сауда маңызды рөл атқаруда. Әлемдік пандемия электронды коммерцияға деген қажеттілікті арттыра түсті. Электронды сауда нарығы – даму қарқыны жоғары нарық, ақпараттық технологиялардың дамуы интернет дүкендердің көбеюіне жол ашуда. Әртүрлі зерттеулерге сәйкес, электронды сауданың өсуі жылына 30-60%-ды құраса, офлайн сауданың өсу көрсеткіші 1-3%-ды ғана құрап отыр. Электронды сауда нарығының негізгі артықшылықтары: кең тауар ассортименті, әлемнің кез келген нүктесіндегі тауарларға қолжетімділік, қолдану ыңғайлылығы, т.б. Дегенмен, тұтынушы сенімсіздігі, көзбен көріп таңдай алмау, жеткізу уақытының ұзақтығы сияқты мәселелері де бар. Аса маңызды мәселенің бірі – логистикалық қызметтерді тиімді жүзеге асыру.

Әйгілі экономист П.Друкердің айтуы бойынша: «Электронды коммерция нарығында компаниялар өндіретін тауарларын емес, жеткізе алатын тауарларын сатуды жүзеге асырады». Яғни, электронды саудамен айналысатын кәсіпорынның ең алдымен логистикалық жүйесі ретке келтірілуі тиіс. Біріншіден, құжат айналымы өзгеріске ұшырап, электронды форматқа ауысады. Бұл тауарды рәсімдеу шығындарын 3 есеге қысқартуға мүмкіндік береді. Екіншіден, сату мен сатып алу процесстерінің арасында айырмашылықтар туады. Себебі, сату операциясы сатып алушы онлайн платформада тауарды таңдағанда жүзеге асырылса, сатып алу функциясы тауардың сатып алушыға келіп жеткен уақытында орындалады. Үшіншіден, төлем көздерін немесе баламалы төлем көздерін таңдау болып табылады. Цифрлық төлем жүйелері (банк карточкалары, электронды әмияндар, т.б.) келісімдерді жылдам жүзеге асыруға, артық шығындардан сақтанып, транзакциялық шығындарды азайтуға жол ашады. Төртіншіден, жеткізумен байланысты сұрақтар шешіледі. Электронды саудамен айналысушы кәсіпорынның басты мәселесі – жеткізу формасын таңдау. Кәсіпорын тауарды өз күшімен, логистикалық операторлар немесе жеткізуші компаниялар көмегімен жүзеге асыра алады. Бұл мәселені шешу барысында әрбір компания өз мүмкіндіктерін ескеруі қажет, қазіргі таңда жергілікті жеткізуші компаниялар мен поштаның көмегіне жүгіну тиімдірек болып отыр. Алайда, логистикалық операторлардың көмегімен жеткізу оңтайлы шешім болмақ, мысалы, 3PL логистикалық провайдері тауарды сақтау, жеткізу және соңғы тұтынушыға жеткізумен қатар, оны жеткізілім барысында бақылауға да мүмкіндік береді. Бесіншіден, reverse logistics немесе «кері логистика» мәселесін қарастыру, яғни, тауарды сатқаннан кейінгі қызметтерді, белгілі бір себептерге байланысты қайта қабылдауды, қайта өңдеуді қолға алу. Интернет платформадағы тауар қайтарымдары 40-50%-ға дейін жетеді, бұл өз кезегінде логистикалық шығындарды арттырады. Осы мәселені шеше білген кәсіпорын нарықтағы бәсекеқабілеттілігін арттыра түседі, өйткені, бұндай қызмет түрі көптеген артықшылықтарға жол ашады.

Біздің елімізде де электронды сауда нарығының дамуы байқалуда, B2C арналары бойынша сатудың артуы әсіресе, дәрі-дәрмектерді, тұрмыстық заттарды және азық-түлік өнімдерін онлайн сатуда байқалады. Дүниежүзілік ЮНКТАД ұйымы жасаған Электронды сауда индексі рейтингісіне сәйкес, 2019 жылы Қазақстан 152 елдің ішінде 57-орынға жайғасқан. Ресми статистикаға сәйкес, 2019 жылы 2016 жылға қарағанда электронды сауда көлемі 68,4%-ға өскен. Онлайн платформада ең көп жүзеге асырылатын қызмет түрі – көлік билеттерін өткізу (46,1%).



1-сурет. Тауарларды жеткізудің қолданылатын тәсілдер, 2019 ж.

Суретке сәйкес, электронды сауда арқылы тапсырыс берушілердің басым тапсырысты өздері алып кетеді. Осыған байланысты Қазақстанда жылдам жеткізілімнің белгілі бір бағыттары бойынша жеткізілім мерзімін 15-тен 6 күнге және 1 күнге дейін қысқартуды қамтамасыз ететін, логистикалық хабтар мен сұрыптау орталықтарын құру жұмысы жүргізілуде.

Қорыта айтқанда, электронды сауда арақашықтық факторын жою арқылы, көптеген мүмкіндіктерге жол ашуда. Электронды сауданың дамуы логистикалық инфрақұрылыммен тікелей байланысты. Сондықтан, бұл нарық жеткізу тізбегін қатаң бақылап, тауарды жылдам жеткізудің мүмкіншіліктерін барынша арттыруды талап етеді.

#### Әдебиеттер

1. ҚР ҰЭМ Статистика комитеті [электронды ресурс]. – сілтеме: <https://stat.gov.kz/>
2. Пульс мирового рынка электронной коммерции в условиях пандемии COVID-19 . М.: НИУ ВШЭ, 2020. – 20 с.
3. The UNCTAD B2C E-commerce Index 2019 [электронды ресурс]. – сілтеме: [https://unctad.org/system/files/official-document/tn\\_unctad\\_ict4d14\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/tn_unctad_ict4d14_en.pdf)
4. Логистика электронной торговли – основной элемент развития электронной коммерции. «Логистика: проблемы и решения» № 4-5, 2014.

Муканов А.Л., 1 курс (ҚарУ им. академика Е.А. Букетова)  
 Научный руководитель - к.э.н., ассоциированный профессор Мамраева Д.Г.

#### ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19

По данным Агентства РК по статистике на 01.01.2021 года число субъектов бизнеса в Казахстане составило 461983 единицы, что больше чем на соответствующую дату 2020 года на 15296 единиц или на 3,3 процента. В 2020 году изменилось количество субъектов по масштабу бизнеса:

- количество субъектов малого бизнеса выросло до 453343 единицы, что на 15357 единиц или на 3,4% больше чем на 01.01.20 года;
- количество субъектов среднего бизнеса сократилось до 6235 единиц, что на 62 единицы или на 1,0% ниже, чем на 01.01.2020 года;
- количество субъектов крупного бизнеса снизилось на 3 единицы и составило на конец 2020 года 2405 единиц [1].

По состоянию на 01.01.2020 г. в Казахстане насчитывалось 444285 субъектов малого и среднего бизнеса, в том числе:

- юридические лица малого предпринимательства составляли 20,6% или 91522 единицы;
- юридические лица среднего бизнеса составляли 0,2 % или 889 единиц;
- число индивидуальных предпринимателей составляло 280788 человек или 63,2% от общего количества субъектов малого и среднего бизнеса;

- доля крестьянских или фермерских хозяйств достигла в общем объеме субъектов малого и среднего бизнеса 16,0% или 71076 единиц.

Это указывает на то, что в экономическом сегменте Казахстана в течение 2020 года наблюдались положительные тенденции роста числа субъектов малого предпринимательства. В частности, на конец 2020 года количество юридических лиц малого предпринимательства выросло на 8,5% и составило 99301 единицы. Темпы прироста количества индивидуальных предпринимателей составили на конец 2020 года 0,2%, что обеспечило увеличение их численности на 562 субъектов. Темп прироста числа фермерских и крестьянских хозяйств составил в 2020 году 1,5%, что на конец года обеспечило увеличение их числа до 72142 единицы. Но негативным в 2020 году следует признать сокращение числа субъектов среднего бизнеса на 0,6%.

Таким образом, в условиях пандемии, государственная поддержка стала эффективным стимулом для развития всех предлагаемых форм деятельности субъектов малого бизнеса. Это повлияло на прирост числа субъектов экономической деятельности в различных отраслях экономики Казахстана [2].

Таким образом, следует признать, что в 2020 году наметился количественный рост субъектов бизнеса практически во всех сферах предоставления услуг.

Положительным следует признать то, что в 2020 году приток субъектов малого бизнеса происходил не только в отрасли традиционно популярные для субъектов малого бизнеса, но в сферу промышленной деятельности. Еще одним положительным фактором следует признать то что субъекты определяющие направления своего бизнеса в традиционные сферы бизнеса в ряде случаев обеспечили сохранение своей доли на выбранном экономическом сегменте.

В качестве объекта исследования была рассмотрена динамика притока количества субъектов предпринимательской деятельности в сферу розничной торговли. На конец 2020 года число занятых в сфере розничной торговли составило 16,3% от общей численности работающих в экономических отраслях Казахстана.

Исходя из проведенных исследований можно сказать что условия пандемии позволили активизировать предпринимательский потенциал и способствовали активизации индивидуальной экономической активности в сфере оказания услуг ставшими традиционными, а также способствовали развитию сегмента оказания прочих услуг за счет расширения их видов и количества предоставления. Рост числа субъектов малого бизнеса в сфере оказания традиционных услуг происходит за счет развития новых сегментов, например, по доставке еды, причем предполагающих условия для развития международных сетей доставки. Следовательно, новые сегменты рынка услуг, оказываемых субъектами малого бизнеса, создают платформу для развития новых сегментов рынка международного бизнеса.

Положительным следует признать и то, что в 2020 году растет доля объема работ, осуществляемых субъектами малого бизнеса в промышленном сегменте экономики, что происходит за счет передаче непрофильных видов деятельности предприятий среднего и крупного бизнеса. Следовательно, несмотря на то, что экономический спад привел в 2020 году к снижению ВВП в Казахстане на 2,7%, в целом к лучшему изменяется структура субъектов экономической деятельности по масштабам бизнеса, растет доля рынка субъектов малого бизнеса в сфере промышленного производства и в сфере услуг.

Маркетинговые исследования, проведенные по отраслям экономики Казахстана позволяют сделать следующие выводы:

- в настоящее время в экономике Казахстана сложились все условия для развития малого бизнеса в сфере промышленного производства и для развития новых сегментов рынка услуг;
- развитие сегментов предоставления новых видов услуг дает возможность для формирования новых направлений международного бизнеса;
- увеличение числа субъектов малого бизнеса в форме крестьянских и фермерских хозяйств ведет к насыщению рынка продуктами собственного производства, а это является основным потенциалом и гарантией для удержания стабильной доли розничного рынка индивидуальных предпринимателей и обеспечивает потенциал для ее дальнейшего роста.

#### Литература

1. Развитие малого и среднего бизнеса в сфере услуг Казахстана: Современное состояние и ключевые проблемы. URL: <https://http://kisi.kz/index.php/ru/publikatsii/54-alshanskaya-anna-alekseevna/4534-razvitie-malogo-i-srednego-biznesa-v-sfere-uslug-kazakhstan-ovremennoe-sostoyanie-i-klyucheveye-problemy>



2. Основные показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 января 2021 года. [URL:https://stat.gov.kz](https://stat.gov.kz) (дата обращения 13.02.21)

3. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан за 2019-201 гг. [Экспресс-информация. URL:https://stat.gov.kz](https://stat.gov.kz) (дата обращения 13.02.21)

4. Розничная торговля по месяцам за 2013-2020 гг. [URL:https://stat.gov.kz](https://stat.gov.kz) (дата обращения 13.02.21)

Никитин К.В., 1 курс (КарУ им. академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель -к.э.н., ассоциированный профессор Мамраева Д.Г.

## ИЗМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГА С РАЗВИТИЕМ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Социум развивается по пути цифровизации экономики. Стремительное проникновение информационных технологий в жизнь человека привело к трансформации всех сфер деятельности, включая маркетинг, поэтому проблемы его развития становятся актуальной проблемой для бизнеса и общества в целом. Компании должны как можно точнее определять ожидания клиентов и полагаться на информацию, поступающую непосредственно от клиентов. Вот почему каждый человек, связанный с бизнесом, предприниматель, каждый потребитель и покупатель должен быть знаком с концепцией маркетинга [1].

Термин «маркетинг» достаточно распространен, однако, его часто неправильно понимают в сфере бизнеса и в обществе в целом. Профессор международного маркетинга Келлоггской школы менеджмента, Ф. Котлер, в своем труде трактовал интересующее нас понятие следующим образом: это процесс, в результате которого увеличивается стоимость товаров компании и происходит выгодный обмен между покупателем и продавцом [2].

Формирование экономики связано с информационными технологиями, инновационными процессами, ростом сферы услуг, процессом глобализации и изменением структуры экономики, – все перечисленное образуют предпосылки для распространения цифровой экономики. Под цифровым маркетингом мы понимаем осуществление маркетинговой деятельности с использованием цифровых информационных и коммуникационных технологий.

Цифровая экономика охватила мировой рынок и постепенно, особенно в условиях пандемии, развивается на казахстанском рынке. Например, «Казахтелеком», являясь ведущей компанией телекоммуникационной отрасли в Казахстане, взяла курс на цифровую трансформацию. В рамках новой стратегии развития были поставлены цели с использованием методов цифровых продаж, автоматизации и роботизации функций поддержки.

Несмотря на то, что «Казахтелеком» находится на начальной стадии проекта цифровой трансформации, у компании есть опыт и видение решения многих проблем, включая эффективное использование цифрового маркетинга [3].

Давайте подробнее рассмотрим изменения, которые цифровые технологии принесли с собой в сфере маркетинговой деятельности.

Прежде всего, это изменение потребительских расходов. Необходимо обратить внимание, что потребители не стали меньше тратить, просто в рамках новых условий операции по оплате происходят иным способом.

Кроме того, многим фирмам образовалась необходимость расширять и обновлять ассортимент товаров. При этом фирмы значительно сократили затраты на определенные маркетинговые процессы: хранение товаров, аренду и т.д.

Развитие цифровых технологий оказало значительное влияние на рабочее общество в целом. Новая маркетинговая реальность также диктует соответствующие требования к компетентности персонала, так профессионалов необходимо обучить продвинутой аналитике, методам тестирования и обучения медиа-кампаниям и управлению данными [4].

Организации, которые имеют возможность работать удаленно, перевели своих сотрудников в удаленный режим. Таким образом, средства компании, потраченные на аренду и коммунальные услуги, могут быть перенаправлены на миграцию в облако, инструменты цифровой связи и программное обеспечение для повышения производительности. Благодаря этой принудительной цифровой трансформации удаленные рабочие группы могут делать больше с меньшими затратами.

Онлайн-продажи и оказание дистанционных услуг привели к стремительному развитию информационных технологий, что стало основной причиной формирования цифровой экономики. Как следствие, это оказало колоссальное влияние на маркетинговую деятельность фирм, преобразовав традиционные подходы к ней в принципиально новые виды деятельности: электронная коммерция, интернет-реклама и т.д.

Главный вывод не только цифровых технологий, но и влияние COVID-19 на маркетинг сегодня заключается в том, что организации, которым не удастся осуществить цифровую трансформацию, в конечном итоге перестают функционировать. Это не значит, что такая деятельность вообще не актуальна, однако, владельцы розничного бизнеса с исключительно традиционным подходом к маркетингу сталкиваются с исчезновением и финансовыми потерями. Если в случае бизнеса электронной коммерции использование традиционного выставочного зала только укрепляет бренд, то обычные продавцы, которые ее не применяют, просто не могут конкурировать на рынке [5].

Еще одним изменением выступает отсутствие территориальных ограничений в реализации маркетинговых идей. Маркетинговая деятельность в Интернет-пространстве дает возможность продвигать товары как внутри страны, так и за ее пределами, повышая интерес к бренду и доход самой компании.

Роль цифрового маркетинга в организациях чрезвычайно высока. Это совершенно новый подход к продажам, к пониманию покупателя, к вкладу фирмы, основанный на современных технологических достижениях. В Республике Казахстан цифровой маркетинг только начинает свой путь, многое еще предстоит проанализировать, в том числе правовое регулирование этой деятельности. Однако в нашей стране есть все индикаторы успешной реструктуризации экономики, после которой эта деятельность выведет страну на новый уровень развития.

#### Литература

1 Кизиченкова А.Р., Дымникова Е.Д. Современные проблемы развития маркетинга в России в условиях цифровой экономики // ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ДНЕВНИК НАУКИ». – 2018. – №11.

2 Котлер Ф. Основы маркетинга. / Ф. Котлер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656 с.

3 Цифровой маркетинг на вооружении казахстанского телекома // Profit.kz URL: <https://profit.kz/articles/14628/Cifrovoy-marketing-na-vooruzhenii-kazahstanskogo-telekoma/> (дата обращения: 13.11.2020).

4 Цифровая революция в Маркетинге // Goodwix URL: <https://goodwix.com/cifrovaja-revoljucija-v-marketinge/> (дата обращения: 13.11.2020).

5 Маркетинг в эпоху цифровых технологий // КРОК URL: <https://www.croc.ru/resources/marketing-in-the-digital-age/> (дата обращения: 13.11.2020).

Сатыбалдинова А.А., 1 курс (КарУ им. академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель – к.э.н., ассоциированный профессор Мамраева Д.Г.

#### ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ SMART-ТЕХНОЛОГИЙ В ТУРИЗМЕ: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Большинство туристов во время путешествий используют smart технологии, такие как запросы местоположения, обзоры местных ресторанов или мобильные платежи через смартфоны. Smart технологии используются на протяжении всего процесса путешествий, включая веб-сайты ДМО, туристические приложения, социальные сети и виртуальную реальность, чтобы туристы могли организовывать и обогащать свои поездки. Исследователи признали потенциал smart технологий и предсказали, что smart технологии, используемые туристами, станут более разнообразными. Благодаря популярности и развитию смартфонов туристы могут использовать приложения для путешествий, чтобы планировать свои путешествия в любое время и в любом месте.

Конечная цель умного туризма - повысить эффективность управления ресурсами, максимизировать конкурентоспособность и повысить устойчивость за счет использования технологических инноваций и практик.

Одним из направлений, который является лидером в своей индустрии интеллектуального туризма, является Китай, где туристы могут использовать свои телефоны для выполнения простых

задач, таких как оплата такси, заказ еды, проверка времени ожидания и чтение информации о пункте назначения или достопримечательности, которые они посещают, посредством QR-кода [1].

На озеро Цяньдао в Китае можно увидеть воздушный шар виртуальной реальности. Здесь туристы будут носить маску, которая заставит их почувствовать, что их поднимут на высоту внутри баллона с горячим воздухом, где они смогут полюбоваться видом на озеро вокруг, на самом деле их ноги никогда не оторвутся от земли [2].

Так же одним из примеров интеллектуальных туристических городов является Пхенчхан, где проходили Зимние Олимпийские игры 2018 года. Город стал площадкой для передовых технологий 5G, которые открыли для посетителей новые возможности, такие как потоковое видео 4K, трансляция VR/MR и видео в формате 360 градусов. На самых технически ориентированных на сегодняшний день Олимпийских играх также были представлены роботы-переводчики на базе искусственного интеллекта, автономные автобусы и патрульные дроны.

Признав ценность цифровой трансформации, страны Ближнего Востока также делают шаг, чтобы заявить о себе как о направлениях умного туризма. Мекка быстро превращается в умный город мирового уровня. Мекка, которая уже стала популярным туристическим местом для миллионов посетителей, запустила проект интеллектуального туризма, направленный на обеспечение лучшего опыта и услуг паломников. План включает использование смарт-транспортных карт, улучшенные меры наблюдения, а также искусственный интеллект и Интернет вещей для подключения прибывающих паломников к медицинским услугам в случае необходимости.

Стремясь к достижению амбициозной цели стать в 2021 году городом-лидером в мире, Дубай реализовал более 1000 интеллектуальных услуг и инициатив по продвижению технологических достижений на благо жителей и гостей города. Одним из таких примеров являются решения для умных туристических путеводителей, в которых используются теги NFC, чтобы помочь туристам легко ориентироваться в городе. Еще одна инициатива - это умные парки с учебными центрами VR и умными скамейками на солнечных батареях, которые позволяют посетителям заряжать свои мобильные устройства.

Хорошим примером направления, которое внедрило инструменты интеллектуального исследования туризма и управления таким образом, является Малага, где они представили приложение для парковки, чтобы помочь путешественникам парковаться более эффективно и уменьшать заторы. Можно также выделить доступность для инвалидов-колясочников, продвигаемая в Малаге (Испания), и программа личных городских помощников в Хельсинки.

Хельсинки продемонстрировал свою приверженность устойчивому туризму во время фестиваля Sustainable Flow, а Эстония - свою инициативу Green Key. На более локальном уровне существует множество эко-отелей и курортов по всему миру, а также социально полезные формы туризма, такие как волонтерский туризм.

В Великобритании отель Hub от Premier Inn сделал дополненную реальность совместимой с настенными картами в гостиничных номерах. Когда эти карты просматриваются с помощью интеллектуального устройства, настенные карты предоставляют дополнительную информацию о некоторых местных достопримечательностях [3].

Smart туризм - будущее туризма? Можно с уверенностью сказать – да. Есть несколько ярких примеров интеллектуальных туристических инициатив по всему миру, и такие страны, как Китай, лидируют. Однако, несмотря на очевидный рост умного туризма, информации по этой теме не хватает, особенно в академической сфере.

#### Литература

1. Гретцель У. Интеллектуальные системы в туризме: перспектива социальных наук. – 2011. – 38 с.
2. Чан Ц.С., Питерс М. Изучение восприятия посетителями аспектов умного города для брендинга города в Гонконге. – 2019. – 620 с.
3. Джин С. Опыт туристов, использующих интеллектуальные технологии туризма в разумных местах, и их поведенческие намерения. – 2019. – 102 с.

## МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ CLUBHOUSE

Clubhouse – приложение в формате социальной сети, в котором можно общаться исключительно в формате аудио. Данная социальная сеть была запущена для IOS в апреле 2020 года разработчиками программного обеспечения Alpha Exploration Co.

В начале декабря 2020 года в Clubhouse было всего 3500 участников по всему миру, а сейчас насчитывается более 2 миллионов, включая таких, как Опра, Эштон Катчер и Джаред Лето.

Широкую известность приложение получило в январе 2021 года после того, как о нем заговорил Илон Маск.

Зарегистрироваться в Clubhouse можно исключительно по инвайту друга. Каждому пользователю предоставляется 2 инвайта, поэтому социальная сеть на данный момент доступна не для всех.

У Clubhouse в настоящее время также нет приложения для Android, которое находится в разработке.

Интересным моментом в стратегии Clubhouse является то, что она фактически работает вразрез с тем, как развивается большинство других социальных платформ.

Clubhouse продемонстрировал значительный потенциал для продвижения пользователей как лидеров мнений и расширения аудитории в различных нишах бизнеса.

Social Media Examiner отмечает, что некоторые адвокаты, например, смогли привлечь новых клиентов через Clubhouse, делясь своим опытом в специально отведенных комнатах, в то время как бренды даже начали спонсировать некоторые обсуждения Clubhouse и делиться бизнес-идеями в приложении[1].

Характер Clubhouse идеально подходит для повышения узнаваемости бренда с помощью кампаний “из уст в уста”. Бывший генеральный директор и президент Focus Brands (материнской компании Cinnabon) Кэт Коул еженедельно выделяет время для того, чтобы помочь другим бизнесменам и предпринимателям найти свой путь в бизнесе. В течение нескольких недель она говорила: «Если кому-нибудь понадобится Cinnabon, просто пришлите мне свой адрес». В течение следующих 2 недель почти каждая комната клуба, в которой была Эд, говорила о Синнабоне.

Ключевое преимущество для компаний – это обмен знаниями и мнениями в ходе различных обсуждений с целью усиления связи с сообществом. И это достаточно ценно, поскольку в комнатах Clubhouse в настоящее время наблюдается высокий уровень вовлеченных и активных пользователей. Включив правильную тему обсуждения, компании могут совершить прорыв в продвижении, увеличив присутствие и расширив охват аудитории.

На данный момент бренды уже спонсируют некоторые комнаты с обсуждениями, но в дальнейшем ожидается, что Clubhouse постарается сделать это более формальным и систематическим, в то время как компании также смогут продвигать свои комнаты в приложении, а также добавлять брендинг, включая URL ссылки в профилях и т. д.

Однако несмотря на большое количество преимуществ, существует несколько факторов, способных препятствовать развитию Clubhouse.

Есть вероятность того, что другие приложения могут скопировать его функциональность. Например, Twitter уже делает это со своей новой функцией Audio Spaces, в то время как Facebook также имеет комнаты для групп и мероприятий, которые можно было бы адаптировать и выделить в дальнейшем.

Как и Clubhouse, нишевые сообщества Reddit очень активны и хорошо осведомлены в выбранных ими темах. Если Reddit добавит аудио-комнаты, чтобы задействовать тренд Clubhouse, это могло бы существенно повлиять на рост приложения. Стоит отметить, что Reddit добавил новую функциональность группового чата к выбранным субреддитам в мае прошлого года, что в некотором роде аналогично с Clubhouse.

У Clubhouse есть большой потенциал, но его будущее неизвестно, поэтому трудно сказать, является ли он обязательным или ключевым фактором для будущих маркетинговых усилий на данном этапе.

### Литература

1. SocialMediaExaminer [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.socialmediaexaminer.com/clubhouse-app-for-business-what-marketers-need-to-know/>

(15.02.2021).

2. BetterMarketing [Электронныйресурс]. – Режимдоступа: URL: <https://medium.com/better-marketing/how-clubhouse-used-fomo-to-become-the-hottest-new-social-network-3a19b1d24140>(15.02.2021).

Цонев И.Е., 2 курс (КарУ им. академика Е.А. Букетова)  
Научный руководитель -к.э.н., ассоциированный профессор Мамраева Д.Г.

## ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ COVID-19 НА КИНОИНДУСТРИЮ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Пандемия коронавирусной инфекции оказала колоссальное влияние на все сферы человеческой жизни. Одна из сфер, наиболее пострадавшая от пагубного воздействия заболевания Covid-19 это мировая киноиндустрия. Переносы показов в кинотеатрах, прекращение киносъемок, перевод фильмов с широкого экрана на стриминговые сервисы – все эти факторы негативным образом отразились на состоянии кинобизнеса не только за рубежом, но и в Казахстане.

В РК, по данным исследования «Атамекен», от введения ЧП и карантинных мер пострадал 1 млн. предприятий, из них более 430 тыс. приостановили свою деятельность. [1]. Председатель правления НПП РК «Атамекен» Аблай Мырзахметов сообщил: «На сегодняшний день шесть кинотеатров прекратили свое существование, и это только начало. В текущих условиях им требуется дополнительное финансирование от акционеров, так как со стороны государства поддержка отсутствует. На казахстанском рынке работают порядка 90 кинотеатров. К следующему году эксперты отрасли предполагают закрытие до 20% из них, преимущественно в регионах».

Министр культуры и спорта Актоты Раимкулова отметила, что кинотеатры Казахстана за время карантина, понесли убытки примерно в 20 млрд. тенге [2]. Владельцы кинотеатров и кинозалов сообщили, что они потеряли от 10 до 15 миллиардов тенге. Сфера показа кинофильмов в январе-июне 2020 года получила объем в 4,8 млрд. тенге. Однако, по сравнению с аналогичным периодом 2019 года, показатель сократился более чем в два раза.

Директор кинотеатра «Арман» в городе Алматы Бауржан Шукенов.пояснил, что, по показателям 2016-2019 годов, доходы кинотеатрального бизнеса варьировались в диапазоне 64-72 млрд. тенге в год.«В месяц теряется от 5 млрд до 7 млрд тенге. Среди сотрудников, которые задействованы в отрасли (около 5 тыс. человек), работать остались только 5-7%. В основном, - это инженерный состав, а также персонал, который следит за техникой и коммунальной собственностью.Бизнес не генерировал доход около семи месяцев. Оборот за это время только с продажи билетов должен был составить 15 млрд. тенге. Эту сумму мы потеряли, плюс операционные расходы. С учетом того, что мы не работали практически 70% года, ожидается снижение показателей более чем в два раза», - отметил директор кинотеатра.

В 2019 году 17 фильмов собрали в казахстанском прокате более 500 миллионов тенге каждый, из них два «Мстители. Финал» и «Король Лев» заработали более миллиарда [3]. В начале 2020 годасбор от 5 фильмов, вышедших до карантина, составил от 100 до 200 миллионов тенге.

Казахстанский фильм «Пышка» (начало показа – март 2020 года) «провалился» в прокате. После возобновления работы кинотеатров ситуация не изменилась к лучшему. Самый кассовый фильм, вышедший после локдауна, - «Довод» собрал чуть более 54 миллионов тенге. Неполная заполняемость залов, повышенные цены на билеты, переходы регионов из одних зон в другие, - все эти факторы повлияли на окончательные общие сборы. Фильм «Мулан», который до пандемии коронавирусной инфекции, по прогнозам аналитиков, должен был заработать 90 миллионов долларов, за стартовый уик-энд после череды переносов и ограниченного показа собрал в международном прокате только 67 миллионов. В Казахстане картина заработала 4 миллиона тенге за две недели проката в декабре. Фильм к тому времени уже вышел на стриминговом сервисе Disney+, где продавался за 40 долларов, что позволило ему немного окупиться и на «пиратских» кино-сайтах.

Положительная динамика наблюдается в сфере казахстанского телевидения. Со дня введения карантина телесмотрение в Казахстане (города с населением 100 тыс. человек и более, аудитория 6+лет) выросло. По сравнению с мартом 2019 года за период с 19 марта по 5 апреля 2020 г. рейтинг измеряемых телеканалов увеличился на 29%.В период до карантина (2-18 марта 2020 года) и во время карантина (19 марта – 3 апреля 2020 года)совокупный рейтинг измеряемых телеканалов в будние дни увеличился на 30%. Рост рейтинга происходит на протяжении всего дня начиная с 8 утра и до

поздней ночи. В дневное время (тайм-слот 8:00-18:00) происходит наибольший рост рейтинга измеряемых телеканалов – он составляет, в среднем, - +39%, в прайм-тайм (18:00-24:00) рейтинг увеличивается, в среднем, на 21% [4]. Домашняя самоизоляция стала причиной увеличения просмотров контента среди населения.

Мировая и отечественная киноиндустрия переживает тяжелые времена. «Спасают» ситуацию телевидение и онлайн-кинотеатры, и в настоящее время наблюдается переход кинобизнеса в дистанционный режим, при этом, пандемия стала ускорителем этого процесса.

#### Литература

1. Шесть кинотеатров прекратили деятельность из-за коронавируса в Казахстане. –URL: режим доступа: <http://today.kz/news/kazakhstan/2020-12-04/809695-shest-kinoteatrov-prekratili-deyatelnost-iz-za-koronavirusa-v-kazahstane/> (дата обращения: 11.02.2021).
2. Кинотеатры Казахстана потеряли 20 млрд тенге из-за коронавируса– URL: режим доступа: <https://liter.kz/20-mlrd-tenge-ponesli-ubytki-kinoteatr/> (дата обращения: 11.02.2021).
3. Тикетон. Онлайн-покупка билетов. Кассовые сборы. –URL: режим доступа: <https://ticketon.kz/box-office> (дата обращения: 11.02.2021).
4. Рост телесмотрения во время карантина – URL: режим доступа: <https://kantar.kz/news/rost-telesmotrenie-vo-vremya-karantina> (дата обращения: 11.02.2021).

Макалакова Б.М., магистрант 2 курса (КарУ имени Е.А.Букедова)  
Научный руководитель – к.э.н., профессор Хусаинова Ж.С.

### СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ В КАЗАХСТАНЕ

По некоторым структурным параметрам телекоммуникационная отрасль Республики Казахстан схожа с рынками других среднеазиатских стран. Значительное влияние на особенности развития данной отрасли оказывают географические и демографические особенности страны, к главным из которых относятся большая территория страны и низкая плотность населения, покрытие услугами связи в масштабах всей страны требует значительных затрат. Новые реалии телекоммуникационного рынка, насыщение традиционными телеком-услугами, усиление конкуренции между операторами связи, заставляют участников телекоммуникационного рынка разрабатывать новые продукты, искать дополнительные способы монетизации услуг и сервисов, а также новые рыночные ниши. Динамика роста у разных сегментов телекоммуникационного рынка сильно различается, так например мобильный сегмент остается самым крупным направлением телекоммуникационного рынка, фиксированная телефония демонстрирует стабильное сокращение.

По итогам 2019 года совокупный объем рынка услуг связи составил 825 млрд тенге, превысив показатель предыдущего года на 7,1%. В структуре доходов по видам услуг продолжает доминировать мобильная связь, драйвером развития которой являются услуги передачи данных. Несмотря на сокращение доли мобильной связи в общих доходах, она по-прежнему генерирует более половины всего объема рынка – 53,1%. Доля доходов от фиксированной телефонии год от года сокращается, снизившись в 2019 году до 6,7%. Доля сегмента услуг передачи данных и доступа к сети Интернет в фиксированных сетях в последние годы демонстрирует тенденцию к сокращению, несмотря на рост доходов в абсолютном выражении. Сегмент услуг платного телевидения в 2019 году обеспечил 4,4% совокупных доходов от услуг связи [2]. В структуре доходов по видам услуг продолжает доминировать мобильная связь, драйвером развития которой являются услуги передачи данных. Несмотря на сокращение доли мобильной связи в общих доходах, она по-прежнему генерирует более половины всего объема рынка – 53,1%. Доля доходов от фиксированной телефонии год от года сокращается, снизившись в 2019 году до 6,7%. Сокращение сегмента в натуральном выражении происходит под влиянием мобильного и IP-замещения, что является естественным процессом для зрелого рынка. В качестве одной из мер компенсации данного падения операторы, предоставляющие услуги в фиксированных и мобильных сетях, предоставляют конвергированные предложения, включающие в один пакет услуги фиксированной и мобильной телефонии.

Доля сегмента услуг передачи данных и доступа к сети Интернет в фиксированных сетях в последние годы демонстрирует тенденцию к сокращению, несмотря на рост доходов в абсолютном выражении. Это означает, что доходы от данного вида услуг растут медленнее всего рынка. Замедление темпов роста доходов связано со зрелостью рынка, высоким уровнем проникновения услуги и активной конкуренцией между лидерами рынка – АО «Казахтелеком» и Veeline, предоставляющих домохозяйствам схожие по наполнению пакеты услуг и, соответственно, вынужденных конкурировать по цене. На сокращение доли доходов от услуг фиксированного интернет-доступа и передачи данных также оказывает влияние развитие операторами ИТ-услуг. Несмотря на то, что основной объем доходов от ИТ приходится на инфраструктурные проекты, с каждым годом растет доля ИТ-услуг и бизнес-решений на базе сети интернет, предоставляемых операторами связи.

По итогам 2019 года объем рынка мобильной связи в Казахстане составил 438,4 млрд тенге, продемонстрировав рост на 10,5% по сравнению с 2018 годом. Рынок продемонстрировал не только выход из наметившегося в 2015 году отрицательного пика, но и наибольшую за всю историю выручку рынок сотовой связи ориентирован в первую очередь на массового потребителя. До 2015 года стратегии всех операторов были направлены на завоевание наибольшей доли рынка по количеству абонентов. Во многом эта гонка за абонентами спровоцировала ценовые войны, которые отрицательно сказались на доходности абонентов и на совокупных доходах операторов. Кроме того, девальвация тенге, оказавшая отрицательное влияние на экономику страны, привела к тому, что казахстанские предприятия стали сокращать свои бюджеты на оплату услуг связи сотрудникам. Эти факторы заставили операторов сотовой связи скорректировать свои рыночные стратегии в части повышения качества абонентской базы и развития корпоративного сегмента за счет специальных услуг и готовых решений. Как результат, начиная с 2016 года доля доходов от услуг корпоративным клиентам стала ежегодно увеличиваться и по итогам 2019 года составила почти 10%. Необходимо отметить, что если на более ранних этапах развития рынка лидером по удельному весу бизнес-клиентов в общей абонентской базе был Kcell, то сейчас развитие корпоративного сектора стало приоритетной задачей для всех операторов и показатель доли доходов от бизнес-пользователей на уровне 9–11% в выручке справедлив для всех компаний.

#### Литература

1. Телекоммуникационная отрасль Республики Казахстан. Обзор АО «Казахстанская фондовая биржа». – Ноябрь, 2018. - [https://kase.kz/files/presentations/ru/KASE\\_telecommunications.pdf](https://kase.kz/files/presentations/ru/KASE_telecommunications.pdf)
2. Интегрированный годовой отчет за 2019 год АО «Казахтелеком». - [https://kase.kz/files/emitters/KZTK/kztkp\\_2019\\_rus.pdf](https://kase.kz/files/emitters/KZTK/kztkp_2019_rus.pdf)

Оспанова Л.Т., магистрант 2 курса (Ка рУ имени Е .А .Буке това )  
На учный руководите ль – к.э.н., профессор Хуса инова Ж.С.

#### АНАЛИЗ ПАРАМЕТРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Доля расходов на здравоохранение в Казахстане составляет в среднем 3,5% от ВВП. К примеру среди стран СНГ, более высокий уровень расходов на здравоохранение в Беларуси, он составлял 4,6%, России – 3,7%, на Украине – 3,7%. Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) в числе рекомендаций правительствам стран было выдвинуто предложение руководствоваться 5% ВВП в качестве минимального социального стандарта экономического обеспечения здравоохранения. В США здравоохранение поглощает более 15% ВВП страны, а в странах Западной Европы общие расходы на здравоохранение колеблются от 6 до 11% ВВП в год [1],[2].

В структуре расходов на здравоохранение на государственные расходы приходится 61%, на частные расходы – 39%. Для сравнения в странах ОЭСР доля частных расходов в общем объеме расходов на здравоохранение составляет лишь 19,6%, в странах ЕС – 16,3%.

За период с 2011 по 2018 годы расходы на здравоохранение на душу населения увеличиваются ежегодно. Так, прирост текущих расходов на здравоохранение на душу населения за указанные годы составил 106%, в то время как государственные расходы на душу населения на

этот же период увеличились на 86%. В 2018 году расходы на здравоохранение на душу населения в Казахстане составили 95 987 тенге (278 долл. США) .

Для сравнения, в странах ОЭСР, таких как Франция, Германия, Эстония, расходы на здравоохранение на душу населения в 2018 г. составили 3929,9 (1 598 133 тг), 4592,5 (1 867 586 тенге), 1254,3 (509 951 тенге) евро соответственно. В целом по ОЭСР расходы на здравоохранение на душу населения в 2018 году составили 3527 долл. США по ППС, а из них из государственных схем финансирования - 2 937 долл. США по ППС. Как следствие недостаточного финансирования здравоохранения в Казахстане сохраняется высокий уровень частных расходов на получение медицинских услуг.

Доля расходов домохозяйств в общих расходах на здравоохранение стабильно увеличивается с 2011 года и в 2016 составила 36%. Стоит отметить, что в последние 2 года (2017-2018 гг.) доля частных расходов не меняется и составляет 33%. В таких странах ОЭСР, как Турция, Германия, Словакия данный показатель составляет 20,6%, 15,4%, 20,2% соответственно, а в среднем по странам ОЭСР - 27,5%. По оценкам ВОЗ, устойчивой считается такая система здравоохранения, в которой доля частных расходов в общих расходах на здравоохранение составляет не более 20%. Превышение этого показателя повышает риск для населения, связанный с приближением их к черте бедности вследствие болезней, которые, в свою очередь, могут затронуть все сферы, а также привести к ухудшению здоровья и демографических показателей.

В стационаре приоритетом является увеличение оборота больничной койки и сокращение средней длительности больничного пребывания. Данные цели достигаются: оборот больничной койки в течение года увеличился на 7% и составил 45 выбывших больных на одно койко-место в 2018 году, а средняя длительность больничного пребывания сократилось на 2% и составила 12,4. Среднегодовое число больничных коек сократилось на 5,4% в 2018 году (99465 – в 2017г., 93921 – в 2018г.). Так, снижая коечный фонд, государство пытается перераспределить нагрузку с больниц на поликлиники, что позволит отказаться от необоснованной госпитализации пациентов. Это обусловлено перемещением приоритетов на уровень первичного звена.

Несмотря на позитивные показатели в динамике, в текущий момент в Казахстане показатели обеспеченности больничными койками выше, чем в странах ОЭСР, более продолжительная средняя длительность пребывания в стационаре, не достаточна дифференциация коечного фонда по уровню интенсивности лечения, что создает финансовую нагрузку на бюджет здравоохранения. В среднем по ОЭСР количество больничных коек в 2017 году составило 16 коек на 10 тыс. человек (в Казахстане 51 койка на 10 тыс. населения), а средняя длительность больничного пребывания – 7,6 дней (в Казахстане этот показатель составил 12,4).

В 2018 году отмечается увеличение расходов на стационарную помощь в расчете на одну койку на 7,8%. Это связано как с ростом расходов на стационарную помощь, так и с сокращением числа больничных коек на 5544 койки в 2018 году по сравнению с 2017 годом.

Анализ показателей продуктивности на национальном уровне отражает положительные сдвиги в части увеличения финансирования здравоохранения и снижения показателей заболеваемости.

#### Литература:

1. Здравоохранение. Статистический сборник Агентства Республики Казахстан по статистике за 1995-2012 годы // <http://www.stat.kz/digital/zdravoohranenie>
2. Отчет «Формирование и совершенствование Национальных счетов здравоохранения». - г. Нур-Султан: 2019. - [www.rcrz.kz](http://www.rcrz.kz)



## МАЗМҰНЫ / СОДЕРЖАНИЕ

### Секция 1. Қазіргі таңдағы Қазақстан экономикасының әлеуметтік-экономикалық мәселелері және даму болашағы

### Секция 1. Социально-экономические проблемы развития экономики Казахстана в современных условиях

1	Алькеева А.А., СЫРТҚЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІКТІҢ МӘНІ МЕН МІНДЕТТЕРІ	4
2	Ардақ Е., ӨҢІРДЕ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІ ЖЕТІЛДІРУДІҢ КЕЛЕШЕКТІК БАҒЫТТАРЫ	5
3	Ахметбекова А.И., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРЕДПРИЯТИЕМ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ КОНТРОЛЛИНГА	6
4	Елфимова А.А., ИНВЕСТИЦИИ В ЦИФРОВУЮ ЭКОНОМИКУ КАК КЛЮЧЕВОЙ ДРАЙВЕР РОСТА КАЗАХСТАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ	8
5	Жилкибаева М.А., ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЗАХСТАНА	9
6	Жумадилов Д., ЖОҒАРЫ ТЕХНОЛОГИЯЛЫ СТАРТАПТЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ АСПЕКТІЛЕРІ	10
7	Ибрагимов З.Ф., О ФОРМИРОВАНИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КАПИТАЛА ОБЩЕСТВА	12
8	Kozhenova A., PROBLEMS AND PROSPECTS OF ECONOMY DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN	13
9	Калмагамбетов Д.Н., РОЛЬ И МЕСТО ИКТ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	15
10	Kamyshnik A.V., MODERNIZATION OF THE LABOR MARKET AS THE MAIN PRIORITY OF THE FORMATION OF A KNOWLEDGE-BASED ECONOMY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN	17
11	Қасқатай А.Е., ПАНДЕМИЯНЫҢ ӘЛЕМДІК ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУЫНА ӘСЕРІ	18
12	Мейрман А.М., Тұрсынбек А.Т., ИННОВАЦИЯЛЫҚ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ МӘНІ МЕН ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	19
13	Мусина А.Э., MANAGEMENT DEVELOPMENT TRENDS IN MODERN CONDITIONS	21
14	Мұханбетжан Р.М., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	22
15	Рахимберлина А.Ф., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19	23
16	Рахимова А.Н., КАЗАХСТАНСКО-КИТАЙСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЯСА ВЕЛИКОГО ШЕЛКОВОГО ПУТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ	25
17	Сарсекеева А.С., ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И МЕРЫ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	26
18	Сажинов С.Ж., ӘЛЕМДІК МҰНАЙ НАРЫҒЫН ДАМЫТУДЫҢ KEЙБІР АСПЕКТІЛЕРІ	27
19	Талғат Б.Ж., ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫНДАҒЫ АҚПАРАТТЫҚ-КОММУНИКАЦИЯЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫҢ РӨЛІ	30
20	Шаймерденова Г.К., ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАЛЫҚ ИНТЕГРАЦИЯЛЫҚ ҮДЕРІСТЕР ЖҮЙЕСІНДЕ	31

**Секция 2. Қазіргі жағдайдағы және болашақтағы менеджмент ілімінің дамуының басымдылықтары және үрдістері**

**Секция 2. Приоритеты и тенденции развития менеджмента в современных условиях и перспективе**

1	Абдрахманова А.К., Сазанова Ж.А., ҚАЗАҚСТАН МЕН ДАМУЫ АДАМИ КАПИТАЛДЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫН САЛЫСТЫРМАЛЫ ТАЛДАУ	34
2	Айтбаев А.С., ПОКАЗАТЕЛИ ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ФИРМЫ	35
3	Айтбаева А.Б., ЕҢБЕК ҚЫЗМЕТІН ҒЫЛЫМДАНДЫРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ-ӘДІСНАМАЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ	37
4	Анарқұл Г.А., ПЕРСОНАЛДЫ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ЕҢБЕКТИ ҒЫЛЫМДАНДЫРУ	38
5	Аристанова А.Ж., ЕҢБЕКТИ ҒЫЛЫМДАНДЫРУ ЖҮЙЕСІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ФАКТОРЛАРЫ	39
6	Әлжанова Н.С., ҒЫЛЫМДАНДЫРУДЫҢ ТИІМДІ ЖҮЙЕСІН ҚҰРУДЫҢ НЕГІЗГІ ПРИНЦИПТЕРІ	41
7	Бейсембекова Ж.Б., ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ	42
8	Болатова Д.Ж., ОФШОРЛЫҚ ОРТАЛЫҚТАРДЫҢ ЕРКІН ЭКОНОМИКАЛЫҚ АЙМАҚТАР ЖҮЙЕСІНДЕГІ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	43
9	Бухарбаева С.Н., ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДА ЕҢБЕКТИ ҒЫЛЫМДАНДЫРУДЫҢ ТҮРЛЕРІ МЕН ӘДІСТЕРІ	45
10	Ғалым А.К., ҰЙЫМ ПЕРСОНАЛЫН ҒЫЛЫМДАНДЫРУДЫҢ ЖАҢА ТӘСІЛДЕРІ	46
11	Дабарова Б.Т., НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	48
12	Денисова О.В., СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В КАЗАХСТАНЕ	49
13	Ембергенов М-А.Н., ЦИФРЛАНДЫРУДЫ ЖӘНЕ АҚПАРАТТЫҚ ИНФРАҚҰРЫЛЫМДЫ ДАМУДЫ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ	51
14	Ермұханбет Д.Б., ҰЙЫМНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МЕХАНИЗМНІҢ ТЕТІКТЕРІ	52
15	Жаксылықова А.Б., ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫН БАСҚАРУДА КОРОНОВИРУСТЫҚ ПАНДЕМИЯНЫҢ ТИГІЗГЕН ӘСЕРІ	53
16	Жамиева А.Ж., ҚАЗАҚСТАНДА БЮДЖЕТТІҢ АТҚАРЫЛУЫН БАҚЫЛАУ ФОРМАЛАРЫ	54
17	Жамиева М.Е., ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ЭТНОТУРИЗМНІҢ ДАМУЫН МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ	56
18	Жеңісбай С.Б., БЕНЧМАРКИНГ- САПАНЫ БАСҚАРУДЫҢ ӘМБЕБАП ҚҰРАЛЫ	57
19	Иванова К.Е., ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ПРОЦЕССА В ОРГАНИЗАЦИЯХ	58
20	Имамұрат Г.Т., КӘСІПОРЫНДАРДА ЕҢБЕКТИ ҒЫЛЫМДАНДЫРУДЫҢ ҰТЫМДЫ ЖҮЙЕСІН ЕНГІЗУ	60
21	Кабиева Д.А., РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА, СВЯЗАННОГО С КАРАНТИННЫМИ МЕРАМИ	61
22	Казбекова Н.М., ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТ-МАРКЕТИНГА В КОМПАНИЯХ	62
23	Қанаят Г.К., ҰЙЫМДЫҚ ҚҰРЫЛЫМДЫ ҚҰРУДЫҢ ПАРТИЦИПАТИВТІК ПРИНЦИПІ	64
24	Култанова Ә.Б., УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ВО ВРЕМЯ COVID-19	65
25	Кусаинов А., Максимова А., ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ ЖҮЙЕСІНІҢ ДАМУЫ	66

26	Қадыр А.Ж., ҰЙЫМДАРДА ЕҢБЕКТИ МАТЕРИАЛДЫҚ ЕМЕС ЫНТАЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ	67
27	Құрал Ж.М., КӘСПОРЫНДА ЕҢБЕКТИ МАТЕРИАЛДЫҚ ЫНТАЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ	68
28	Макишева Д.Г., ҚАЗАҚСТАНДА ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУ АЯСЫН МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ	70
29	Манасбаева А.К., ШАҒЫН КӘСПКЕРЛІКТІ БАСҚАРУДЫҢ ҰЙЫМДЫҚ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ	71
30	Мейрамов Н.М., МЕНЕДЖМЕНТ ҒЫЛЫМЫНА ТҮЖЫРЫМДАМАЛЫҚ ТӘСІЛДЕР: ТЕОРИЯ, ӘДІСТЕМЕ, МЕНЕДЖМЕНТ ӘДІСТЕРІ	72
31	Манасбаева А.К., Мустафаева А., ҚАЗАҚСТАНДА ШАҒЫН КӘСПКЕРЛІКТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУДЫҢ РОЛІН АРТТЫРУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҰТЫМДЫ ҚҰРЫЛЫМЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ	74
32	Мейрғалы М.А., КӘСПОРЫН ҚЫЗМЕТІНІҢ СТРАТЕГИЯСЫН ІСКЕ АСЫРУДЫҢ ТИІМДІ ТЕТІКТЕРІ	75
33	Муфтілда Ә.Ә., ЭКОНОМИКАНЫ ДАМУДЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫНДА КӘСПОРЫНЫҢ ҚЫЗМЕТІН БАСҚАРУ	76
34	Мұхтарова А.К., КӘСПКЕРЛІКТІ ДАМУ ТҮЖЫРЫМДАМАЛЫҚ ТӘСІЛДЕР: ТЕОРИЯ, ӘДІСТЕМЕ, МЕНЕДЖМЕНТ ӘДІСТЕРІ	78
35	Мырзамұрат З.Е., ЖЕРГІЛІКТІ БЮДЖЕТТЕРДІҢ АШЫҚТЫҚ ИНДЕКСІН БАҒАЛАУ	79
36	Накишпанова М.Д., ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ	80
37	Омарова А., МЕМЛЕКЕТТІК ЖЕКЕ МЕНШІК ӘРІПТЕСТІК ӘЛЕУМЕТТІК САЛАДАҒЫ БИЗНЕСТІ ДАМУ ТЕТІГІ РЕТІНДЕ	82
38	Оразбаева Н.А., РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МЕНЕДЖЕРОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	83
39	Рашитов М.Б., ТQM – КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ	84
40	Сағынтай Ж., ВОЗМОЖНОСТИ ФАСИЛИТИ МЕНЕДЖМЕНТА	86
41	Садуахас Т.Т., ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ КАТЕГОРИЯ РЕТІНДЕГІ КЕДЕЙШІЛІКТІҢ БАҒАЛАУ КӨРСЕТКІШТЕРІ ЖӘНЕ ОНЫ ТӨМЕНДЕТУДЕГІ МЕМЛЕКЕТТІК ШАЛАРАЛАР	87
42	Сейпілова А.А., Мырзақасымова Е.Н. ҚАЗАҚСТАНДА ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСУІНІҢ ШАРТЫ РЕТІНДЕ АДАМ РЕСУРСТАРЫН ДАМУ ҚАЖЕТТІЛІГІ	88
43	Серік А., Халық Н.Ш., ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ЖАСТАР КӘСПКЕРЛІГІН ДАМУДЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	89
44	Серікберлі А.Н., МЕНЕДЖМЕНТ ЖҮЙЕСІДЕГІ ПАБЛИК РИЛЕЙШНЗ РӨЛІ МЕН ОРНЫ	91
45	Скакова Д.А., ПУТИ СОКРАЩЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ	92
46	Смагулова А.К., ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИННОВАЦИОННОГО КЛИМАТА В КАЗАХСТАНЕ	95
47	Темирова Ж., Нұрадин А.Н., АДАМИ КАПИТАЛ КАТЕГОРИЯСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАЗМҰНЫ	96
48	Темирханова А., АГРАРЛЫҚ СЕКТОРДАҒЫ ШАРУАШЫЛЫҚТАРДЫ БАСҚАРУ ҚЫЗМЕТІН ТАЛДАУ	97
49	Тоимбекова М.М., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	99
50	Ускенбаева А.Е., КӘСПОРЫНДЫ БАСҚАРУ ПРИНЦИПТЕРІН ЖІКТЕУ, ОЛАРДЫ ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ОРТАДА ҚОЛДАНУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	100
51	Үсипбаева А.Ә., ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ АДАМ РЕСУРСТАРЫН АРТТЫРУДЫҢ БАСЫМДЫ БАҒЫТТАРЫ	101

**Секция 3. Есеп, аудит және бағалаудың өзекті мәселелері мен даму болашағы**

**Секция 3. Проблемы и перспективы развития учета, оценки и аудита**

1	Әбеуова И.С., АҚША ҚАРАЖАТТАРЫ МЕН ОЛАРДЫҢ ЭКВИВАЛЕНТТЕРІНІҢ ЕСЕБІ МЕН АУДИТІ	104
2	Аманбекова А.Е., ПРИМЕНЕНИЕ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ В ЭКОНОМИКЕ	105
3	Амангельдин А.Ж., КОРОНАВИРУС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ	106
4	Амиркулов М.Т., БАҒАЛАУ ОБЪЕКТІСІНІҢ ҚҰНЫНА ӘСЕР ЕТЕТІН ФАКТОРЛАРДЫ ТАЛДАУ	108
5	Асанова Д.Р., КОМУ И ЗАЧЕМ НУЖЕН УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ?	109
6	Асылхан А.Б., СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	110
7	Балдан Б.Б., ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУ ЖАҒДАЙЫ	112
8	Бимағамбет А.Қ., ЭЛЕКТРОНДЫҚ АҚША ЖӘНЕ ОНЫҢ ТӨЛЕМ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕГІ РӨЛІ	113
9	Болатова С.К., COVID-19 ПАНДЕМИЯСЫНЫҢ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНА ӘЛЕУМЕТТІК – ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӘСЕРІ	114
10	Гинаятова К.К., ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ АУЫЛ ХАЛҚЫНЫҢ ДЕМОГРАФИЯСЫ	115
11	Гинаятова К.К., ҚОРЛАРДЫ ЕСЕПТЕН ШЫҒАРУ ЕСЕБІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	117
12	Еділ А., БАСҚАРУ ЕСЕБІ БАСҚАРУ ШЕШІМДЕРІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ҚОЛДАУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ	118
13	Емілжанов Т.Е., ҚҰРЫЛЫС ҰЙЫМДАРЫНДА ҮСТЕМЕ ШЫҒЫСТАРДЫ ТАРАТУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ	119
14	Еремина К.В., ГЕНДЕРНАЯ ПОЛИТИКА	123
15	Кагерманова К.М., СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	124
16	Қанжанова М.Б., ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ҰЙ ШАРУАШЫЛЫҚТАРЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙЫ	125
17	Құтжан І.Д., БАСҚАРУ ЕСЕБІНІҢ ПАЙДА БОЛУ ТАРИХЫ ЖӘНЕ ДАМУ КЕЗЕҢДЕРІ	127
18	Ленякова М.Е., ПРОБЛЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ	128
19	Мади Т.Е., ЭКОНОМИКАЛЫҚ ПӘНДЕРДІ МЕНДЕРУДІҢ СТАТИСТИКАЛЫҚ ӘДІСТЕРІ	129
20	Мажитова А.Ж., ПАНДЕМИЯ ЕЛ ЭКОНОМИКАСЫН ӘЛСІРЕТТІ	131
21	Матияшина Е.Н., ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ: ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА, ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА	132
22	Мейрамова М.Е., БАСҚАРУ ЕСЕБІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ	133
23	Моторина Е.В., ОСОБЕННОСТИ МОДУЛЯ «ВИРТУАЛЬНЫЙ СКЛАД КАЗАХСТАН»	135
24	Мустафина М., ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЗАТРАТАМИ	136
25	Рахимбекова Ж.Е., СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ КОРОНОВИРУСА	137
26	Рымбекова Н.М., "ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҮШІНШІ ЖАҒЫРУЫ: ЖАҒАНДЫҚ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІК" МӘСЕЛЕЛЕРІ	138
27	Сапарғалиев Е., АҚША ҚАРАЖАТТАРЫНЫҢ ҚОЗҒАЛЫСЫ ТУРАЛЫ ЕСЕПТІЛІК ҚҰРУ ӘДІСТЕМЕСІ	140
28	Серік М., РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА В ПЕРИОД НЕЗАВИСИМОСТИ	141
29	Серикова Д.А., ВЛИЯНИЕ МИРОВЫХ ВАЛЮТ НА ТЕНГЕ	142
30	Тажиева А.Е., АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	143

31	Талакова М.В., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ	144
32	Тихомолова К.С., РОЖДЕНИЕ БУХГАЛТЕРИИ И ВЗГЛЯД СОВРЕМЕННОГО	146
33	Ткачук В.А., СТАТИСТИКА УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА	147
34	Төлегетай Ж.Ә., ЕСЕП ЖӘНЕ АУДИТТИҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ	148
35	Узбаева А.Е., ҚАЗАҚСТАН ЖӘНЕ COVID-19	149
36	Шалабаева Д.С., НАРЫҚТЫҚ ТАУАР ЖӘНЕ АҚША ҚАТЫНАСЫ ШАРТТАРЫНДАҒЫ ЖЫЛЖЫМАЙТЫН МҮЛІКТІ БАҒАЛАУ МӘСЕЛЕЛЕРІ	150

**Секция 4. Қазақстан Республикасы дамуының стратегиялық мақсаттарына жетудегі экономиканың қаржы-несиелік секторының басымдылықтары**

**Секция 4. Приоритеты финансово-кредитного сектора экономики в достижении Стратегических целей развития Республики Казахстан**

1	Амангелдинова З.Ж, Жандосұлы С., САЛЫҚТЫҚ ӘКІМШІЛЕНДІРУДІ ЖЕТІЛДІРУ ЖӘНЕ БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГИЯСЫН САЛЫҚТЫҚ ТҮСІМДЕРДІ АРТТЫРУДА ҚОЛДАНУ	153
2	Абдирахманов Б.М., ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАЗАХСТАНА: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ	154
3	Әбілғазы Ә.К., ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БАНК ЖҮЙЕСІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚЫЗМЕТІ	156
4	Әнет Б.Е., Тәңірберген С.С., МЕМЛЕКЕТТІК АҚША - НЕСИЕЛІК РЕТТЕУ ЖӘНЕ ТИІСТІ ӘДІСТЕР МЕН ҚҰРАЛДАРДЫҢ КӨМЕГІМЕН ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ЖОЛДАРЫ	157
5	Григолашвили М.Г., ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КАЗАХСТАНСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ	159
6	Жагипаров Р.К., БАНКТІҢ НЕСИЕЛІК ҚЫЗМЕТ ЖҮЙЕСІНІҢ СИПАТТАМАСЫ	159
7	Жагипаров Р.К., БАНКТТІҢ НЕСИЕЛІК САЯСАТЫ НЕСИЕЛІК ҚЫЗМЕТТІҢ НЕГІЗІ РЕТІНДЕ	161
8	Исабекова А.С., Ильясова Г.К., ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИНВЕСТИЦИЯ ЖАҒДАЙЫ	162
9	Карибаева А.Қ., ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕНДІРУ	165
10	Маликов А.К., ЕВРАЗИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ОДАҚҚА ЖАТАТЫН МЕМЛЕКЕТТЕРДІҢ САЛЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ ЕРЕКШЕЛІГІ	166
11	Маликов А.К., ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ САЛЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ ЕВРАЗИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ОДАҚТА АЛАТЫН ОРНЫ	168
12	Сағат Т.М., Бағдат Н.Е., ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БАНК СЕКТОРЫ: ДАМУ ПРОБЛЕМАЛАРЫ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ	169
13	Сеитова Қ. А., ЖАҒАНДАНУ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҚАРЖЫ НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУЫ	171
14	Toktassova S.S., THE DOUBLE-SIDED IMPACT OF COVID-19 ON E-COMMERCE	173
15	Шакмурат У.Н., ЕЛІМІЗДІҢ ЭКОНОМИКАСЫН ДАМУДАҒЫ ҚАРЖЫ НАРЫҒЫНЫҢ РӨЛІ	174
16	Шегенов А.Г., КӘСІПОРЫННЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҮРДІСІНІҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ	175
17	Шегенов А.Г., ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ	176

**Секция 5. Қазақстан экономикасы салаларының дамуын маркетингтік зерттеу**

**Секция 5. Маркетинговые исследования развития отраслей экономики Казахстана**

1	Агулова А.А., ФОТОТУРИЗМ – ҚАЗАҚСТАНДА ТУРИЗМДІ ДАМЫТУДЫҢ ЖАҢА БАҒЫТЫ РЕТІНДЕ	179
2	Амангелді Е.М., АЙМАҚТЫҚ МАРКЕТИНГ - БҮЛ АЙМАҚТЫ БАСҚАРУДЫҢ НЕГІЗГІ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ	180
3	Әлібек М.Ғ., ШАҒЫН БИЗНЕСТІҢ МАРКЕТИНГТІК СТРАТЕГИЯЛАРЫ	182
4	Әлібек М.Ғ., САУДАНЫҢ ЦИФРЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯСЫ, МӘСЕЛелЕРІ МЕН БОЛАШАҒЫ, МАРКЕТИНГ ҚЫЗМЕТІ	183
5	Батырбек Н.С., ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛПІЛЕРДІҢ ІШКІ ТУРИЗМДІ ДАМЫТУ ПРОЦЕСІНЕ ӘСЕРІ	184
6	Бименде А.С., ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ ЦИФРОВИЗАЦИИ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ	186
7	Гребенюк Д.Д., РАЗРАБОТКА ПЕРСПЕКТИВНОГО ПЛАНА РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ТУРИСТСКИХ ПРОДУКТОВ	187
8	Коваль Я.А., АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-САЙТА АПТЕЧНОГО СУПЕРМАРКЕТА	189
9	Кулдеева А.Т., ЭЛЕКТРОНДЫ САУДАДАҒЫ ЛОГИСТИКАЛЫҚ МӘСЕЛелЕР	190
10	Муканов А.Л., ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19	191
11	Никитин К.В., ИЗМЕНЕНИЕ МАРКЕТИНГА С РАЗВИТИЕМ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	193
12	Сатыбалдинова А.А., ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ SMART-ТЕХНОЛОГИЙ В ТУРИЗМЕ: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН	194
13	Стожарова А.К., МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ CLUBHOUSE	196
14	Цонев И.Е., ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ COVID-19 НА КИНОИНДУСТРИЮ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	197
15	Макалакова Б.М., СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ В КАЗАХСТАНЕ	198
16	Оспанова Л.Т., АНАЛИЗ ПАРАМЕТРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	199

Ғылыми басылым

**ЖАҢА ҰРПАҚ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ  
ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ ҚАЗІРГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

*Қазақстан Республикасы Тәуелсіздігінің 30-жылдығына арналған  
студенттер мен магистранттардың Республикалық  
ғылыми-практикалық конференциясының*

*МАТЕРИАЛДАРЫ*

*26 ақпан*

\*\*\*

**НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

*МАТЕРИАЛЫ*

*Республиканской научно-практической конференции  
студентов и магистрантов, посвященной  
30-летию Независимости Республики Казахстан*

*26 февраля 2021 г.*

*Авторлардың түпнұсқасынан баспаға шығарылды*

---

Басуға 24.02.2021 ж. қол қойылды. Пішімі 60×84 1/8. Қағазы офсеттік.  
Көлемі 25,87 б.т. Таралымы 10 дана. Тапсырыс № 24.

---

«Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды университеті» КЕАҚ  
баспасының баспаханасында басылып шықты  
100024, Қарағанды қ., Университет к-сі, 28.  
Тел. (7212) 35-63-16. E-mail: izd\_kargu@mail.ru